

Normas Internacionais de Avaliação (IVS)

Em vigor a partir de 31 de janeiro de 2022.



**Conselho de Normas
Internacionais de Avaliação**



IBAPE NACIONAL
Instituto Brasileiro de Avaliações
e Perícias de Engenharia

Normas internacionais de avaliação

Em vigor a partir de 31 de janeiro de 2022



International Valuation Standards Council

Copyright © 2021 International Valuation Standards Council.

Todos os direitos reservados.

Nenhuma parte desta publicação poderá ser traduzida, reimpressa, reproduzida ou utilizada de qualquer forma, no todo ou em parte ou por quaisquer meios eletrônicos, mecânicos ou outros meios, conhecidos no presente ou inventados no futuro, incluindo fotocópia e gravação, ou em qualquer sistema de armazenamento e recuperação de informações, sem permissão por escrito do International Valuation Standards Council.

Endereçar questões de publicação e direitos autorais a:

International Valuation Standards Council, 4 Lombard St, LONDRES EC3V 9AA UK

E-mail: contact@ivsc.org www.ivsc.org

ISBN: 978-0-9931513-5-4

O International Valuation Standards Council, os autores e editores não aceitam responsabilidade por perdas causadas a qualquer pessoa que aja ou se abstenha de agir com base no material desta publicação, quer essa perda seja causada por negligência ou de outra forma.

Tradução: Carlos Eduardo Cardoso e Eduardo Rottmann

Revisão: Eduardo Rottmann

Publicado no Brasil por IBAPE – Instituto Brasileiro de Avaliações e Perícias de Engenharia

Edição original composta e impressa por Page Bros, Norwich



Índice

INTRODUÇÃO	7
<i>Estrutura das IVS.....</i>	<i>9</i>
<i>IVS Normas gerais.....</i>	<i>10</i>
<i>IVS Normas sobre ativos.....</i>	<i>10</i>
<i>Qual é a data de efetividade?.....</i>	<i>10</i>
<i>Futuras alterações a estas normas.....</i>	<i>10</i>
GLOSSÁRIO	11
ESTRUTURA DAS IVS.....	16
NORMAS GERAIS	19
IVS 101 ESCOPO DE TRABALHO.....	19
IVS 102 INVESTIGAÇÕES E CONFORMIDADE	22
IVS 103 RELATÓRIOS.....	24
IVS 104 BASES DE VALOR.....	26
IVS 105 ABORDAGENS E MÉTODOS DE AVALIAÇÃO	40
NORMAS SOBRE ATIVOS	63
IVS 200 NEGÓCIOS E PARTICIPAÇÕES EM NEGÓCIOS.....	63
IVS 210 ATIVOS INTANGÍVEIS	77
IVS 220 PASSIVOS NÃO-FINANCEIROS	95
IVS 300 INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS.....	105
IVS 320 INVENTÁRIO.....	112
IVS 400 DIREITOS SOBRE IMÓVEIS.....	120
IVS 410 PROPRIEDADES PARA DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO.....	127
IVS 500 INSTRUMENTOS FINANCEIROS	139
ÍNDICE REMISSIVO.....	149

Introdução

O Conselho de Normas Internacionais de Avaliação (International Valuation Standards Council - IVSC) é uma organização independente, sem fins lucrativos, comprometida com o progresso da qualidade na profissão de avaliação. Nosso principal objetivo é criar segurança e confiança pública em avaliação, elaborando normas e assegurando sua adoção e implementação globais para a avaliação de *ativos* no mundo. Acreditamos que as Normas Internacionais de Avaliação (IVS) são uma parte fundamental do sistema financeiro, juntamente com altos níveis de profissionalismo em sua aplicação.

As avaliações são amplamente utilizadas e assumidas como sendo confiáveis nos mercados financeiros e outros mercados, para inclusão nas demonstrações financeiras, conformidade normativa ou garantias de empréstimos e outras operações. O objetivo das Normas Internacionais de Avaliação (IVS) é assegurar trabalhos de avaliação que utilizem conceitos e princípios geralmente reconhecidos que promovam transparência e consistência na prática de avaliação. O IVSC também promove as melhores abordagens práticas para a conduta e a competência de avaliadores profissionais.

O Conselho de Normas do IVSC é o órgão responsável por elaborar as IVS. O Conselho tem autonomia no desenvolvimento de sua agenda e aprovação de suas publicações.

No desenvolvimento das IVS, o Conselho:

- segue o devido processo estabelecido para o desenvolvimento de novas normas, incluindo consulta com as partes interessadas (avaliadores, usuários de serviços de avaliação, agências regulatórias, organizações profissionais de avaliação etc.) e exposição pública de todas as novas normas ou alterações materiais às normas existentes,
- estabelece ligação com outros órgãos encarregados de definir normas nos mercados financeiros,
- realiza atividades de divulgação, incluindo discussões com usuários convidados e discussões orientadas com usuários específicos ou grupos de usuários.

O objetivo das IVS é aumentar a segurança e a confiança dos usuários dos serviços de avaliação estabelecendo práticas de avaliação transparentes e consistentes.

Uma norma terá como objetivo um ou mais dos seguintes:

- identificar ou desenvolver princípios e definições globalmente aceitos,
- identificar e promulgar considerações para a realização de trabalhos de avaliação trabalhos de avaliação e relatórios de avaliações,
- identificar questões específicas que exijam consideração e métodos comumente utilizados para avaliar os diferentes tipos de *ativos* ou passivos.

As IVS são compostas de requisitos obrigatórios que *devem* ser seguidos para que se possa afirmar que uma avaliação foi realizada em conformidade com as IVS. Certos aspectos das normas não orientam ou ordenam qualquer curso específico de ação, mas fornecem princípios e conceitos fundamentais que *devem* ser considerados na

realização de uma avaliação.

O Conselho de Normas do IVSC levou em conta os seguintes princípios centrais ao elaborar as Normas Internacionais de Avaliação:

Princípios Centrais para o estabelecimento de Normas de Avaliação

1.Finalidade (Objetivo)

A finalidade das normas de avaliação é promover e manter um nível elevado de confiança pública na prática avaliatória, pelo estabelecimento de exigências apropriadas aos avaliadores.

2.Normas de Avaliação

As Normas de Avaliação devem ser baseadas em princípios e adequadamente levar à condução de uma opinião de valor confiável e à comunicação dessa opinião ao(s) usuário(s) pretendido(s).

3.Desenvolvimento e Revisões das Normas

As normas são criadas e revisadas, quando necessário, por meio de um processo transparente, após a devida consulta pública.

4. Jurisdição

Os desvios das normas, de forma a se conformar com exigências legais e regulatórias que estejam em conflito com as mesmas, são permitidas.

Princípios Centrais da Avaliação

1.Ética

Os avaliadores devem seguir os princípios éticos de integridade, objetividade, imparcialidade, confidencialidade, competência e profissionalismo de forma a promover e preservar a confiança pública.

2.Competência

No momento em que a avaliação é solicitada, os avaliadores devem ter a habilidade técnica e conhecimento exigidos de forma a apropriadamente concluir o trabalho de avaliação.

3.Cumprimento

Os avaliadores devem divulgar ou relatar as normas de avaliação publicadas utilizadas no trabalho e cumprir tais normas.

4.Base (isto é, Tipo ou Padrão) de Valor

Os avaliadores devem selecionar a base (ou bases) de valor apropriadas para o trabalho e seguir todas as exigências aplicáveis. A *base de valor* (ou bases) deve ser definida ou citada.

5.Data do Valor (isto é, Data Efetiva/Data de Avaliação)

Os avaliadores devem divulgar ou relatar a data do valor que é a base de suas análises, opiniões ou conclusões. Os avaliadores também devem declarar a data em que eles divulgam ou relatam sua avaliação.

6.Premissas e condições

Os avaliadores devem divulgar premissas significativas e condições específicas do trabalho que possam afetar o resultado do mesmo.

7.Uso pretendido

Os avaliadores devem divulgar ou relatar uma descrição clara e precisa do uso pretendido da avaliação.

8.Usuário(s) pretendido(s)

Os avaliadores devem divulgar ou relatar uma descrição clara e precisa do(s) usuário(s) pretendido(s) da avaliação.

9;Escopo do Trabalho

Os avaliadores devem determinar, executar e divulgar ou relatar um escopo que seja apropriado ao trabalho e que resulte em uma avaliação confiável.

10.Identificação do Objeto da Avaliação

Os avaliadores devem identificar claramente o que está sendo avaliado.

11.Dados

Os avaliadores devem usar informações e entradas de dados apropriadas, de maneira clara e transparente, de forma a prover uma avaliação confiável.

12.Metodologia de Avaliação

Os avaliadores devem usar de forma apropriada metodologia(s) de avaliação que conduza(m) a uma avaliação confiável;

13.Comunicação da Avaliação

Os avaliadores devem claramente comunicar as análises, opiniões e conclusões da avaliação ao(s) usuário(s) pretendido(s).

14.Manutenção de Registros

Os avaliadores devem manter uma cópia da avaliação e um registro do trabalho de avaliação realizado por um período de tempo apropriado após a conclusão do mesmo.

As IVS são organizadas da seguinte forma:

Estrutura das IVS

Serve como um preâmbulo às IVS. A estrutura das IVS é composta de princípios gerais para avaliadores que sigam as IVS no que se refere à objetividade, julgamento,

competência e desvios aceitáveis das IVS.

IVS Normas gerais

Estas normas estabelecem requisitos para a realização de todos os trabalhos de avaliação, incluindo estabelecer os termos de um trabalho de avaliação, bases de valores, abordagens e métodos de avaliação e emissão de relatórios. São concebidas para aplicação a avaliações de todos os tipos de *ativos* e para qualquer finalidade de *avaliação*.

IVS Normas sobre ativos

As Normas sobre *ativo* incluem requisitos relacionados a tipos específicos de *ativo*.

Esses requisitos *devem* ser seguidos em conjunto com as Normas gerais na realização de uma avaliação de um tipo específico de *ativo*. As Normas sobre *ativo* incluem determinadas informações básicas sobre as características de cada tipo de *ativo* que influenciam o *valor* e requisitos adicionais específicos de *ativo* sobre abordagens e métodos comuns de avaliação utilizados.

Qual é a data de efetividade?

Esta versão das Normas Internacionais de Avaliação é publicada em 31 de julho de 2019, com data de efetividade de 31 de janeiro de 2020. O IVSC permite a adoção a partir da data da publicação.

Futuras alterações a estas normas

O Conselho de Normas do IVSC pretende analisar continuamente as IVS e atualizá-las ou esclarecê-las conforme necessário para atender às necessidades das partes interessadas e do mercado. O Conselho possui projetos contínuos que *podem* resultar na introdução de normas adicionais ou alterações às normas contidas nesta publicação a qualquer momento. Notícias sobre projetos atuais e qualquer alteração iminente ou aprovada podem ser encontradas no site do IVSC em www.ivsc.org.

Um documento de FAQ (Frequently Asked Questions – Questões frequentes) com relação às Normas Internacionais de Avaliação está disponível em www.ivsc.org.

Glossário

10. Visão geral do glossário

- 10.1. Este glossário define certos termos utilizados nas Normas Internacionais de Avaliação.
- 10.2. Este glossário aplica-se unicamente às Normas Internacionais de Avaliação e não tenta definir os termos básicos de avaliação, contabilidade ou finanças, visto que se supõe que os avaliadores tenham um entendimento de tais termos (ver definição de "avaliador").

20. Termos definidos

20.1. Ativo(s)

Para ajudar na legibilidade das normas e evitar repetição, as palavras "ativo" e "ativos" geralmente se referem a itens que podem estar sujeitos a um trabalho de avaliação. A menos que especificado em contrário na norma, estes termos podem significar "ativo, grupo de ativos, passivo, grupo de passivos ou grupo de ativos e passivos".

20.2. Base (bases) de Valor

Premissa(s) fundamental(is) em que os valores relatados se baseiam ou se basearão (ver *IVS 105 Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafo 10.1) (em algumas jurisdições, também conhecida como padrão de valor).

20.3. Cliente

A palavra "*cliente*" refere-se à pessoa, pessoas ou entidade para as quais a avaliação é realizada. Podem incluir *clientes* externos (ou seja, quando o avaliador é contratado por um *cliente externo*) bem como *clientes* internos (ou seja, avaliações realizadas para um empregador).

20.4. Custo(s)

Quantificação financeira ou desembolso necessários para adquirir ou criar um ativo.

20.5. Taxa(s) de desconto

Taxa de retorno usada para converter uma quantia monetária, pagável ou recebível no futuro, em um valor presente.

20.6. Valor Equitativo

Valor Equitativo é o preço estimado para a transferência de um ativo ou passivo entre partes com capacidade de discernimento, identificadas e interessadas que reflitam os respectivos interesses dessas partes.

20.7. Valor Justo de Mercado

1. A OCDE (Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico) define "valor justo de mercado" como o preço que um comprador predisposto pagaria a um vendedor predisposto em uma operação no mercado aberto.

2. Para *fins fiscais* nos Estados Unidos, o Regulamento 20.2031-1 estabelece: "O *Valor Justo de Mercado* é o preço pelo qual o bem mudaria de mãos entre um comprador e um vendedor predispostos, não estando sob nenhuma obrigação de comprar ou vender e ambos tendo conhecimento razoável de fatos relevantes. "

20.8. **Valor Justo (Normas Internacionais sobre Demonstrações Financeiras)**

A IFRS 13 define Valor Justo como o preço que seria recebido pela venda de um *ativo* ou pago para transferir um passivo em uma transação ordenada entre *participantes* do mercado à data da mensuração.

20.9. **Uso Pretendido**

O uso do resultado de um relatório de avaliação ou de um relatório de revisão de avaliação identificado pelo avaliador baseado na comunicação com o cliente.

20.10. **Usuário Pretendido**

O cliente a qualquer outra parte conforme identificado por nome ou tipo como usuário do relatório de avaliação ou revisão de avaliação baseado na comunicação com o cliente.

20.11. **Valor de Investimento**

O Valor de Investimento é o valor de um ativo para um determinado proprietário ou potencial proprietário para investimento individual ou objetivos operacionais.

20.12. **Jurisdição**

A palavra " *jurisdição* " refere-se ao ambiente legal e regulatório no qual um trabalho de avaliação é realizado. Geralmente inclui leis e normas estipuladas pelos governos (por exemplo, nacionais, estaduais e municipais) e, dependendo da *finalidade* , regras definidas por certas agências regulatórias (por exemplo, autoridades bancárias e de agências regulatórias de valores mobiliários).

20.13. **Valor de Liquidação**

A quantia que seria realizada quando um ativo ou grupo de ativos são vendidos de forma fragmentada. O Valor de Liquidação deve levar em conta os custos de colocação do ativo em condições de venda, bem como os custos da alienação. O Valor de Liquidação pode ser determinado sob duas premissas de valor diferentes (ver IVS 104 *Bases de Valor* , seção 80):

- (a) uma transação ordenada com um período típico de comercialização; ou
- (b) uma transação forçada com um período de comercialização reduzido.

20.14. **Valor de Mercado**

O Valor de Mercado é o valor estimado pelo qual um *ativo* ou passivo deveria ser permutado na data de avaliação entre um comprador predisposto e um vendedor predisposto em uma operação entre partes independentes, após adequada exposição ao mercado e na qual as partes tenham atuado com conhecimento, prudência e sem compulsão.

20.15. **Pode(m)/Poderá(ão)**

A palavra "*pode(m)/poderá(ão)*" descreve as ações e procedimentos que os *avaliadores* têm a responsabilidade de considerar. Questões descritas desta forma exigem a atenção e a compreensão dos *avaliadores*. Como e se o *avaliador* implementará essas questões no trabalho de avaliação dependerá do exercício de julgamento profissional nas circunstâncias compatíveis com os objetivos das normas.

20.16. **Deve(m)/Deverá(ão)**

A palavra "*Deve(m)/deverá(ão)*" indica uma responsabilidade incondicional. O *avaliador* *deverá* cumprir as responsabilidades deste tipo em todos os casos em que haja circunstâncias a que se aplique o requisito.

20.17. **Participante**

A palavra "*participante*" refere-se aos *participantes* relevantes em conformidade com a(s) base(s) de *valor* utilizada(s) em um trabalho de avaliação (ver IVS 104 *Bases de Valor*). Diferentes bases de *valor* exigem que os *avaliadores* considerem diferentes perspectivas, tais como perspectivas de "*participantes* do mercado" (por exemplo, *valor* de mercado, *valor* justo de acordo com as IFRS) ou de um proprietário particular ou potencial comprador (por exemplo, o *valor* de investimento).

20.18. **Preço**

Quantia monetária, ou de outra natureza, pedida, oferecida ou paga por um ativo, que pode ser diferente de seu valor.

20.19. **Finalidade**

A palavra "*finalidade*" refere-se ao(s) motivo(s) pelos quais é realizada uma avaliação.

Finalidades comuns incluem (entre outras) demonstrações financeiras, declarações fiscais, apoio em litígios, suporte a negociações e apoio em decisões de empréstimo garantido.

20.20. **Deveria**

A palavra "*deveria*", indica responsabilidades que são presumivelmente obrigatórias. O *avaliador* *deveria* cumprir requisitos deste tipo, a menos que demonstre que as ações alternativas que foram seguidas nas circunstâncias eram suficientes para alcançar os objetivos das normas.

Nas raras circunstâncias em que o *avaliador* considere que os objetivos da norma podem ser satisfeitos por meios alternativos, *deverá* documentar o motivo pelo qual a ação indicada não foi considerada necessária e/ou apropriada.

Caso uma norma estabeleça que o *avaliador* "*deveria*" considerar uma ação ou procedimento, a consideração é presumivelmente obrigatória, enquanto a

ação ou o procedimento, em si, não o é.

20.21. **Relevante/significativo e/ou material**

Avaliar a relevância/significância e a *materialidade* requer julgamento profissional. No entanto, esse julgamento deverá ser feito no contexto a seguir:

- Os aspectos de uma avaliação (incluindo dados de entrada, premissas, premissas especiais e abordagens e métodos aplicados) são considerados *relevantes/materiais* se a sua aplicação e/ou impacto na avaliação puder, de forma razoavelmente previsível, influenciar as decisões econômicas ou outras decisões de usuários da avaliação; e julgamentos sobre *materialidade* são emitidos à luz do trabalho completo de avaliação, sendo afetados pela dimensão ou natureza do *ativo considerado*.
- Conforme utilizados nestas normas, os termos "*material/materialidade*" referem-se à *materialidade* do trabalho de avaliação, que *pode* ser diferente de considerações sobre materialidade para outros *fins*, tais como demonstrações financeiras e suas auditorias.

20.22. **Objeto ou Ativo considerado**

Estes termos referem-se a *ativo(s)* avaliado(s) em um trabalho de avaliação.

20.23. **Valor Sinérgico**

Valor Sinérgico é o resultado de uma combinação de dois ou mais *ativos* ou direitos em que o *valor* combinado é maior do que a soma dos valores separados. Caso as sinergias estejam disponíveis apenas a um comprador específico, o Valor Sinérgico diferirá do Valor de Mercado, uma vez que o Valor Sinérgico irá refletir atributos específicos de um *ativo* que são de *valor* apenas para um comprador específico. O *valor* acrescido acima do total dos respectivos direitos é frequentemente referido como "*valor de casamento*".

20.24 **Avaliação**

Ato ou processo de determinação de uma opinião ou conclusão do valor de um ativo, segundo uma base de valor declarada em uma data específica, em conformidade às normas IVS.

20.25. **Abordagem de Valor**

Em geral, forma de estimar o valor que emprega um ou mais métodos de avaliação específicos (ver IVS 105 Abordagens e Métodos de Avaliação).

20.26. **Método de Avaliação**

Dentro das abordagens e avaliação, forma específica de se estimar o valor.

20.27. **Finalidade da avaliação**

Ver "*Finalidade*".

20.28. **Revisor de avaliação**

Um "*revisor de avaliação*" é o avaliador profissional contratado para revisar o trabalho de outro *avaliador*. Como parte de uma revisão de avaliação esse

profissional *pode* executar determinados procedimentos de avaliação e/ou fornecer uma opinião de *valor*.

20.29 **Valor**

Conclusão resultante de um processo de avaliação, em conformidade com as IVS. É uma estimativa da quantificação monetária mais provável para um interesse em um ativo, ou dos benefícios econômicos de se ter uma participação em um ativo segundo uma base de valor declarada.

20.30. **Avaliador**

Um "avaliador" é um indivíduo, grupo de indivíduos ou indivíduo dentro de uma organização, independentemente de ser empregado (interno) ou não (contratado/externo) que possui as qualificações, habilidade e experiência necessárias para executar uma avaliação de forma objetiva, imparcial e competente. Em algumas *jurisdições*, é necessário licenciamento antes que alguém possa atuar como um *avaliador*.

20.31. **Peso**

A palavra "*peso*" refere-se ao montante de confiança conferida a uma determinada indicação de *valor* ao chegar a uma conclusão de *valor* (por exemplo, quando é utilizado um único método, proporciona-se a ele 100% de *peso*).

20.32 **Ponderação**

A palavra "*ponderação*" refere-se ao processo de análise e reconciliação de diferentes indicações de valores, tipicamente resultantes do uso de diferentes métodos e/ou abordagens. Este processo não inclui utilizar a média das avaliações, que não é aceitável.

20.33. **Ganho**

Ver Valor de Investimento.

Estrutura das IVS

Índice	Parágrafos
Cumprimento das normas	10
Ativo e passivo	20
Avaliador	30
Objetividade	40
Competência	50
Desvios	60

10. Cumprimento das Normas

- 10.1. Quando for feita uma declaração de que uma avaliação será ou foi realizada em conformidade com a IVS, está implícito que a avaliação foi elaborada em conformidade com todas as normas emitidas pelo IVSC.
- 10.2. Para uma avaliação estar em conformidade com as IVS, o avaliador deve cumprir todas as exigências contidas nas IVS.
- 10.3. Um avaliador somente pode desviar-se das Normas Internacionais de Avaliação (IVS) como descrito na sessão 60 desta *Estrutura*.

20. Ativo e Passivo

- 20.1. As normas podem ser aplicadas para a avaliação de *ativos* e passivos. Para auxiliar na legibilidade destas normas, as palavras *ativo* ou *ativos* foram definidas de forma a incluir passivo ou passivos e grupos de *ativos*, passivos, ou *ativos* e passivos, exceto se expressamente indicado em contrário, ou caso esteja claro a partir do contexto que passivos estão excluídos.

30. O avaliador

- 30.1. *Avaliador* foi definido como "é um indivíduo, grupo de indivíduos ou um indivíduo dentro de uma organização, independentemente de ser empregado (interno) ou não (contratado/externo), que possui as qualificações, habilidade e experiência necessárias para executar uma avaliação de forma objetiva, imparcial e competente." Em algumas *jurisdições*, é necessário licenciamento antes que alguém possa atuar como um *avaliador*, visto que também um revisor de avaliação *deverá* ser um *avaliador*, para auxiliar na legibilidade destas normas, o termo *avaliador* inclui *revisores de avaliação*, exceto onde for expressamente indicado o contrário, ou caso esteja claro a partir do contexto que *revisores de avaliação* estão excluídos.

40. Objetividade

- 40.1. O processo de avaliação requer que o *avaliador* emita julgamentos imparciais quanto à confiabilidade dos dados de entrada e premissas. Para a credibilidade de uma avaliação, é importante que esses julgamentos sejam emitidos de forma a promover a transparência e minimizar a influência de quaisquer fatores subjetivos no processo. O julgamento utilizado em uma avaliação *deverá* ser aplicado objetivamente para evitar análises, opiniões e conclusões tendenciosas.
- 40.2. É uma expectativa fundamental que, na aplicação dessas normas, procedimentos e controles adequados estejam em vigor de forma a assegurar o necessário grau de objetividade no processo de avaliação para que os resultados estejam livres de viés. O *Código de Princípios Éticos para Avaliadores Profissionais* do IVSC fornece um exemplo de enquadramento apropriado para a conduta profissional.

50. Competência

- 50.1. Avaliações *deverão* ser preparadas por um indivíduo, grupo de indivíduos ou um indivíduo dentro de uma organização, independentemente de ser empregado (interno) ou não (contratado/externo), que possui as qualificações, habilidade e experiência necessárias para executar uma avaliação de forma objetiva, imparcial e competente, com as competências técnicas, a experiência e o conhecimento adequados do objeto da avaliação, do(s) mercado(s) em que objeto da avaliação é negociado e da *Finalidade da avaliação*.
- 50.2. Caso o avaliador não possua todas as competências técnicas, a experiência e o conhecimento necessários para executar todos os aspectos de uma avaliação, é aceitável que o *avaliador* busque assistência de especialistas em certos aspectos do trabalho, desde que isso seja divulgado no escopo de trabalho (consultar IVS 101 *Escopo de Trabalho*) e no relatório (consultar IVS 103 *Relatórios*).
- 50.3. O *avaliador deverá* ter a habilidade técnica, a experiência e o conhecimento para entender, interpretar e utilizar o trabalho de quaisquer especialistas.

60. Desvios

- 60.1. Um "*desvio*" é uma circunstância em que exigências legislativas, regulamentares ou outras exigências oficiais específicas que difiram de alguns dos requisitos contidos nas IVS *devam* ser seguidas. Os desvios são obrigatórios, já que o avaliador *deverá* cumprir exigências legislativas, regulamentares e outras exigências oficiais adequadas à *finalidade* e à *jurisdição* da avaliação de forma a estar em conformidade com as IVS. O avaliador ainda *poderá* declarar que a avaliação foi realizada de acordo com as IVS quando houver desvios nestas circunstâncias.
- 60.2. O requisito de desviar-se das IVS em conformidade com exigências legislativas, regulamentares ou outras exigências oficiais, tem precedência sobre todos os demais requisitos das IVS.
- 60.3. Conforme exigido por IVS 101 *Escopo de Trabalho*, parágrafo 20.3 (n) e IVS 103 *Relatórios*, parágrafo 10.2, a natureza de qualquer desvio *deverá* ser identificada (por exemplo, declarando que a avaliação foi efetuada de acordo com as IVS e regulamentos fiscais locais). Se houver quaisquer desvios que afetem *de forma relevante* a natureza dos procedimentos realizados, dados de entrada e premissas utilizadas e/ou conclusões de avaliação, o *avaliador deverá* também divulgar as exigências legislativas, regulamentares ou outras

exigências oficiais específicas e as formas *relevantes* em que diferem dos requisitos das IVS (por exemplo, identificando que a *jurisdição* aplicável exige o uso somente da abordagem de mercado em uma circunstância em que as IVS indicariam que a abordagem de renda *deva* ser utilizada).

- 60.4. Desvios das IVS que não sejam decorrentes de exigências legislativas, regulamentares ou outras exigências oficiais não são permitidos em avaliações realizadas de acordo com as IVS.

Normas gerais

IVS 101 Escopo de trabalho

Índice	Parágrafos
Introdução	10
Requisitos gerais	20
Alterações no escopo de trabalho	30

10. Introdução

- 10.1. Um escopo de trabalho (às vezes referido como termos de contratação de avaliação) descreve os termos fundamentais de um trabalho de avaliação, tais como *ativo(s)* avaliados, a *finalidade da avaliação* e as responsabilidades das partes envolvidas na avaliação.
- 10.2. A aplicação desta norma destina-se a um amplo espectro de trabalhos de avaliação, incluindo:
- (a) avaliações realizadas por *avaliadores* para seus próprios empregadores ("avaliações internas"),
 - (b) avaliações realizadas por *avaliadores* para *clientes* que não sejam seus empregadores ("avaliações externas"), e
 - (c) revisões de avaliação onde o revisor *pode* não ser obrigado a fornecer sua própria opinião de *valor*.

20. Requisitos Gerais

- 20.1. Todos os pareceres de avaliação e os trabalhos realizados em sua elaboração *deverão* ser apropriados à *finalidade* pretendida.
- 20.2. O avaliador *deverá* garantir que o (s) destinatário (s) do parecer de avaliação compreenda(m) o que *deve* ser fornecido e quaisquer limitações de seu uso antes de ser finalizado e relatado.
- 20.3. O *avaliador* *deverá* comunicar o escopo de trabalho a seu *cliente* antes da conclusão do trabalho, incluindo o seguinte:
- (a) Identidade do *avaliador*: O *avaliador* *pode* ser um indivíduo, grupo de indivíduos ou uma empresa. Caso o *avaliador* tenha qualquer ligação ou envolvimento material com o *ativo* considerado ou com as outras partes envolvidas no trabalho de avaliação, ou se houver outros fatores que possam limitar a capacidade do *avaliador* de fornecer uma avaliação imparcial e objetiva, tais fatores *deverão* ser divulgados desde o início. Caso essa divulgação não ocorra, o trabalho de

avaliação não estará em conformidade com as IVS. Caso o *avaliador* necessite de assistência *material* de terceiros em relação a qualquer aspecto do trabalho, a natureza dessa assistência e a extensão da dependência *deverão* ser esclarecidas.

- (b) Identidade do(s) *cliente(s)* (se houver): a confirmação daqueles para quem o trabalho de avaliação está sendo produzido é importante ao determinar a forma e o conteúdo do relatório para garantir que ele contém informações relevantes às suas necessidades.
- (c) Identidade de outros usuários pretendidos (se houver): é importante compreender se há outros usuários pretendidos do relatório de avaliação, sua identidade e suas necessidades, para garantir que o conteúdo e o formato do relatório atendam às necessidades desses usuários.
- (d) *Ativo(s) avaliado(s)*: O *ativo considerado* no trabalho de avaliação *deverá* ser claramente identificado.
- (e) Moeda de avaliação: a moeda da avaliação e o relatório ou conclusão da avaliação *deverão* ser estabelecidos. Por exemplo, uma avaliação pode ser elaborada em euros ou dólares. Este requisito é particularmente importante para os trabalhos de avaliação que envolvam *ativos* em vários países e/ou fluxos de caixa em múltiplas moedas.
- (f) *Finalidade da avaliação*: a *finalidade* para a qual o trabalho de avaliação está sendo elaborado *deverá* ser claramente identificada, uma vez que é importante que o parecer de avaliação não seja utilizado fora de contexto ou para *finalidades* para as quais não se destine. A *finalidade da avaliação* também influenciará ou determinará tipicamente a(s) base(s) de *valor* a ser(em) utilizada(s).
- (g) Base(s) de *valor* utilizadas: conforme exigido pelas IVS104 *Base(s) de Valor*, a base de avaliação *deverá* ser apropriada à *finalidade da avaliação*. A fonte da definição de qualquer base de *valor* utilizada *deverá* ser citada ou a base explicada. Este requisito não é aplicável a uma revisão de avaliação em que não haja opinião de *valor* a ser fornecida e o revisor não seja obrigado a tecer comentários com base no *valor* utilizado.
- (h) Data de avaliação: A data de avaliação *deverá* ser declarada. Caso a data de avaliação seja diferente da data de emissão do relatório de avaliação ou da data em que as investigações devam ser realizadas ou concluídas, essas datas, se apropriado, *devem* ser claramente distinguidas.
- (i) A natureza e a extensão do trabalho dos *avaliadores* e quaisquer limitações correspondentes: quaisquer limitações ou restrições à vistoria, investigação e/ou análise no trabalho de avaliação *deverão* ser identificadas (consultar Estrutura das IVS, parágrafo 60.1-60.4). Caso informações relevantes não estejam disponíveis porque as condições do trabalho restringiram a investigação, essas restrições e quaisquer premissas necessárias ou especiais (consultar IVS 104 *Base(s) de Valor*, parágrafos 200.1-200.5) feitas como resultado da restrição *deverão* ser identificadas.
- (j) A natureza e as fontes de informação nas quais o *avaliador* se baseia: a natureza e fonte de qualquer informação relevante tomada como

base e a extensão de qualquer verificação a ser realizada durante o processo de avaliação *deverão* ser identificadas.

- (k) Premissas *relevantes* e/ou especiais: todas as premissas *relevantes* e especiais que sejam feitas na condução e no relato do trabalho de avaliação *deverão* ser identificadas.
- (l) O tipo de relatório que está sendo elaborado: o formato do relatório, ou seja, como a avaliação será comunicada, *deverá* ser descrito.
- (m) Restrições à utilização, distribuição e publicação do relatório: Onde for necessário ou desejável restringir a utilização da avaliação ou aqueles que dela dependem, os usuários e restrições pretendidos *deverão* ser claramente comunicados.
- (n) Que a avaliação será elaborada em conformidade com as IVS e que o *avaliador* examinará a adequação de todos os dados de entrada *relevantes*: a natureza de qualquer desvio *deverá* ser explicada, por exemplo, identificando que a avaliação foi realizada de acordo com as IVS e as regulamentações fiscais locais. Consultar *Estrutura das IVS*, parágrafos 60.1-60.4 relativos aos desvios.

20.4. Sempre que possível, o escopo de trabalho *deve* ser estabelecido e acordado entre as partes de um trabalho de avaliação antes que o *avaliador* inicie os trabalhos. No entanto, em determinadas circunstâncias, o escopo de um trabalho de avaliação *pode* não ser claro no início do trabalho considerado. Nesses casos, à medida que o escopo se torne claro, os *avaliadores* *deverão* comunicar e acordar o escopo de trabalho com seus *clientes*.

20.5. *Pode* não ser necessário um escopo de trabalho documentado por escrito. Contudo, visto que os *avaliadores* são responsáveis por comunicar o escopo de trabalho a seus *clientes*, um escopo de trabalho escrito *deve* ser elaborado.

20.6. Alguns aspectos do escopo de trabalho *podem* ser abordados em documentos como instruções de contratação vigentes, contratos principais de prestação de serviços ou políticas e procedimentos internos da companhia.

30. Alterações no Escopo de Trabalho

30.1. Alguns dos itens do parágrafo 20.3 *podem* não ser determináveis até que o trabalho de avaliação esteja em andamento ou alterações no escopo *possam* tornar-se necessárias durante o curso do trabalho devido à disponibilidade de informações adicionais ou questões emergentes que exijam uma investigação mais aprofundada. Assim, apesar de o escopo de trabalho *poder* ser estabelecido desde o início, *pode* também ser estabelecido ao longo do tempo no curso do trabalho.

30.2. Nos trabalhos de avaliação em que o escopo de trabalho muda ao longo do tempo, os itens do parágrafo 20.3 e quaisquer alterações feitas ao longo do tempo *devem* ser comunicados ao *cliente* antes da conclusão do trabalho e da emissão do relatório de avaliação.

IVS 102 Investigações e Conformidade

Índice	Parágrafos
Princípio Geral	10
Investigações	20
Registro da Avaliação	30
Conformidade com Outras Normas	40

10. Princípio Geral

- 10.1. Para estar em conformidade com as IVS, os trabalhos de avaliação, incluindo revisões de avaliação, *deverão* ser conduzidos de acordo com todos os princípios estabelecidos nas IVS que sejam apropriados à *finalidade* e os termos e condições estabelecidos no escopo de trabalho.

20. Investigações

- 20.1. As investigações feitas durante um trabalho de avaliação *deverão* ser apropriadas à *finalidade do trabalho de avaliação* e à(s) base(s) de *valor*. As referências a uma avaliação ou trabalho de avaliação incluídas nesta norma incluem trabalhos de revisão de avaliação.
- 20.2. Evidências suficientes *deverão* ser recolhidas por meios tais como inspeção, pesquisa, computação e análise para assegurar que a avaliação esteja respaldada adequadamente. Ao determinar a extensão das evidências necessárias, é preciso um julgamento profissional para assegurar que as informações a serem obtidas sejam adequadas à *finalidade da avaliação*.
- 20.3. *Podem* ser definidos limites sobre a extensão das investigações dos *avaliadores*. Quaisquer limites *deverão* ser anotados no escopo de trabalho. No entanto, as IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafo 10.7 exige que os *avaliadores* realizem análises suficientes para avaliar todos os dados de entrada e premissas e sua adequação à *finalidade da avaliação*. Caso as limitações das investigações sejam de tamanha materialidade que o *avaliador* não possa avaliar suficientemente os dados de entrada e premissas, o relatório de avaliação não *deverá* declarar que foi realizado em conformidade com a IVS.
- 20.4. Quando um trabalho de avaliação tomar como base informações fornecidas por uma parte que não seja o *avaliador*, *deve-se* considerar se as informações são confiáveis ou se *podem* ser tomadas como base sem prejuízo da credibilidade do parecer de avaliação. Informações *relevantes* fornecidas ao *avaliador* (por exemplo, pela administração/proprietários), *poderão* exigir consideração, investigação e/ou corroboração. Nos casos em que a credibilidade ou a confiabilidade das informações fornecidas não possam ser respaldadas, *deve-se* considerar se, ou como, tais informações serão utilizadas.
- 20.5. Ao considerar a credibilidade e a confiabilidade das informações fornecidas, os *avaliadores* *devem* considerar questões como:
- (a) a finalidade da avaliação,

- (b) a *relevância* das informações até a conclusão da avaliação,
- (c) o conhecimento da fonte em relação ao assunto, e
- (d) se a fonte é independente do *ativo considerado* e/ou do destinatário da avaliação (consultar IVS 101 *Escopo de trabalho*, parágrafo 20.3 (a)).

20.6. A *finalidade da avaliação*, a base de *valor*, a extensão e os limites das investigações e quaisquer fontes de informação que *possam* ser tomadas como base são parte do escopo do trabalho que *deverá* ser comunicado a todas as partes do trabalho de avaliação (consultar IVS 101 *Escopo de trabalho*).

20.7. Se, no decurso de um trabalho, ficar claro que as investigações incluídas no escopo de trabalho não resultarão em uma avaliação verossímil, ou as informações a serem fornecidas por terceiros não estiverem disponíveis ou forem inadequadas, o trabalho de avaliação não cumprirá a IVS.

30. Registro da avaliação

30.1. Um registro *deverá* ser mantido do trabalho realizado durante o processo de avaliação e da base para o trabalho sobre a qual as conclusões foram alcançadas por um período razoável após a conclusão do trabalho, tendo em conta quaisquer requisitos legais ou regulamentares relevantes. Sujeito a tais requisitos, este registro *deve* incluir os dados de entrada principais, todos os cálculos, investigações e análises relevantes à conclusão final, bem como uma cópia de qualquer relatório provisório ou final fornecido ao *cliente*.

40. Cumprimento de outras normas

40.1. Conforme observado na *Estrutura das IVS*, caso exigências legislativas, regulamentares ou outras exigências oficiais *devam* ser seguidas e difiram de alguns dos requisitos das IVS, o *avaliador deverá* seguir as exigências legislativas, regulamentares ou outras exigências oficiais (chamada de "*desvio*"). Essa avaliação ainda terá sido realizada em conformidade geral com a IVS.

40.2. A maioria dos outros conjuntos de exigências, tais como aquelas escritas por Organizações profissionais de avaliação, outros órgãos profissionais ou políticas e procedimentos internos de empresas, não contradizem as IVS e, em vez disso, normalmente impõem exigências adicionais aos *avaliadores*. Essas normas *podem* ser seguidas complementarmente à IVS, sem serem vistas como *desvios*, desde que todos os requisitos contidos nas IVS sejam cumpridos.

IVS 103 Relatórios

Conteúdo	Parágrafos
Introdução	10
Requisitos gerais	20
Relatórios de avaliação	30
Relatórios de revisão de avaliação	40

10. Introdução

- 10.1. É essencial que o relatório de avaliação comunique as informações necessárias para a compreensão adequada da avaliação ou da revisão da avaliação. Um relatório *deverá* fornecer aos usuários pretendidos uma compreensão clara da avaliação.
- 10.2. Para fornecer informações úteis, o relatório *deverá* expor uma descrição clara e precisa do escopo do trabalho, sua *finalidade* e uso pretendido (incluindo quaisquer limitações a esse uso) e a divulgação de quaisquer premissas, premissas especiais (IVS 104 *Bases de valor*, parágrafo 200,4), incerteza *significativa* ou condições limitantes que afetem diretamente a avaliação.
- 10.3. Esta norma se aplica a todos os relatórios de avaliação ou relatórios de revisão de avaliação que *poderão* variar de relatórios narrativos abrangentes a relatórios resumidos.
- 10.4. Para certas classes de *ativo*, *pode* haver diferenças destas normas ou requisitos adicionais a serem relatados. Estes são encontrados na respectiva *Norma sobre ativo da IVS*.

20. Requisitos Gerais

- 20.1. A *finalidade da avaliação*, a complexidade do *ativo* avaliado e as necessidades dos usuários determinarão o nível de detalhe adequado ao relatório de avaliação. O formato do relatório *deve* ser acordado com todas as partes no âmbito da definição do escopo de trabalho (consultar IVS 101 *Escopo de trabalho*).
- 20.2. O cumprimento desta norma não exige uma forma ou formato específico de relatório; no entanto, o relatório *deverá* ser suficiente para comunicar aos *usuários pretendidos* o escopo do trabalho de avaliação, o trabalho realizado e as conclusões alcançadas.
- 20.3. O relatório *deve* ser suficiente para que um profissional de avaliação adequadamente experiente, sem envolvimento prévio com o trabalho de avaliação, revise o relatório e compreenda os itens dos parágrafos 30.1 e 40.1, conforme aplicável.

30. Relatórios de Avaliação

- 30.1. Onde o relatório for o resultado de um trabalho que envolva a avaliação de um *ativo* ou *ativos*, o relatório *deverá* transmitir o seguinte, no mínimo:
- (a) o escopo do trabalho realizado, incluindo os elementos mencionados no parágrafo 20.3 da IVS101 *Escopo de trabalho*, na medida em que cada um seja aplicável ao trabalho,

- (b) o uso pretendido,
- (c) a abordagem ou abordagens adotadas,
- (d) o método ou métodos aplicados,
- (e) os principais dados de entrada utilizados,
- (f) as premissas levantadas,
- (g) a(s) conclusão(ões) de *valor* e principais razões para qualquer conclusão alcançada, e
- (h) a data do relatório (que *pode* diferir da data de avaliação).

30.2. Alguns dos requisitos acima *poderão* ser incluídos explicitamente em um relatório ou incorporados a um relatório mediante referência a outros documentos (propostas, documentos do escopo do trabalho, políticas e procedimentos internos etc.).

40. Relatórios de Revisão de Avaliação

40.1. Quando o relatório for o resultado de uma revisão de avaliação, *deverá* transmitir o seguinte, no mínimo:

- (a) o escopo da revisão realizada, incluindo os elementos mencionados no parágrafo 20.3 da IVS101 *Escopo de trabalho*, na medida em que cada um seja aplicável ao trabalho,
- (b) o relatório de avaliação que está sendo revisado e os dados de entrada e premissas nas quais essa avaliação se baseou,
- (c) as conclusões do revisor sobre o trabalho em análise, incluindo raciocínios de suporte, e
- (d) a data do relatório (que *pode* diferir da data da avaliação).

40.2. Alguns dos requisitos acima *poderão* ser incluídos explicitamente em um relatório ou incorporados a um relatório mediante referência a outros documentos (propostas, documentos do escopo do trabalho, políticas e procedimentos internos etc.).

IVS 104 Bases de Valor

Conteúdo	Parágrafos
Introdução	10
Bases de valor	20
Base de Valor Definida pelas IVS - Valor de Mercado	30
Base de Valor Definida pelas IVS - Renda de Mercado	40
Base de Valor Definida pelas IVS - Valor Equitativo	50
Base de Valor Definida pelas IVS - Valor de Investimento	60
Base de Valor Definida pelas IVS - Valor Sinérgico	70
Base de Valor Definida pelas IVS - Valor de Liquidação	80
Outra Base de Valor - Valor Justo	
(Normas Internacionais sobre Demonstrações Financeiras)	90
Outra Base de Valor - Valor Justo de Mercado	
(Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE))	100
Outra Base de Valor - Valor Justo de Mercado	
(Receita Federal dos Estados Unidos)	110
Outra Base de Valor - Valor Justo (legal/regulatório)	
em Diferentes Jurisdições	120
Premissa de Valor/Uso Presumido	130
Premissa de Valor - Maior e Melhor Uso	140
Premissa de Valor - Uso Corrente/uso Existente	150
Premissa de Valor - Liquidação Ordenada	160
Premissa de Valor - Venda Forçada	170
Fatores Específicos da Entidade	180
Sinergias	190
Premissas e Premissas Especiais	200
Custos de Transação	210
Alocação de Valor	220

A conformidade com esta norma obrigatória exige que o avaliador selecione a base (ou bases) de *valor* apropriada(s) e siga todos os requisitos aplicáveis associados a essa base de *valor*, estando esses requisitos incluídos como parte desta norma (para bases de *valor* definidas pelas IVS) ou não (para bases de *valor* não definidas pelas IVS).

10. Introdução

- 10.1. As bases de *valor* (às vezes chamadas de padrões de *valor*) descrevem as premissas fundamentais nas quais os valores relatados serão baseados. É fundamental que a base(ou bases) de *valor* seja(m) apropriada(s) aos termos e à *finalidade do trabalho de avaliação*, visto que uma base de *valor* pode influenciar ou ditar a seleção de métodos, dados de entrada e premissas de um *avaliador*, bem como a opinião final de *valor*.
- 10.2. Um avaliador *poderá* ser obrigado a utilizar bases de *valor* definidas por lei, regulamento, instrumento particular ou outro documento. Essas bases *devem* ser interpretadas e aplicadas em conformidade.
- 10.3. Embora haja muitas bases de *valor* diferentes utilizadas em avaliações, a maioria tem certos elementos comuns: uma operação presumida, uma data de operação presumida e as partes presumidas da operação.
- 10.4. Dependendo da base de *valor*, a operação presumida pode assumir uma série de formas:
 - (a) uma operação hipotética,
 - (b) uma operação real,
 - (c) uma operação de compra (ou de entrada),
 - (d) uma operação de venda (ou de saída), e/ou
 - (e) uma operação em um mercado particular ou hipotético com características específicas.
- 10.5. A data presumida de uma operação influenciará quais informações e dados o avaliador considera em uma avaliação. A maior parte das bases de *valor* proíbe a consideração de informações ou sentimentos de mercado que não seriam conhecidos ou conhecidos mediante razoável investigação (*due diligence*) na data de medição/avaliação pelos *participantes*.
- 10.6. A maioria das bases de *valor* reflete premissas relativas às partes de uma operação e fornece um certo nível de descrição das partes. Em relação a estas partes, podem incluir uma ou mais características reais ou presumidas, tais como:
 - (a) hipotéticas,
 - (b) partes conhecidas ou específicas,
 - (c) membros de um grupo identificado/descrito de partes potenciais,
 - (d) se as partes estão sujeitas a condições ou motivações particulares na data presumida (por exemplo, coação) e/ou
 - (e) um nível de conhecimento presumido.

20. Bases de *valor*

- 20.1. Além das *bases de valor* definidas pelas IVS listadas abaixo, as IVS também

oferecem uma lista não exaustiva de outras *bases de valor* não definidas pelas IVS, prescritas por legislação local ou reconhecidas e adotadas por acordo internacional:

- (a) *Bases de valor* definidas pelas IVS:
 1. *Valor de mercado* (seção 30),
 2. *Renda de mercado* (seção 40),
 3. *Valor equitativo* (seção 50),
 4. *Valor de investimento/ganho* (seção 60),
 5. *Valor sinérgico* (seção 70), e
 6. *Valor de liquidação* (seção 80).
- (b) Outras bases de valor (lista não exaustiva):
 1. *Valor justo* (Normas Internacionais sobre Demonstrações Financeiras) (seção 90),
 2. *Valor justo de mercado* (Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico) (seção 100),
 3. *Valor justo de mercado* (Receita Federal dos Estados Unidos) (seção 110), e
 4. *Valor justo* (Legal/Regulamentar) (seção 120):
- (c) O Model Business Corporate Act (equivalente à Lei de Sociedades Anônimas no Brasil), e
- (d) Jurisprudência canadense (Manning v Harris Steel Group Inc).

20.2. Os avaliadores deverão escolher a base (ou bases) de valor relevante(s) de acordo com os termos e a finalidade do trabalho de avaliação. A escolha por parte do avaliador de uma base (ou bases) de valor deve considerar as instruções e as informações recebidas do cliente e/ou de seus representantes. Contudo, independentemente das instruções e informações fornecidas ao avaliador, o avaliador não deveria utilizar uma base de valor que não fosse apropriada à finalidade da avaliação (por exemplo, se for instruído para avaliar para demonstração financeira sob IFRS, a conformidade com as IVS pode requerer que o avaliador use uma base de valor não definida ou mencionada nas IVS).

20.3. De acordo com a IVS101 *Escopo de trabalho*, a base de valor deve ser apropriada à finalidade e a fonte da definição de qualquer base de valor utilizada deve ser citada ou a base explicada.

20.4. Os avaliadores são responsáveis pela compreensão da regulamentação, jurisprudência e outras orientações interpretativas relacionadas com todas as bases de valor utilizadas.

20.5. As bases de valor ilustradas nas seções 90-120 desta norma são definidas por outras organizações que não o IVSC e cabe ao avaliador garantir que esteja utilizando a definição adequada.

30. IVS - Base de Valor Definida - Valor de Mercado

30.1. O *Valor de Mercado* é o valor estimado pelo qual um ativo ou passivo deveria

ser permutado na data de avaliação entre um comprador predisposto e um vendedor predisposto em uma operação entre partes independentes, após adequada exposição ao mercado e na qual as partes tenham atuado com conhecimento, prudência e sem compulsão.

30.2. A definição de *Valor de Mercado* deverá ser aplicada de acordo com o seguinte quadro conceitual:

- (a) "O valor estimado" refere-se a um preço expresso em termos da quantia em dinheiro a ser paga pelo *ativo* em uma operação em condições normais de mercado. O *Valor de Mercado* é o preço mais provável razoavelmente obtível no mercado na data de avaliação de acordo com a definição do *valor* de mercado. É o melhor preço razoavelmente obtível pelo vendedor e o preço mais vantajoso razoavelmente obtível pelo comprador. Esta estimativa exclui especificamente um preço estimado inflacionado ou deflacionado por condições ou circunstâncias especiais, tais como financiamento atípico, acordos de venda e lease-back, considerações especiais ou concessões oferecidas por alguém associado à venda, ou qualquer elemento de *valor* disponível apenas a um proprietário ou comprador específico.
- (b) "Um *ativo* ou passivo *deveria ser* permutado" refere-se ao fato de que o *valor* de um *ativo* ou passivo é um *valor* estimado em vez de um *valor* predeterminado ou preço de venda real. É o preço em uma operação que atende a todos os elementos da definição de *valor de mercado* na data de avaliação.
- (c) "Na data de avaliação" exige que o *valor* seja específico quanto ao tempo a partir de uma determinada data. Visto que os mercados e as condições de mercado *podem* mudar, o *valor* estimado *pode* ser incorreto ou inapropriado em outro momento. O *valor* de avaliação refletirá a condição e as circunstâncias do mercado na data de avaliação, não aquelas em qualquer outra data.
- (d) "Entre um comprador predisposto" refere-se a alguém motivado, mas não compelido a realizar a compra. Este comprador não está nem ávido nem determinado a comprar por qualquer preço. Este comprador é também aquele que compra de acordo com as realidades do mercado corrente e com as expectativas correntes de mercado, e não em relação a um mercado imaginário ou hipotético que não pode ser demonstrado ou cuja existência não pode ser prevista. O comprador presumido não pagaria um preço mais alto do que o mercado exige. O proprietário atual está incluído entre aqueles que constituem "o mercado".
- (e) "E um vendedor predisposto" não é um vendedor ávido nem forçado, preparado para vender a qualquer *preço*, nem preparado para resistir a um preço não considerado razoável no mercado corrente. O vendedor predisposto está motivado a vender o *ativo* nos termos do mercado ao melhor preço obtível em mercado aberto após a devida exposição ao mercado, qualquer que *possa* ser o preço. As circunstâncias factuais do proprietário atual não fazem parte desta consideração, porque o vendedor predisposto é um proprietário hipotético.
- (f) "Operação entre partes independentes" é uma operação entre partes que não tenham uma relação especial ou particular, por exemplo, matrizes e subsidiárias ou locatário e locador, que *possam* fazer com que o nível de preços não seja característico do mercado ou esteja inflado. Supõe-se que a transação a *valor* de mercado seja realizada entre entidades não

relacionadas, cada uma delas atuando independentemente.

- (g) "Após uma adequada exposição ao mercado" significa que o *ativo* foi exposto ao mercado da forma mais adequada para que sua alienação fosse efetuada ao melhor preço razoavelmente obtível de acordo com a definição de Valor de Mercado. O método de venda é considerado o mais adequado para obter o melhor preço no mercado ao qual o vendedor tenha acesso. O tempo de exposição não é um período fixo, mas varia de acordo com o tipo de *ativo* e as condições de mercado. O único critério é que *deve haver* tempo suficiente para permitir que o *ativo* ganhe a atenção de um número adequado de *participantes* do mercado. O período de exposição ocorre antes da data de avaliação.
- (h) "na qual as partes tenham atuado com conhecimento e prudência", supõe que tanto o comprador predisposto quanto o vendedor predisposto estejam razoavelmente informados a respeito da natureza e das características do *ativo*, seus usos reais e potenciais e a condição do mercado na data de avaliação. Presume-se, além disso, que cada qual utilize esse conhecimento com prudência para buscar o preço mais favorável para suas respectivas posições na operação. A prudência é avaliada referindo-se à condição do mercado na data de avaliação, não com o benefício de uma visão prospectiva em alguma data posterior. Por exemplo, não é necessariamente imprudente para um vendedor vender um *ativo* em um mercado com queda de preços a um preço inferior aos níveis anteriores do mercado. Nesses casos, como também é verdadeiro para outras transações em mercados com preços em variação, o comprador ou vendedor prudente agirá de acordo com as melhores informações de mercado disponíveis no momento.
- (i) "e sem compulsão" estabelece que cada parte é motivada a realizar a operação, mas não é forçada ou indevidamente coagida a concluí-la.

30.3. O conceito de *Valor de Mercado* pressupõe um preço negociado em um mercado aberto e competitivo em que os *participantes* estejam agindo livremente. O mercado de um *ativo* pode ser um mercado internacional ou um mercado nacional. O mercado pode consistir em numerosos compradores e vendedores, ou pode ser um mercado caracterizado por um número limitado de *participantes*. O mercado em que o *ativo* está supostamente exposto à venda é aquele em que o *ativo* que está sendo transacionado de forma hipotética é normalmente permutado.

30.4. O *Valor de Mercado* de um *ativo* refletirá o seu maior e melhor uso (ver parágrafos 140.1-140.5). O maior e melhor uso é o uso de um *ativo* que maximize seu potencial e que seja possível, legalmente admissível e financeiramente viável. O maior e melhor uso *pode* ser a continuação do uso existente de um *ativo* ou uso alternativo. Isto é determinado pelo uso que um *participante* de mercado teria em mente para o *ativo* ao formular o preço que estaria disposto a propor.

30.5. A natureza e a fonte dos insumos de avaliação *deverão* ser consistentes com a *base de valor*, que, por sua vez, *deverá* ter em conta a *finalidade da avaliação*. Por exemplo, várias abordagens e métodos *podem* ser utilizados para chegar a uma opinião de *valor*, desde que utilizem dados derivados do mercado. A abordagem de mercado utilizará, por definição, dados derivados do mercado. Para indicar o *Valor de Mercado*, a abordagem de renda *deve* ser aplicada, utilizando insumos e premissas que seriam adotados por *participantes*. Para indicar o *valor* de mercado utilizando a abordagem de custo, o custo de um *ativo* de igual utilidade e a depreciação apropriada

devem ser determinados pela análise dos custos e da depreciação com base no mercado.

- 30.6. Os dados disponíveis e as circunstâncias relativas ao mercado para o *ativo* avaliado *deverão* determinar qual(is) método(s) de avaliação é(são) mais relevante(s) e apropriado(s). Se baseados em dados derivados do mercado devidamente analisados, cada abordagem ou método utilizado deverá fornecer uma indicação de *Valor de Mercado*.
- 30.7. O *Valor de Mercado* não reflete atributos de um *ativo* que sejam de *valor* para um proprietário ou comprador específico e que não estejam disponíveis a outros compradores no mercado. Tais vantagens *podem* estar relacionadas com as características físicas, geográficas, econômicas ou legais de um *ativo*. O Valor de Mercado requer que qualquer elemento de *valor* desse tipo seja desconsiderado, porque, em qualquer data, apenas supõe-se que haja um comprador predisposto, não um comprador predisposto em particular.

40. Base de Valor Definida pelas IVS - Renda de Mercado

- 40.1. A Renda de Mercado é o montante estimado pelo qual um direito sobre um imóvel *deveria* ser arrendado na data de avaliação entre um locador e um locatário predispostos em uma operação em termos apropriados de arrendamento, entre partes independentes, após adequada exposição ao mercado e na qual as partes tenham atuado com conhecimento, prudência e sem compulsão.
- 40.2. A Renda de Mercado *pode* ser utilizada como uma *base de valor* ao avaliar um arrendamento ou direito criado por um arrendamento. Nesses casos, é necessário considerar a renda contratual e, se for diferente, a renda de mercado.
- 40.3. O quadro conceitual que suporta a definição de *Valor de Mercado* mostrada acima pode ser aplicado para auxiliar na interpretação de Renda de Mercado. Em particular, o montante estimado exclui uma renda inflada ou deflacionada por condições, considerações ou concessões especiais. Os "termos apropriados de arrendamento" são termos que normalmente seriam acordados no mercado para o tipo de bem na data de avaliação entre *participantes* do mercado. Uma indicação de Renda de Mercado *deve* somente ser fornecida em conjunto com uma indicação dos termos principais de arrendamento que foram pressupostos.
- 40.4. A renda contratual é a renda devida nos termos de um contrato de arrendamento real. *Pode* ser fixa por todo o prazo do arrendamento, ou variável. A frequência e as variações de base de cálculo da renda serão definidas no arrendamento e *deverão* ser identificadas e compreendidas de forma a estabelecer os benefícios totais concedidos ao locador e a responsabilidade do locatário.
- 40.5. Em algumas circunstâncias, a Renda de Mercado *pode* ter de ser avaliada com base nos termos de um arrendamento existente (por exemplo, com a *finalidade* de determinar o arrendamento sob os termos já existentes e, portanto, sem que devam ser pressupostos como parte de um arrendamento hipotético.
- 40.6. No cálculo da Renda de Mercado, o *avaliador deverá* considerar o seguinte:
- (a) em relação a uma Renda de Mercado sujeita a um arrendamento, os termos e condições desse arrendamento são os termos de

Normas gerais

arrendamento apropriados, a menos que esses termos e condições sejam ilegais ou contrários à legislação aplicável e

- (b) em relação a uma Renda de Mercado que não esteja sujeita a um arrendamento, os termos e condições presumidos são os termos de um arrendamento hipotético que normalmente seria acordado em um mercado para o tipo de bem na data de avaliação entre *participantes* do mercado.

50. Base de Valor Definida pelas IVS - Valor Equitativo

- 50.1. *Valor Equitativo* é o preço estimado para a transferência de um *ativo* ou passivo entre partes com capacidade de discernimento, identificadas e interessadas que reflitam os respectivos interesses dessas partes.
- 50.2. O *Valor Equitativo* requer a avaliação do *preço* que seja justo entre duas partes específicas, identificadas, considerando as respectivas vantagens ou desvantagens que cada uma ganhará com a transação. Em contrapartida, o Valor de Mercado requer desconsideração de quaisquer vantagens ou desvantagens que não estariam disponíveis ou não seriam incorridas por *participantes* do mercado.
- 50.3. *Valor Equitativo* é um conceito mais amplo do que Valor de Mercado. Embora, em muitos casos, o preço justo entre duas partes seja equivalente ao que pode ser obtido no mercado, haverá casos em que a avaliação do Valor Equitativo envolverá a consideração de assuntos que *devem* ser desconsiderados na avaliação do *Valor de Mercado*, tais como certos elementos de *Valor Sinérgico* decorrentes da combinação de interesses.
- 50.4. Exemplos do uso de *valor equitativo* incluem:
- (a) determinação de um *preço* que seja equitativo para uma participação acionária em um negócio não listado em bolsa de valores, quando as participações de duas partes específicas *possam* significar que o preço equitativo entre elas é diferente do preço que poderia ser obtido no mercado, e
 - (b) determinação de um *preço* que seria equitativo entre um locador e um locatário, quer para a transferência permanente do *ativo* arrendado, quer para o cancelamento do passivo por arrendamento.

60. Base de Valor Definida pelas IVS - Valor de Investimento/Ganho

- 60.1. O *Valor de Investimento* é o *valor* de um *ativo* para um determinado proprietário ou potencial proprietário para investimento individual ou objetivos operacionais.
- 60.2. O *Valor de Investimento* é uma *base de valor* específica da entidade. Embora o *valor* de um *ativo* para o proprietário *possa* ser o mesmo que o *valor* que poderia ser realizado de sua venda a outra parte, esta *base de valor* reflete os benefícios recebidos por uma entidade por deter o *ativo* e, portanto, não envolve uma transação presumida. O *Valor do Investimento* reflete as circunstâncias e os objetivos financeiros da entidade para a qual a avaliação está sendo produzida. É utilizado frequentemente para medir o desempenho do investimento.

70. Base de Valor Definida pelas IVS - Valor Sinérgico

- 70.1. *Valor Sinérgico* é o resultado de uma combinação de dois ou mais *ativos* ou direitos em que o *valor* combinado é maior do que a soma dos valores separados. Caso as sinergias estejam disponíveis apenas a um comprador específico, o *Valor Sinérgico* diferirá do *Valor de Mercado*, uma vez que o *Valor Sinérgico* irá refletir atributos específicos de um *ativo* que são de *valor* apenas para um comprador específico. O *valor* acrescido acima do total dos respectivos direitos é frequentemente referido como "*valor de casamento*"

80. Base de Valor Definida pelas IVS - Valor de Liquidação

80.1. *Valor de Liquidação* é o valor que seria realizado quando um ativo ou grupo de ativos são vendidos de forma fragmentada. O *Valor de Liquidação* deve levar em conta os custos de obtenção do ativo em condições de venda, bem como os custos da alienação. O *Valor de Liquidação* pode ser determinado sob duas premissas de valor diferentes:

- (a) uma venda ordenada com um período típico de comercialização (ver seção 160), ou
- (b) uma operação forçada com um período de comercialização reduzido (ver seção 170).

80.2. O *avaliador* deverá divulgar qual premissa de *valor* foi assumida.

90. Outras Bases de Valor - Valor Justo (Normas Internacionais sobre Demonstrações Financeiras)

90.1. A IFRS 13 define *Valor Justo* como o *preço* que seria recebido pela venda de um *ativo* ou pago para transferir um passivo em uma transação ordenada entre *participantes* do mercado à data da mensuração.

90.2. Para *fins* de demonstrações financeiras, mais de 130 países exigem ou permitem o uso das Normas Internacionais de Contabilidade publicadas pelo Conselho de Normas Internacionais de Contabilidade. Além disso, o Conselho de Normas de Demonstrações Financeiras dos Estados Unidos (FASB) utiliza a mesma definição de *Valor Justo* no Tópico 820.

100. Outras bases de Valor - Valor Justo de Mercado (Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE))

100.1. A OCDE define *Valor Justo de Mercado* como o *preço* que um comprador predisposto pagaria a um vendedor predisposto em uma operação no mercado aberto.

100.2. As orientações da OCDE são utilizadas em muitos trabalhos para *fins* fiscais internacionais.

110. Outras Bases de Valor - Valor Justo de Mercado (Receita Federal dos Estados Unidos - IRS)

110.1. Para *fins fiscais* nos Estados Unidos, o Regulamento 20.2031-1 estabelece: "O *Valor Justo* de Mercado é o preço pelo qual o bem mudaria de mãos entre um comprador e um vendedor predispostos, não estando sob nenhuma obrigação de comprar ou vender e ambos tendo conhecimento razoável de fatos relevantes. "

120. Outras Bases de Valor - Valor Justo (legal/jurisprudencial) em diferentes jurisdições

120.1. Muitas agências nacionais, estaduais e municipais utilizam *Valor Justo* como uma *base de valor* em um contexto legal. As definições podem variar de forma *relevante* e *podem* resultar de uma ação legislativa ou daquelas estabelecidas por tribunais em processos anteriores.

120.2. Seguem exemplos de definições de *Valor Justo* dos EUA e Canadá:

- (a) O Modelo da Lei de Sociedades Anônimas (MBCA) é um modelo de lei, elaborado pelo Comitê de Direito Societário da Seção de Direito

Empresarial da American Bar Association (Ordem de Advogados dos Estados Unidos), e é seguido por 24 Estados nos Estados Unidos. A definição de *Valor Justo* do MBCA é o *valor* das ações da sociedade determinado:

- (1) imediatamente antes da efetivação da medida societária impugnada pelo acionista,
 - (2) utilizando conceitos e técnicas correntes e habituais de avaliação geralmente empregados para negócios similares no contexto da operação que exige avaliação, e
 - (3) sem desconto por falta de negociabilidade ou condição minoritária, com exceção, se for caso, de alterações nos contratos/estatutos sociais nos termos da secção 13.02 (a) (5).
- (b) Em 1986, o Supremo Tribunal da British Columbia no Canadá proferiu uma sentença em *Manning v Harris Steel Group Inc.* que declarou: "Assim, um *valor justo* é aquele que é justo e equitativo. Essa terminologia contém dentro de si o conceito de indenização adequada, consistente com os requisitos de justiça e equidade".

130. Premissa de Valor/Usado Presumido

130.1. Uma Premissa de *valor* ou uso presumido descreve as circunstâncias de como um *ativo* ou passivo é utilizado. Diferentes *bases de valor* podem exigir uma determinada Premissa de Valor ou permitir a consideração de múltiplas Premissas de Valor. Algumas premissas comuns de *valor* são:

- (a) maior e melhor uso,
- (b) uso corrente/uso existente,
- (c) liquidação ordenada, e
- (d) venda forçada.

140. Premissa de Valor - Maior e melhor uso

140.1. O maior e melhor uso é o uso, da perspectiva de um *participante*, que produziria o maior *valor* para um *ativo*. Embora o conceito seja mais frequentemente aplicado a *ativos* não financeiros, uma vez que muitos *ativos* financeiros não têm usos alternativos, *pode* haver circunstâncias em que o maior e melhor uso dos *ativos financeiros* necessite ser considerado.

140.2. O maior e melhor uso *deverá* ser fisicamente possível (quando aplicável), financeiramente viável, legalmente permitido e resultar no maior *valor*. Se diferente do uso corrente, os custos para converter um *ativo* para o seu maior e melhor uso teriam impacto no *valor*.

140.3. O maior e melhor uso para um *ativo* *pode* ser o seu uso corrente ou existente quando estiver sendo usado de forma otimizada. No entanto, o maior e melhor uso *pode* diferir do uso corrente ou até mesmo ser uma liquidação ordenada.

140.4. O maior e melhor uso de um *ativo* avaliado de forma autônoma *pode* ser diferente de seu maior e melhor uso como parte de um grupo de *ativos* em cujo caso a sua contribuição para o *valor* global do grupo *deverá* ser considerada.

140.5. A determinação do maior e melhor uso considera o seguinte:

- (a) Para estabelecer se um uso é fisicamente possível, *deve-se* levar em conta o que seria considerado razoável pelos *participantes*.
- (b) Para refletir o requisito de que seja legalmente admissível, quaisquer restrições legais sobre o uso do *ativo*, por exemplo, determinações de planejamento/zoneamento da cidade, precisam ser levadas em conta, bem como a probabilidade de que essas restrições possam vir a ser alteradas.
- (c) A exigência de que o uso seja financeiramente viável leva em consideração se uma utilização alternativa fisicamente possível e legalmente admissível gerará retorno suficiente a um *participante típico do mercado*, após levar em conta os custos de conversão a esse uso, acima e além do retorno sobre o uso existente.

150. Premissa de Valor - Uso Corrente/Uso Existente

- 150.1. O uso corrente/uso existente é a maneira atual na qual um *ativo*, passivo ou grupo de *ativos* e/ou passivos é utilizado. O uso corrente *pode* ser também o maior e melhor uso, mas não necessariamente.

160. Premissa de Valor - Liquidação Ordenada

- 160.1. Uma liquidação ordenada descreve o *valor* de um grupo de *ativos* que poderia ser realizado em uma venda por liquidação, dado um prazo razoável para encontrar um comprador (ou compradores), sendo o vendedor compelido a vender nas condições e nos locais em que se encontrem.
- 160.2. O prazo razoável para encontrar um comprador (ou compradores) *pode* variar de acordo com o tipo de ativo e as condições de mercado.

170. Premissa de Valor - Venda Forçada

- 170.1. O termo "venda forçada" é frequentemente utilizado em circunstâncias em que um vendedor está sob obrigação de vender e, como consequência, não é possível um período de comercialização adequado e os compradores podem não ser capazes de realizar a investigação prévia. O *preço* que poderia ser obtido nestas circunstâncias dependerá da natureza da pressão sobre o vendedor e das razões pelas quais a comercialização adequada não pode ser realizada. Pode também refletir as consequências para o vendedor advindas da falha em efetuar a venda no período disponível. A menos que sejam conhecidas a natureza e as razões para as restrições ao vendedor, o *preço* obtido em uma venda forçada não pode ser realisticamente estimado. O *preço* que um vendedor aceitará em uma venda forçada refletirá suas circunstâncias particulares, ao invés daquelas do vendedor hipotético predisposto, na definição de *Valor de Mercado*. Uma "venda forçada" é uma descrição da situação sob a qual a transação ocorre, não uma *base de valor* distinta.
- 170.2. Se for necessária uma indicação do *preço* obtido em circunstâncias de venda forçada, será necessário identificar claramente as razões para a restrição do vendedor, incluindo as consequências advindas da falha em se efetuar a venda no período especificado, estabelecendo premissas apropriadas. Se essas circunstâncias não existirem na data de avaliação, deverão ser claramente identificadas como pressupostos especiais.
- 170.3. Uma venda forçada normalmente reflete o preço mais provável que um bem específico pode proporcionar sob todas as seguintes condições:
- (a) consumação de uma venda em prazo curto,

- (b) o ativo está sujeito a condições de mercado prevalentes na data de avaliação ou a uma escala de tempo prevista dentro da qual a operação *deve* ser concluída,
- (c) tanto o comprador quanto o vendedor estão agindo com prudência e conhecimento,
- (d) o vendedor está sujeito a uma obrigação de venda,
- (e) o comprador está tipicamente motivado,
- (f) ambas as partes estão agindo no que consideram seus melhores interesses,
- (g) não é possível um esforço normal de comercialização devido ao breve tempo de exposição, e
- (h) o pagamento será efetuado em moeda corrente.

170.4. As vendas em um mercado inativo ou em queda não são automaticamente "vendas forçadas" simplesmente porque um vendedor pode esperar por um preço melhor se as condições melhorarem. A menos que o vendedor seja obrigado efetuar a venda em um prazo que impeça a comercialização adequada, o vendedor será um vendedor predisposto de acordo com a definição de *Valor de Mercado* (consultar parágrafos 30.1-30.7).

170.5. Embora as operações confirmadas de "venda forçada" sejam geralmente desconsideradas em uma avaliação na qual a *base de valor* é o *Valor de Mercado*, pode ser difícil verificar se uma transação entre partes independentes foi uma venda forçada.

180. Fatores Específicos da Entidade

180.1. Para a maioria das *bases de valor*, os fatores que são específicos a um determinado comprador ou vendedor e não disponíveis aos participantes geralmente são excluídos das informações utilizadas em uma avaliação baseada no mercado. Exemplos de fatores específicos de entidade que podem não estar disponíveis aos participantes incluem:

- (a) *valor* adicional ou redução de *valor* derivado da criação de uma carteira de ativos similares,
- (b) sinergias exclusivas entre o ativo e outros ativos detidos pela entidade,
- (c) direitos ou restrições legais aplicáveis apenas à entidade,
- (d) benefícios fiscais ou encargos fiscais exclusivos à entidade, e
- (e) a capacidade de explorar um ativo que é exclusivo a essa entidade.

180.2. Se tais fatores são específicos à entidade ou estariam disponíveis a outras entidades no mercado em geral, determina-se caso a caso. Por exemplo, um ativo não pode normalmente ser transacionado como um item autônomo, mas como parte de um grupo de ativos. Quaisquer sinergias com ativos relacionados serão transferidas aos participantes juntamente com a transferência do grupo e, portanto, não são específicas da entidade.

180.3. Se o objetivo da *base de valor* utilizada em uma avaliação for determinar o *valor* para um proprietário específico (como *Valor de Investimento/Ganho* discutido nos parágrafos 60.1 e 60.2), fatores específicos da entidade são refletidos na avaliação do ativo. Situações em que o *valor* para um proprietário específico pode ser necessário incluem os seguintes exemplos:

- (a) corroborar decisões de investimento, e
- (b) rever o desempenho de um ativo.

190. Sinergias

- 190.1. "Sinergias" referem-se aos benefícios associados à combinação de ativos. Quando há sinergias, o *valor* de um grupo de ativos e passivos é superior à soma dos valores dos ativos e passivos individuais de forma autônoma. As sinergias normalmente se relacionam com uma redução nos *custos*, e/ou um aumento na receita, e/ou uma redução no risco.
- 190.2. Se as sinergias *devem* ser consideradas em uma avaliação, isso depende da *base de valor*. Para a maioria das *bases de valor*, apenas serão consideradas as sinergias disponíveis a outros participantes (consultar discussão de fatores específicos de entidade nos parágrafos 180.1-180.3).
- 190.3. Uma avaliação da disponibilidade de sinergias a outros participantes, pode ser baseada no montante de sinergias, em vez de na forma específica de alcançar essa sinergia.

200. Premissas e Premissas Especiais

- 200.1. Além de indicar a *base de valor*, muitas vezes é necessário assumir uma premissa ou múltiplas premissas para esclarecer a situação do ativo na transação hipotética ou as circunstâncias sob as quais o ativo é presumivelmente transacionado. Tais premissas podem ter um impacto significativo no *valor*.
- 200.2. Esses tipos de premissas geralmente se enquadram em uma de duas categorias:
 - (a) fatos presumidos que sejam consistentes ou possam ser consistentes com aqueles existentes à data da avaliação, e
 - (b) fatos presumidos que difiram daqueles existentes à data da avaliação.
- 200.3. As premissas relacionadas com fatos que sejam consistentes ou possam ser consistentes com aqueles existentes à data de avaliação podem ser o resultado de uma limitação na extensão das investigações ou consultas realizadas pelo avaliador. Exemplos de tais premissas incluem, sem limitação:
 - (a) uma premissa de que um negócio seja transferido como uma entidade operacional completa,
 - (b) uma premissa de que os ativos empregados em um negócio sejam transferidos sem o negócio, individualmente ou em grupo,
 - (c) um pressuposto de que um ativo avaliado individualmente seja transferido juntamente com outros ativos complementares, e
 - (d) uma premissa de que um conjunto de ações seja transferido como um bloco ou individualmente.
- 200.4. Quando os fatos presumidos diferem daqueles existentes à data da avaliação, constitui-se uma "premissa especial". Premissas especiais são frequentemente utilizadas para ilustrar o efeito de possíveis mudanças no *valor* de um ativo. Elas são designadas como "especiais" para destacar a um usuário da avaliação que a conclusão da avaliação é dependente de uma mudança nas circunstâncias atuais ou que reflete uma visão que não seria adotada, de forma geral, pelos participantes na data de avaliação. Exemplos

de tais premissas incluem, sem limitação:

- (a) uma premissa de que a propriedade seja livre de ônus e esteja desocupada,
- (b) uma premissa de que um edifício planejado tenha realmente sido concluído na data de avaliação,
- (c) uma premissa de que existia um contrato específico na data da avaliação, ainda não concluído, e
- (d) uma premissa de que um instrumento financeiro seja avaliado utilizando uma curva de rendimentos diferente da que seria utilizada por um participante.

200.5 Todas as premissas e premissas especiais *devem* ser razoáveis nas circunstâncias, corroboradas por evidências e relevantes, tendo em conta a finalidade para a qual a avaliação é requerida.

210. Custos de transação

210.1. A maioria das bases de *valor* representam o preço de troca de um ativo sem considerar os custos de venda do vendedor ou *custos* de compra do comprador e sem ajuste por quaisquer impostos devidos por qualquer das partes, como um resultado direto da transação.

220. Alocação de Valor

220.1. A alocação de valor é a distribuição em separado do *valor de um (ou mais) ativo(s)* segundo uma base individual ou por componentes.

220.2. Ao distribuir o *valor*, o método de alocação deve ser coerente com a premissa/base geral de avaliação e o *avaliador* deve:

- a) seguir todas as exigências legais ou regulamentares aplicáveis;
- b) estabelecer uma descrição clara e precisa da *finalidade* e do *uso pretendido* da alocação;
- c) considerar fatos e circunstâncias, tais como a(s) característica(s) relevante(s) do(s) elementos que se estão alocando;
- d) adotar metodologias apropriadas dentro das circunstâncias.

IVS 105 Abordagens e Métodos de Avaliação

Índice	Parágrafos
Introdução	10
Abordagem de Mercado	20
Métodos de Abordagem de Mercado	30
Abordagem de Renda	40
Métodos de Abordagem de Renda	50
Abordagem de Custo	60
Métodos de Abordagem de Custos	70
Depreciação/Obsolescência	80
Modelo de Avaliação	90

10. Introdução

- 10.1. *Devem* ser consideradas as abordagens de avaliação relevantes e apropriadas. Uma ou mais abordagens de avaliação *podem* ser usadas, com a finalidade de se chegar ao valor de acordo com a(s) *base(s) de valor*. As três abordagens descritas e definidas a seguir são as principais abordagens utilizadas na avaliação. Todas elas são baseadas nos princípios econômicos de equilíbrio de preços, antecipação de benefícios ou substituição. As principais abordagens de avaliação são:
- (a) abordagem de mercado,
 - (b) abordagem de renda, e
 - (c) abordagem de custos.
- 10.2. Cada uma dessas abordagens de avaliação inclui diferentes métodos de aplicação detalhados.
- 10.3. O objetivo na seleção de abordagens e métodos de avaliação para um ativo é encontrar o método mais adequado sob as circunstâncias específicas. Nenhum método é adequado em todas as situações possíveis. O processo de seleção *deve* considerar, no mínimo:
- (a) a(s) *base(s) de valor* apropriada(s) e a(s) premissa(s) de *valor*, determinada(s) pelos termos e finalidade do trabalho de avaliação,
 - (b) os pontos fortes e fracos respectivos das possíveis abordagens e métodos de avaliação,
 - (c) A adequação de cada método em função da natureza do ativo e as abordagens ou métodos utilizados pelos participantes no mercado considerado, e
 - (d) A disponibilidade de informações confiáveis necessárias para aplicar o(s) método(s).
- 10.4. Os avaliadores não são obrigados a utilizar mais de um método para a avaliação de um ativo, particularmente quando o avaliador possuir alto grau

de confiança na precisão e confiabilidade de um único método, dados os fatos e circunstâncias do trabalho de avaliação. No entanto, os avaliadores *devem* considerar a utilização de múltiplas abordagens e métodos e mais de um método ou abordagem de avaliação *devem* ser considerados e podem ser usados para chegar a uma indicação de *valor*, particularmente quando não houver informações atuais ou observáveis suficientes para que um único método produza uma conclusão confiável. Quando se utiliza mais de um método e abordagem, ou mesmo múltiplos métodos em uma abordagem única, a conclusão de *valor* com base nesses múltiplos métodos e/ou abordagens *deve* ser razoável e o processo de análise e reconciliação dos diferentes valores em uma única conclusão, sem considerar a média, *deve* ser descrito pelo avaliador no relatório.

- 10.5. Embora esta norma inclua a discussão de certos métodos nas abordagens de Custo, Mercado e Renda, ela não fornece uma lista abrangente de todos os métodos possíveis que podem ser apropriados. É responsabilidade do avaliador escolher o(s) método(s) apropriado(s) para cada trabalho de avaliação. A conformidade com as IVS pode exigir que o avaliador utilize um método não definido ou mencionado nas IVS.
- 10.6. Quando diferentes abordagens e/ou métodos resultarem em indicações amplamente divergentes de *valor*, o avaliador *deve* realizar os procedimentos para entender por que as indicações de *valor* são diferentes, visto não ser geralmente apropriado simplesmente ponderar duas ou mais indicações de *valor* divergentes. Em tais casos, os avaliadores *devem* reconsiderar a orientação contida no parágrafo 10.3 para determinar se um dos métodos/abordagens fornece uma indicação melhor ou mais confiável de *valor*.
- 10.7. Avaliadores *devem* maximizar o uso das informações relevantes de mercado observáveis em todas as três abordagens. Independentemente da origem das informações de entrada e premissas utilizados em uma avaliação, o avaliador *deveria* executar análise adequada para avaliar as informações de entrada e premissas e sua adequação para a finalidade de avaliação.
- 10.8. Embora nenhum método ou abordagem seja aplicável em todas as circunstâncias, as informações de preço de um mercado ativo são geralmente consideradas a evidência mais forte de *valor*. Algumas *bases de valor* podem proibir o avaliador de fazer ajustes subjetivos a informações de preço de um mercado ativo. Informações de preços de um mercado inativo ainda podem ser boas evidências de *valor*, mas ajustes subjetivos podem ser necessários.
- 10.9. Em certas circunstâncias o avaliador e o cliente podem acordar as abordagens de avaliação, métodos e procedimentos que o avaliador utilizará ou a extensão dos procedimentos que o avaliador utilizará. Dependendo das limitações impostas ao avaliador e procedimentos realizados, estas circunstâncias podem resultar em uma avaliação não aderente à IVS.
- 10.10. Uma avaliação pode ser limitada ou restrita quando o avaliador não puder empregar as abordagens de avaliação, métodos e procedimentos que uma parte independente razoável e bem-informada utilizaria e é razoável esperar que o efeito da limitação ou restrição no *valor* estimado possa ser material.
20. **Abordagem de mercado**
 - 20.1. A abordagem de mercado fornece uma indicação de *valor* comparando o ativo com ativos idênticos ou comparáveis (que sejam similares) para os quais as

informações de preço estão disponíveis.

- 20.2. A abordagem de mercado *deverá* ser aplicada, e a ela atribuída *peso significativo*, sob as seguintes circunstâncias:
- (a) o ativo considerado foi recentemente vendido em uma transação apropriada para consideração de acordo com a base de *valor*,
 - (b) o(s) ativo(s) considerado ou ativos substancialmente semelhantes são ativamente negociados no mercado, e/ou
 - (c) há transações frequentes e/ou recentes observáveis em ativos substancialmente semelhantes.
- 20.3. Embora as circunstâncias acima possam indicar que um *peso significativo* *deveria* ser aplicado e proporcionado à abordagem de mercado, quando os critérios acima não forem atendidos, as seguintes são circunstâncias adicionais onde um *peso significativo* pode ser aplicado e atribuído à abordagem de mercado. Ao utilizar a abordagem de mercado nas seguintes circunstâncias, o avaliador *deverá* considerar se quaisquer outras abordagens podem ser aplicadas e ponderadas para confirmar a indicação de *valor* da abordagem de mercado:
- (a) Operações que envolvam o *ativo* considerado ou *ativos* substancialmente semelhantes não sejam suficientemente recentes tendo em conta os níveis de volatilidade e atividade no mercado,
 - (b) o *ativo* ou *ativos* substancialmente semelhantes são negociados abertamente no mercado, mas não de maneira ativa,
 - (c) informações sobre operações de mercado estão disponíveis, mas os *ativos* comparáveis apresentam diferenças relevantes em relação ao *ativo* considerado, que exigem, potencialmente, ajustes subjetivos,
 - (d) Informações sobre operações recentes não são confiáveis (isto é, rumores, informações faltantes, comprador sinérgico, operações que não sejam realizadas entre partes independentes, vendas sob dificuldades financeiras, etc.), e
 - (e) O elemento crítico que afeta o *valor* do *ativo* é o preço que ele iria alcançar no mercado, ao invés do custo de reprodução ou sua capacidade de produção de renda.
- 20.4. A natureza heterogênea de muitos *ativos* significa que muitas vezes não é possível encontrar evidências de mercado de operações que envolvam *ativos* idênticos ou similares. Mesmo em circunstâncias onde não é utilizada a abordagem de mercado, a utilização de informações originadas no mercado *deve* ser maximizada na aplicação de outras abordagens (por exemplo, métricas de avaliação baseadas no mercado, tais como rendimentos e taxas de retorno efetivos).
- 20.5. Quando as informações de mercado comparáveis não se referirem ao *ativo* exato ou substancialmente idêntico, o avaliador *deverá* realizar uma análise comparativa das similaridades e diferenças qualitativas e quantitativas entre os *ativos* comparáveis e o *ativo* considerado. Muitas vezes será necessário fazer ajustes com base nesta análise comparativa. Esses ajustes *devem* ser razoáveis e os avaliadores *devem* documentar as razões para os ajustes e como eles foram quantificados.
- 20.6. A abordagem de mercado geralmente utiliza múltiplos de mercado derivados

de um conjunto de comparáveis, cada um com múltiplos diferentes. A seleção do múltiplo apropriado dentro da escala requer julgamento, levando em consideração fatores qualitativos e quantitativos.

30. Métodos Usados na Abordagem de Mercado

Método de transações comparáveis

- 30.1. O método de transações comparáveis, também conhecido como método de parâmetros de mercado, utiliza informações sobre operações que envolvem *ativos* que sejam iguais ou similares ao *ativo* considerado para chegar a uma indicação de *valor*.
- 30.2. Quando as transações comparáveis consideradas envolvem o *ativo* considerado, este método é por vezes referido como o método de transações anteriores do *ativo*.
- 30.3. Caso tenham ocorrido algumas transações recentes, o avaliador pode considerar os preços dos ativos idênticos ou semelhantes que estejam listados ou oferecidos à venda, desde que a relevância destas informações seja claramente estabelecida, criticamente analisada e documentada. Isto é por vezes referido como o método de ofertas comparáveis e não *deveria* ser utilizado como a única indicação de *valor*, mas pode ser apropriado para a consideração em conjunto com outros métodos. Ao considerar listas de ofertas de compra ou venda, o *peso* proporcionado aos registros/preço de oferta deverá considerar o nível de compromisso inerente ao preço e o tempo de exposição ao mercado. Por exemplo, uma oferta que represente um compromisso vinculante para comprar ou vender um *ativo* a um *preço* determinado pode ter peso maior do que um preço cotado sem esse compromisso vinculante.
- 30.4. O método de transações comparáveis pode utilizar uma variedade de diferentes evidências comparáveis, também conhecidas como unidades de comparação (ou parâmetros), que constituem a base da comparação. Por exemplo, algumas das muitas unidades comuns de comparação utilizadas para direitos sobre imóveis incluem preço por pé quadrado (ou por metro quadrado), renda de aluguel por pé quadrado (ou por metro quadrado) e taxas de capitalização. Algumas das muitas unidades comuns de comparação utilizadas em avaliação de negócios incluem múltiplos de EBITDA (lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização), múltiplos de lucros, múltiplos de receitas e múltiplos de patrimônio líquido contábil. Algumas das muitas unidades comuns de comparação utilizadas em *avaliação* de instrumentos financeiros incluem métricas como rendimentos e “spreads” de taxas de juros. As unidades de comparação utilizadas pelos *participantes* podem diferir entre as classes de *ativos* e em setores e localidades distintos.
- 30.5. Um subconjunto do método de transações comparáveis é o de matriz de preços, que é utilizado principalmente para *avaliar* alguns tipos de instrumentos financeiros, tais como debêntures, sem recorrer exclusivamente aos preços cotados para os valores mobiliários específicos, mas baseando-se na relação dos valores mobiliários com outros valores mobiliários de referência, cotados, e seus atributos (ex.: rendimento).
- 30.6. As principais etapas do método de transações comparáveis são:
 - (a) Identificar as unidades de comparação utilizadas pelos *participantes*, no mercado relevante,

- (b) identificar as operações comparáveis relevantes e calcular as métricas de avaliação principais para essas operações,
- (c) realizar uma análise comparativa consistente de similaridades e diferenças qualitativas e quantitativas entre os ativos comparáveis e o ativo considerado,
- (d) fazer os ajustes adequados, se necessário, às métricas de *avaliação* para refletir as diferenças entre o ativo considerado e os ativos comparáveis (consultar parágrafo 30.12(d)),
- (e) aplicar as métricas de *avaliação* ajustadas ao ativo considerado, e
- (f) se várias métricas de *avaliação* foram utilizadas, reconciliar as indicações de *valor*.

30.7. O *avaliador deveria* escolher operações comparáveis no seguinte contexto:

- (a) evidências de várias operações são geralmente preferíveis a uma única operação ou evento,
- (b) evidências de operações de *ativos* muito semelhantes (idealmente idênticos) fornecem uma melhor indicação de *valor* do que os ativos em que os preços da transação requerem ajustes relevantes,
- (c) transações que ocorrem em data próxima à data de *avaliação* são mais representativas do mercado nessa data do que transações mais antigas, particularmente em mercados voláteis,
- (d) para a maioria das bases de *valor*, as transações *devem* ser independentes, entre partes não relacionadas,
- (e) informações suficientes sobre a transação *deverão* estar disponíveis de forma a permitir que o avaliador desenvolva uma compreensão razoável do ativo comparável e avalie as evidências de métricas de avaliação e comparabilidade,
- (f) Informações sobre as transações comparáveis *devem* ser provenientes de uma fonte confiável, e
- (g) transações reais fornecem melhor evidência de avaliação do que transações pretendidas.

30.8. O *avaliador deveria* realizar análises e fazer ajustes para qualquer diferença material entre as transações comparáveis e o ativo considerado. Exemplos de diferenças comuns que poderiam justificar ajustes podem incluir, entre outras:

- (a) características materiais (idade, dimensões, especificações etc.),
- (b) restrições relevantes sobre o ativo considerado ou sobre os ativos comparáveis,
- (c) localização geográfica (localização do ativo e/ou local em que o ativo pode ser permutado/utilizado) e os ambientes econômicos e regulamentares relacionados,
- (d) rentabilidade ou capacidade de geração de lucros dos ativos,
- (e) crescimento histórico e previsto,
- (f) rendimentos/taxas de juros contratuais,
- (g) tipos de garantias,

- (h) condições incomuns nas transações comparáveis,
- (i) diferenças relacionadas às características de negociabilidade e controle do ativo comparável e do ativo considerado, e
- (j) características de propriedade (por exemplo, forma legal de propriedade, montante percentual mantido).

Método comparativo de parâmetros de mercado ou de múltiplos de mercado

- 30.9. O Método comparativo de parâmetros de mercado utiliza informações sobre transações comparáveis negociadas no mercado envolvendo ativos iguais ou semelhantes ao ativo considerado para chegar a uma indicação de *valor*.
- 30.10. Esse método é semelhante ao método de transações comparáveis. No entanto, há várias diferenças em razão da negociação em mercado das transações comparáveis, como segue:
- (a) as métricas de avaliação/evidências comparáveis estão disponíveis na data de avaliação,
 - (b) informações detalhadas sobre as transações comparáveis estão prontamente disponíveis em registros públicos, e
 - (c) as informações contidas em registros públicos são elaboradas de acordo com normas contábeis bem entendidas.
- 30.11. O método *deveria* ser utilizado somente quando o ativo considerado fosse suficientemente semelhante aos ativos comparáveis negociados em mercado público de forma a permitir uma comparação significativa.
- 30.12. As principais etapas no Método comparativo de parâmetros de mercado são as seguintes:
- (a) identificar as métricas de avaliação/evidências comparáveis que sejam utilizadas pelos participantes no mercado relevante,
 - (b) identificar as transações comparáveis relevantes de referência negociadas em mercado público e calcular as métricas de avaliação principais para essas transações,
 - (c) realizar uma análise comparativa consistente de similaridades e diferenças quantitativas e qualitativas entre as transações comparáveis negociadas no mercado e o ativo considerado,
 - (d) fazer os ajustes necessários, se houver, às métricas de avaliação para refletir as diferenças entre o ativo considerado e as transações comparáveis negociadas no mercado,
 - (e) aplicar as métricas de avaliação ajustadas ao ativo considerado, e
 - (f) se múltiplas métricas de avaliação foram utilizadas, ponderar as indicações de *valor*.
- 30.13. O avaliador *deveria* escolher transações comparáveis negociadas em mercado público dentro do seguinte contexto:
- (a) a consideração de múltiplos comparáveis negociados no mercado é preferida ao uso de um único parâmetro,

- (b) evidências de transações comparáveis similares negociadas no mercado (por exemplo, com o segmento de mercado similar, área geográfica, dimensão em receitas e/ou ativos, taxas de crescimento, margens de lucro, alavancagem, liquidez e diversificação) fornecem uma melhor indicação do *valor* do que transações comparáveis que exijam ajustes relevantes, e
- (c) valores mobiliários que sejam negociados ativamente fornecem evidências mais significativas do que valores mobiliários de menor liquidez.

- 30.14. O avaliador *deveria* realizar análises e fazer ajustes para qualquer diferença material entre as transações comparáveis de parâmetros negociados no mercado e o ativo considerado. Exemplos de diferenças comuns que podem justificar ajustes incluem, entre outras:
- (a) características materiais (idade, dimensões, especificações etc.),
 - (b) ágio e deságio relevantes (consultar parágrafo 30.17),
 - (c) restrições relevantes sobre o ativo considerado ou sobre os ativos comparáveis,
 - (d) localização geográfica da empresa considerada e os ambientes econômicos e regulatórios relacionados,
 - (e) rentabilidade ou capacidade de gerar lucros dos ativos,
 - (f) crescimento histórico e previsto,
 - (g) diferenças relacionadas à negociabilidade e características de controle da transação comparável e do ativo considerado, e
 - (h) tipo de propriedade.

Outras considerações da abordagem de mercado

- 30.15. Os parágrafos a seguir abordam uma lista não-exaustiva de certas considerações especiais que podem fazer parte de uma avaliação sob abordagem de mercado.
- 30.16. Parâmetros de avaliação empíricos (sem comprovação) ou por "regra de ouro" são por vezes considerados uma abordagem de mercado. No entanto, indicações de *valor* derivadas da utilização de tais regras não deveriam ter peso substancial, a menos que possa ser demonstrado que compradores e vendedores depositam confiança significativa sobre elas.
- 30.17. Na abordagem de mercado, a base fundamental para efetuar ajustes é ajustar as diferenças entre o ativo considerado e as transações de referência ou valores mobiliários negociados em mercado público. Alguns dos ajustes mais comuns efetuados na abordagem de mercado são conhecidos como ágio e deságio.
- (a) Desconto por falta de negociabilidade (DLOM - Discounts for Lack of Marketability) *deveriam* ser aplicados caso se considere que as comparáveis têm negociabilidade superior ao ativo considerado. Um DLOM reflete o conceito de que, quando se comparam ativos idênticos em todas as características, um ativo facilmente comercializável teria um *valor* maior do que um ativo com um longo período de comercialização ou restrições sobre a capacidade de venda do ativo. Por exemplo, valores mobiliários negociados em bolsa de valores podem ser comprados e vendidos quase instantaneamente, enquanto ações de uma sociedade fechada podem exigir uma quantidade significativa de tempo para identificar potenciais compradores e concluir uma transação. Muitas bases de *valor* permitem a consideração de restrições à negociabilidade que sejam inerentes ao ativo considerado, mas proíbem a consideração das restrições de negociabilidade que sejam específicas a um proprietário particular. DLOM(s) *podem* ser quantificados utilizando qualquer método razoável, mas normalmente são calculados com o uso de modelos de precificações de opções, estudos que comparam o *valor* das ações

negociadas em bolsa de valores e ações restritas na mesma companhia, ou estudos que comparam o *valor* das ações de uma companhia antes e após uma oferta pública inicial.

- (b) Prêmios de controle (por vezes referidos como Prêmio de aquisição de participante de mercado ou MPAP – *Market Participant Acquisition Premiums*) e Desconto por falta de controle (DLOC – *Discounts for Lack of Control*) são aplicados para refletir as diferenças entre as comparáveis e o ativo considerado no que diz respeito à capacidade de tomar decisões e às mudanças que podem ser feitas como resultado do exercício de controle. Sendo tudo o mais igual, os participantes geralmente iriam preferir ter controle sobre um ativo considerado do que não ter. No entanto, a disponibilidade dos participantes para pagar um prêmio ou desconto de controle geralmente será dependente da capacidade de exercer controle aprimorar os benefícios econômicos disponíveis ao proprietário do ativo considerado. Prêmios de controle e DLOC podem ser quantificados utilizando qualquer método razoável, mas normalmente são calculados de acordo com uma análise dos aumentos de fluxo de caixa específicos ou reduções no risco associadas ao controle, ou mediante comparação de preços observados pagos por controle acionário em valores mobiliários negociados em bolsa de valores ao preço negociado publicamente, antes que tal operação seja anunciada. São exemplos de circunstâncias em que Prêmios de controle e DLOC *deveriam* ser considerados:
1. Ações de sociedades de capital aberto em geral não têm poder de tomar decisões relacionadas às operações da sociedade (falta controle). Como tal, ao aplicar o método de parâmetros comparáveis negociados em bolsa de valores para avaliar o ativo considerado que reflete um controle acionário, um prêmio de controle pode ser apropriado, ou
 2. as transações de referência no método comparativo de parâmetros de mercado muitas vezes refletem operações de controles acionários. Ao utilizar esse método para avaliar um ativo considerado que reflita uma participação minoritária, um DLOC pode ser apropriado.
- (c) Descontos de bloco às vezes são aplicados quando o ativo considerado representa um grande bloco de ações em um *valor* mobiliário negociado em mercado público de tal forma que um proprietário não seria capaz de vender rapidamente o bloco no mercado público sem influenciar negativamente o preço negociado publicamente. Descontos de bloco podem ser quantificados utilizando qualquer método razoável, mas normalmente utiliza-se um modelo que considere o período de tempo durante o qual um participante pode vender as ações consideradas sem afetar negativamente o preço negociado publicamente (ou seja, vendendo uma parte relativamente pequena do volume de negociação diário típico do *valor* mobiliário a cada dia). De acordo com certas bases de *valor*, particularmente o Valor Justo para fins de demonstrações financeiras, descontos de bloco são proibidos.

40. Abordagem de renda

- 40.1. A abordagem de renda fornece uma indicação de *valor* convertendo os fluxos de caixa futuros em um único *valor* atual. De acordo com a abordagem de

renda, o *valor* de um ativo é determinado por referência ao *valor* da renda, fluxo de caixa ou reduções de custos gerados pelo ativo.

40.2. Um peso significativo *deveria* ser aplicado e proporcionado a uma abordagem de renda nas seguintes circunstâncias:

- (a) a capacidade de produção de renda do ativo é o elemento principal que afeta o *valor* de acordo com a perspectiva do participante, e/ou
- (b) projeções razoáveis do *valor* e da periodicidade de renda futura estão disponíveis para o ativo considerado, mas há poucas, se houver, comparáveis de mercado relevantes.

40.3. Embora as circunstâncias acima possam indicar que um peso relevante *deveria* ser aplicado e proporcionado à abordagem de renda, as seguintes são circunstâncias adicionais onde um peso relevante pode ser aplicado e atribuído à abordagem de renda. Ao utilizar a abordagem de renda nas seguintes circunstâncias, o avaliador *deveria* considerar se quaisquer outras abordagens podem ser aplicadas e ponderadas para confirmar a indicação de *valor* da abordagem de renda:

- (a) a capacidade de produção de renda do ativo considerado é apenas um dos diversos fatores que afetam o *valor* de acordo com a perspectiva do participante,
- (b) há uma incerteza significativa sobre o *valor* e o tempo das rendas futuras relacionadas com o ativo considerado,
- (c) há uma falta de acesso a informações relacionadas com o ativo considerado (por exemplo, um proprietário minoritário pode ter acesso às demonstrações financeiras históricas, mas não a previsões/orçamentos), e/ou
- (d) o ativo considerado ainda não começou a gerar renda, mas é previsto que o faça.

40.4. Uma base fundamental para a abordagem de renda é que os investidores esperam receber um retorno sobre seus investimentos e que tal retorno *deveria* refletir o nível de percepção de risco no investimento.

40.5. Geralmente, os investidores só podem esperar ser compensados por risco sistemático (também conhecido como "risco de mercado" ou "risco não diversificável").

50. Métodos de Abordagem de Renda

50.1. Embora haja muitas maneiras de implementar a abordagem de renda, métodos de acordo com a abordagem de renda efetivamente se baseiam em desconto de valores futuros de fluxo de caixa a *valor* presente. São variações do método de Fluxo de caixa descontado (DCF), e os conceitos abaixo são aplicáveis em parte ou no todo a todos os métodos de abordagem de renda.

Método de fluxo de caixa descontado (DCF – Discounted Cash Flow)

50.2. De acordo com o Método de DCF, o fluxo de caixa previsto é descontado para a data de avaliação, resultando em um *valor* presente do ativo.

50.3. Em algumas circunstâncias para ativos de vida longa ou indeterminada, o DCF pode incluir um *valor* terminal que representa o *valor* do ativo no final do período explícito de projeção. Em outras circunstâncias, o *valor* de um ativo

pode ser calculado usando unicamente um *valor* terminal sem período explícito de projeção. Isto é por vezes referido como um método de capitalização de renda.

50.4. As principais etapas no método de DCF são:

- (a) escolher o tipo mais adequado de fluxo de caixa para a natureza do ativo considerado e do trabalho (ou seja, antes de impostos ou depois de impostos, fluxo de caixa para a firma ou fluxo de caixa para o capital próprio, real ou nominal etc.),
- (b) determinar o período explícito mais adequado, se houver, durante o qual o fluxo de caixa será previsto,
- (c) preparar previsões de fluxo de caixa para esse período,
- (d) determinar se um *valor* terminal é apropriado para o ativo considerado no final do período de previsão explícito (se houver) e, em seguida, determinar o *valor* terminal apropriado para a natureza do ativo,
- (e) determinar a *taxa de desconto* adequada, e
- (f) aplicar a *taxa de desconto* aos fluxos de caixa futuros previstos, incluindo o *valor* terminal, se for o caso.

Tipo de fluxo de caixa

50.5. Ao selecionar o tipo apropriado de fluxo de caixa para a natureza do ativo ou do trabalho, os avaliadores *devem* considerar os fatores abaixo. Além disso, a *taxa de desconto* e outros insumos *devem* ser consistentes com o tipo de fluxo de caixa escolhido.

- (a) Fluxo de caixa para a totalidade do ativo ou interesses parciais: normalmente utiliza-se o fluxo de caixa para a totalidade do ativo. No entanto, ocasionalmente outros níveis de renda podem ser utilizados também, como o fluxo de caixa para o capital próprio (após o pagamento de juros e do principal da dívida) ou dividendos (apenas o fluxo de caixa distribuído aos detentores de capital). O fluxo de caixa para a totalidade do ativo é mais comumente utilizado porque um ativo teoricamente *deveria* ter um *valor* único que é independente de como ele é financiado ou se a renda é distribuída como dividendos ou reinvestida,
- (b) o fluxo de caixa pode ser antes de impostos ou depois de impostos: a *taxa de desconto* aplicada deve ser coerente com a *base de valor*, e em muitos casos seria uma alíquota de participante do mercado em vez de uma alíquota específica ao proprietário,
- (c) Nominal vs. Real: O fluxo de caixa real não considera inflação, enquanto os fluxos de caixa nominais incluem expectativas de taxa de inflação. Se o fluxo de caixa previsto incorpora uma taxa de inflação prevista, a *taxa de desconto* tem de incluir também uma taxa de inflação.
- (d) Moeda: A escolha da moeda utilizada pode ter um impacto nas premissas relacionadas com inflação e risco. Isto é particularmente verdadeiro em mercados emergentes ou em moedas com taxas de inflação elevadas. A moeda na qual a projeção é preparada e os riscos associados são separados e distintos dos riscos associados ao(s) país(es) nos quais os ativos estão localizados ou operam,

- (e) O tipo de fluxo de caixa contido na projeção: Por exemplo, um fluxo de caixa projetado pode representar fluxos de caixa esperados, i.é., fluxos de caixa ponderados pelas probabilidades de ocorrência, fluxos de caixa mais prováveis, fluxos de caixa contratuais etc.
- 50.6. O tipo de fluxo de caixa escolhido deverá estar em conformidade com pontos de vista do participante. Por exemplo, fluxos de caixa e *taxas de desconto* para imóveis são normalmente desenvolvidos em uma base antes de impostos, enquanto os fluxos de caixa e taxas de desconto para empresas normalmente são desenvolvidos em uma base depois de impostos. O ajuste entre as taxas antes e depois de impostos pode ser complexo e propenso a erros e *deveria* ser abordado com cautela.
- 50.7. Quando uma avaliação estiver sendo desenvolvida em uma moeda ("a moeda de avaliação") que difira da moeda utilizada nas projeções de fluxo de caixa ("moeda funcional"), o avaliador *deveria* usar um dos seguintes métodos de conversão de moedas:
 - (a) Descontar os fluxos de caixa na moeda funcional, utilizando uma *taxa de desconto* apropriada para essa moeda funcional. Converter o *valor* presente dos fluxos de caixa para a moeda de avaliação à taxa de conversão à vista na data de avaliação,
 - (b) Utilizar uma curva de câmbio projetada para converter as projeções de moeda funcional em projeções da moeda de avaliação e descontar as projeções utilizando uma *taxa de desconto* apropriada para a moeda de avaliação. Quando uma curva de câmbio projetada confiável não estiver disponível (por exemplo, devido à falta de liquidez dos mercados de câmbio relevantes), pode não ser possível utilizar este método e pode ser aplicado apenas o método descrito no parágrafo 50.7(a).

Período explícito de previsão

- 50.8. Os critérios de seleção dependerão da finalidade da avaliação, da natureza do ativo, das informações disponíveis e das *bases de valor* necessárias. Para um ativo com uma duração curta, é mais provável que seja possível e relevante projetar fluxo de caixa ao longo de toda a sua vida.
- 50.9. Avaliadores *deveriam* considerar os seguintes fatores ao selecionar o período explícito de previsão:
 - (a) a vida prevista do ativo,
 - (b) um prazo razoável para que dados confiáveis estejam disponíveis no qual basear as projeções,
 - (c) o período explícito mínimo de previsão *deveria* ser suficiente para um ativo alcançar um nível estabilizado de crescimento e lucros, após o qual um *valor* terminal pode ser usado,
 - (d) na avaliação de ativos cíclicos, o período explícito de previsão geralmente *deveria* incluir, quando possível, todo um ciclo, e
 - (e) para ativos com duração determinada como a maioria dos instrumentos financeiros, os fluxos de caixa normalmente serão previstos ao longo da duração total do ativo.
- 50.10. Em alguns casos, particularmente quando o ativo estiver operando em um nível estabilizado de crescimento e lucros na data de avaliação, pode não ser

necessário considerar um período explícito de previsão e um *valor* terminal pode constituir a única base para a determinação do *valor* (por vezes referido como um método de capitalização de renda).

- 50.11. O período de retenção pretendido para um investidor não *deveria* ser a única consideração na seleção de um período explícito de previsão e *não deveria* afetar o *valor* de um ativo. No entanto, o período durante o qual um ativo destina-se a ser mantido *pode* ser considerado na determinação do período explícito de previsão caso o objetivo da avaliação seja determinar o seu *valor de investimento*.

Projeções de fluxo de caixa

- 50.12. O fluxo de caixa para o período explícito de projeção é construído utilizando informações financeiras prospectivas (PFI – Prospective Financial Information) (renda/entradas e despesas/saídas projetadas).
- 50.13. Conforme exigido pelo parágrafo 50.12, independentemente da origem da PFI (por exemplo, projeção feita pela administração), o *avaliador deve* realizar a análise para avaliar a PFI, as premissas subjacentes à PFI e sua adequação para a finalidade de avaliação. A idoneidade da PFI e das premissas subjacentes dependerá da finalidade e das *bases de valor* necessárias. Por exemplo, o fluxo de caixa utilizado para determinar o *valor de mercado deve* refletir a PFI que seria prevista pelos participantes; em contraste, o *valor de investimento pode* ser medido utilizando o fluxo de caixa com base nas previsões razoáveis sob a perspectiva de um investidor particular.
- 50.14. O fluxo de caixa é dividido em intervalos periódicos adequados (por exemplo, semanal, mensal, trimestral ou anual), e a escolha do intervalo depende da natureza do ativo, do padrão de fluxo de caixa, dos dados disponíveis e da duração do período de previsão.
- 50.15. O fluxo de caixa projetado *deveria* capturar o *valor* e o tempo de todas as entradas e saídas de caixa futuras associadas ao ativo considerado do ponto de vista adequado à *base de valor*.
- 50.16. Normalmente, o fluxo de caixa projetado irá refletir uma das seguintes situações:
- (a) fluxo de caixa contratual ou prometido,
 - (b) o conjunto mais provável de fluxo de caixa,
 - (c) fluxo de caixa previsto *ponderado* por probabilidade, ou
 - (d) múltiplos cenários possíveis de fluxo de caixa futuro.
- 50.17. Diferentes tipos de fluxo de caixa, muitas vezes, refletem diferentes níveis de risco e *podem* exigir diferentes *taxas de desconto*. Por exemplo, fluxos de caixa previstos ponderados por probabilidade incorporam expectativas em relação a todos os resultados possíveis e não são dependentes de condições ou eventos especiais (observe que quando é utilizado um fluxo de caixa previsto ponderado por probabilidade, nem sempre é necessário que os avaliadores levem em conta as distribuições de todos os possíveis fluxos de caixa, utilizando técnicas e modelos complexos. Pelo contrário, os avaliadores podem desenvolver um número limitado de cenários e probabilidades discretos que capturem a matriz de fluxos de caixa possíveis). Um conjunto mais provável de fluxos de caixa pode estar sujeito a certos eventos futuros e, portanto, poderia refletir diferentes riscos e justificar uma *taxa de desconto*

diferente.

- 50.18. Embora os avaliadores frequentemente recebam PFI que refletem as despesas e receitas contabilizadas, é geralmente preferível utilizar o fluxo de caixa que poderia ser previsto pelos participantes como base para as avaliações. Por exemplo, despesas não monetárias, tais como depreciação e amortização, *deveriam* ser agregadas, e saídas de caixa previstas relativas a gastos de capital ou variações de capital de giro *deveriam* ser deduzidas no cálculo do fluxo de caixa.
- 50.19. Os avaliadores *devem* garantir que a sazonalidade e a ciclicidade no ativo em questão tenham sido adequadamente consideradas nas previsões de fluxo de caixa.

Valor terminal

- 50.20. Caso seja previsto que o ativo tenha continuidade para além do período explícito de projeção, os avaliadores deverão estimar o *valor* do ativo no final desse período. O *valor* terminal é então descontado para a data de avaliação, normalmente utilizando a mesma *taxa de desconto* aplicada ao fluxo de caixa previsto.
- 50.21. O *valor* terminal *deveria* considerar:
- (a) se o ativo é de natureza deteriorável/duração definida ou indefinida, visto que isso influenciará o método utilizado para calcular um *valor* terminal,
 - (b) se há crescimento futuro potencial para o ativo para além do período explícito de projeção,
 - (c) se há um montante de capital fixo pré-determinado com recebimento previsto para o final do período explícito de previsão,
 - (d) o nível de risco previsto do ativo no momento que o *valor* terminal for calculado,
 - (e) para ativos cíclicos, o *valor* terminal *deveria* considerar a natureza cíclica do ativo e não *deveria* ser realizado de uma forma que pressuponha níveis de "pico" ou "mínimo" de fluxos de caixa na perpetuidade, e
 - (f) os atributos fiscais inerentes ao ativo no final do período explícito de projeção (se houver) e se esses atributos fiscais continuariam na perpetuidade.
- 50.22. Os avaliadores podem aplicar qualquer método razoável para calcular um *valor* terminal. Embora existam muitas abordagens diferentes para calcular um *valor* terminal, os três métodos mais comumente utilizados para calcular um *valor* terminal são:
- (a) Modelo de crescimento constante/modelo de crescimento de Gordon (apropriado apenas para ativos com duração indeterminada),
 - (b) Abordagem de mercado/*valor* de saída (apropriado para ativos deterioráveis/com duração determinada e indeterminada), e
 - (c) *Valor* residual/custo de alienação (apropriado apenas para ativos deterioráveis/com duração determinada).

Modelo de crescimento constante/modelo de crescimento de Gordon

- 50.23. O modelo de crescimento constante pressupõe que o ativo cresça (ou

diminua) a uma taxa constante na perpetuidade.

Abordagem de Mercado/valor de saída

- 50.24. O método de abordagem de mercado/*valor de saída* *pode* ser aplicado de diversas maneiras, mas o objetivo final é calcular o *valor* do ativo no final do período explícito de previsão do fluxo de caixa.
- 50.25. Maneiras comuns de calcular o *valor* terminal, de acordo com este método, incluem a aplicação de um fator de capitalização baseado em evidência de mercado ou um múltiplo de mercado.
- 50.26. Quando for utilizada uma abordagem de mercado/*valor de saída*, os avaliadores *devem* cumprir os requisitos previstos na seção de abordagem de mercado e métodos de abordagem de mercado desta norma (seções de 20 e 30). No entanto, os avaliadores também *devem* considerar as condições de mercado previstas no final do período explícito de previsão e fazer ajustes em conformidade.

Valor residual/custo de alienação

- 50.27. O *valor* terminal de alguns ativos pode ter pouca ou nenhuma relação com o fluxo de caixa anterior. Exemplos de tais ativos incluem ativos exauríveis, como uma mina ou um poço de petróleo.
- 50.28. Em tais casos, o *valor* terminal normalmente é calculado como o *valor* residual do ativo, menos custos para aliená-lo. Em circunstâncias nas quais os custos excedem o *valor* residual, o *valor* terminal é negativo e referido como um custo de alienação ou obrigação para desmobilização de ativos.

Taxa de desconto

- 50.29. A taxa na qual o fluxo de caixa previsto é descontado *deve* refletir não só o *valor* temporal da quantia, em dinheiro, mas também os riscos associados ao tipo de fluxo de caixa e às futuras operações do ativo.
- 50.30. A *taxa de desconto* deve ser consistente com o tipo de fluxo de caixa.
- 50.31. O avaliador *pode* utilizar qualquer método razoável para o desenvolvimento de uma *taxa de desconto*. Embora haja muitos métodos para desenvolver ou determinar a razoabilidade de uma *taxa de desconto*, uma lista não-exaustiva de métodos comuns inclui:
- (a) o modelo de precificação de ativos financeiros (CAPM),
 - (b) custo médio ponderado do capital (WACC),
 - (c) as taxas/rendimentos observados ou inferidos
 - (d) o método de acumulação (geralmente utilizado somente na ausência de informações de mercado).
- 50.32. Avaliadores *deveriam* considerar análises corroborativas ao avaliar a adequação da *taxa de desconto*. Uma lista não exaustiva de análises comuns *deveria* incluir:
- (a) uma taxa interna de retorno (TIR),
 - (b) uma taxa ponderada de retorno sobre ativos (WARA- Weighted Average Return on Assets),

- (c) indicações de valores de outras abordagens, tal como abordagem de mercado ou comparação de múltiplos implícitos da abordagem de renda com múltiplos do método comparativo de parâmetros de mercado ou múltiplos do método de transações comparáveis.
- 50.33 No desenvolvimento de uma *taxa de desconto* o avaliador *deveria* considerar:
- (a) o tipo de ativo sendo avaliado. Por exemplo, *taxas de desconto* usadas na avaliação de dívidas seriam diferentes daquelas usadas ao avaliar imóveis ou negócios,
 - (b) as taxas implícitas em transações comparáveis no mercado,
 - (c) A localização geográfica do ativo e/ou a localização dos mercados onde seria transacionado,
 - (d) A vida ou prazo de vencimento do ativo e consistência das informações utilizadas. Por exemplo, o prazo de vencimento do título livre de risco aplicado dependerá das circunstâncias, mas uma prática é casar o prazo de vencimento do título livre de risco com o horizonte temporal do fluxo de caixa considerado,
 - (e) As *bases do valor* sendo aplicadas,
 - (f) A moeda na qual os fluxos de caixa projetados foram preparados.
- 50.34 No desenvolvimento de uma *taxa de desconto* o avaliador *deve*:
- (a) Documentar o método usado para desenvolver a *taxa de desconto* e suportar seu uso,
 - (b) Prover evidência para o cálculo da *taxa de desconto*, incluindo a identificação de dados de entrada significativos e o suporte para seu cálculo ou fonte.
- 50.35 Avaliadores *devem* considerar o propósito para o qual a projeção foi preparada e se os pressupostos usados são consistentes com a base de valor sendo aplicada. Se os pressupostos da projeção não forem consistentes com a base de valor, poderia ser necessário ajustar a projeção ou a *taxa de desconto* (ver parágrafo 50.38)
- 50.36 Avaliadores *devem* considerar o risco de atingir o fluxo de caixa projetado de ativo ao desenvolver uma *taxa de desconto*. Especificamente o avaliador deve avaliar se o risco inerente aos pressupostos das projeções do fluxo de caixa é capturado pela *taxa de desconto*.
- 50.37 Embora existam diversas formas de avaliar o risco de atingimento de fluxo de caixa projetado do *ativo*, uma lista não exaustiva de procedimentos usuais inclui:
- (a) Identificar os componentes principais do fluxo de caixa projetado e compará-los com:
 - Desempenho operacional e financeiro histórico do ativo,
 - Desempenho esperado histórico de ativos comparáveis,
 - Desempenho esperado histórico para a indústria, e
 - Taxas de crescimento esperadas de curto e longo prazos do país ou região na qual o ativo opera preferencialmente.
 - (b) Confirmar se o fluxo de caixa projetado representa fluxos de caixa

esperados (i.e. cenários ponderados), ao invés de fluxo de caixa mais provável (i.e. cenário mais provável) do ativo ou algum outro tipo de fluxo de caixa,

- (c) Se forem utilizados fluxos de caixa esperados, considerar a dispersão relativa dos resultados potenciais usados para deduzir os fluxos de caixa esperados (por exemplo, alta dispersão pode indicar uma necessidade de ajuste da taxa de desconto),
- (d) Comparar fluxos de caixa passados do ativo aos resultados atuais para avaliar a precisão e confiabilidade das estimativas da administração,
- (e) Considerar fatores qualitativos,
- (f) Considerar os indicadores de valor tais como os provenientes da abordagem de mercado.

50.38 Se o avaliador determinar que certos riscos incluídos no fluxo de caixa projetado para o ativo não foram capturados pela *taxa de desconto*, o avaliador deve 1) ajustar a projeção ou 2) ajustar a *taxa de desconto* para levar em conta os riscos ainda não capturados:

- (a) Ao ajustar o fluxo de caixa projetado o avaliador *deveria* demonstrar o raciocínio pelo qual os ajustes foram necessários, adotar procedimentos quantitativos para suportar os ajustes e documentar a natureza e montante dos ajustes,
- (b) Ao ajustar a *taxa de desconto* o avaliador *deveria* documentar o motivo de não ser apropriado ou possível ajustar a projeção do fluxo de caixa, demonstrar o raciocínio pelo qual os riscos não são capturados na taxa de desconto, adotar medidas quantitativas e qualitativas para suportar os ajustes, e documentar a natureza e montante dos ajustes. O uso de procedimentos quantitativos não leva necessariamente ao cálculo do ajuste à *taxa de desconto*. O avaliador não precisa conduzir um processo quantitativo exaustivo, mas *deveria* levar em conta todas as informações razoavelmente disponíveis.

50.39 No desenvolvimento de uma *taxa de desconto* pode ser apropriado considerar o impacto que a unidade de contabilização do ativo tem no risco não sistemático e o no cálculo da *taxa de desconto* a aplicar. Por exemplo, o avaliador *deveria* considerar se os participantes do mercado iriam considerar a *taxa de desconto* de forma isolada para o ativo ou se os participantes do mercado iriam considerar o ativo no contexto de uma carteira mais ampla e assim considerar a potencial diversificação de riscos não sistemáticos.

50.40 O avaliador deveria considerar o impacto de acordos entre companhias e preços de transferência na *taxa de desconto*. Por exemplo, não é incomum em acordos entre companhias especificar retornos garantidos ou fixos para alguns negócios ou entidades dentro de uma empresa grande, o que reduziria o risco dos fluxos de caixa projetados e reduziria a *taxa de desconto* apropriada. No entanto, outros negócios ou entidades dentro da empresa são estimados como recipientes residuais nos quais tanto retorno incremental quanto riscos são alocados, aumentando, portanto, o risco do fluxo de caixa projetado da entidade e a *taxa de desconto* apropriada.

60. Abordagem de Custo

60.1. A abordagem de custo fornece uma indicação de *valor* utilizando o princípio econômico de que um comprador não pagará por um ativo *valor* superior ao

custo para obter um ativo de igual utilidade, seja por compra ou por construção, a não ser que estejam envolvidos fatores como inadequação temporal, inconveniência, riscos ou outros fatores. A abordagem fornece uma indicação de *valor* mediante o cálculo do custo atual de substituição ou reprodução de um ativo e deduções para deterioração física e todas as outras formas relevantes de obsolescência.

60.2. Um peso significativo *deve* ser atribuído e aplicado à abordagem de custo nas seguintes circunstâncias:

- (a) possibilidade de que os participantes recriem um ativo com substancialmente a mesma utilidade do ativo considerado, sem restrições legais ou regulamentares, podendo o ativo ser recriado com tamanha rapidez que um participante não estaria disposto a pagar um ágio significativo pela capacidade de usar o ativo considerado imediatamente,
- (b) o ativo não gera renda diretamente e a natureza única do ativo torna inviável uma abordagem de renda ou abordagem de mercado, e/ou
- (c) a *base de valor* a ser utilizada baseia-se fundamentalmente no custo de substituição, tal como *valor* de substituição.

60.3. Embora as circunstâncias previstas no parágrafo 60.2 possam indicar que um peso significativo *deveria* ser atribuído e aplicado à abordagem de custo, as seguintes circunstâncias são adicionais caso um peso significativo *possa* ser atribuído e aplicado à abordagem de custo. Ao utilizar a abordagem de custo nas seguintes circunstâncias, o avaliador *deveria* considerar se quaisquer outras abordagens *podem* ser aplicadas e ponderadas para confirmar a indicação de *valor* da abordagem de custo:

- (a) os participantes *poderiam* considerar a recriação de um ativo de utilidade similar, mas há potenciais obstáculos legais ou regulamentares ou tempo significativo envolvidos na recriação do ativo,
- (b) quando a abordagem de custo estiver sendo utilizada como uma forma de verificar a razoabilidade de outras abordagens (por exemplo, com o uso da abordagem de custo para confirmar se um negócio avaliado como um negócio em funcionamento *pode* ser mais valioso em uma base de liquidação), e/ou
- (c) o ativo foi criado recentemente, de tal forma que há um elevado grau de confiabilidade nas premissas utilizadas na abordagem de custo.

60.4. O *valor* de um ativo parcialmente concluído geralmente irá refletir os *custos* incorridos até à data na criação do ativo (e se esses *custos* contribuíram para o *valor*) e as expectativas dos participantes sobre o *valor* do bem quando concluído, mas irá considerar os *custos* e o tempo necessário para concluir o ativo e ajustes apropriados ao lucro e ao risco.

70. Métodos de Abordagem de Custo

70.1. De forma geral, há três métodos de abordagem de custo:¹

- (a) método de custo de substituição: um método que indica o *valor* mediante o cálculo do custo de um ativo semelhante que oferece

¹ Recomenda-se conciliar essas definições, quando necessário, com as apresentadas pela norma ABNT NBR 14653 – 1:2019, item 3.1.11.

utilidade equivalente,

- (b) método de custo de reprodução: um método, dentro do *custo*, que indica o *valor* mediante o cálculo do *custo* para fazer uma réplica de um ativo, e
- (c) método da soma: um método que calcula o *valor* de um ativo pela adição dos valores separados de suas partes componentes.

Método de custo de substituição

- 70.2. De forma geral, o custo de substituição é o *custo* que é relevante para determinar o preço que um participante pagaria, visto que é baseado na réplica da utilidade do ativo, e não nas propriedades físicas exatas do ativo.
- 70.3. Geralmente, o custo de substituição é ajustado para deterioração física e todas as formas pertinentes de obsolescência. Após tais ajustes, isto pode ser referido como custo de substituição depreciado.
- 70.4. As etapas principais do método de custo de substituição são:
 - (a) calcular todos os *custos* que seriam incorridos por um participante típico que pretende criar ou obter um ativo que forneça utilidade equivalente,
 - (b) determinar se há qualquer depreciação relacionada à obsolescência física, funcional e externa associada ao ativo considerado, e
 - (c) deduzir a depreciação total dos *custos* totais para chegar a um *valor* para o ativo considerado.
- 70.5. O custo de substituição é geralmente aquele de um ativo equivalente moderno, que é aquele que fornece função semelhante e utilidade equivalente ao ativo a ser avaliado, mas que tem um design atual e foi construído ou feito utilizando técnicas e materiais economicamente eficientes.

Método de custo de reprodução

- 70.6. O custo de reprodução é apropriado em circunstâncias como as seguintes:
 - (a) o *custo* de um ativo equivalente moderno é maior que o custo de uma réplica do ativo considerado, ou
 - (b) a utilidade oferecida pelo ativo considerado só poderia ser fornecida por uma réplica, ao invés de um equivalente moderno.
- 70.7. As principais etapas no método de custo de reprodução são:
 - (a) calcular todos os *custos* que seriam incorridos por um participante típico que pretende criar uma réplica exata do ativo considerado,
 - (b) determinar se há qualquer depreciação relacionada à obsolescência física, funcional e externa associada ao ativo considerado, e
 - (c) deduzir a depreciação total dos *custos* totais para chegar a um *valor* para o ativo considerado.

Método da soma

- 70.8. O método da soma, também conhecido como o método do ativo subjacente, normalmente é usado por sociedades de investimento ou outros tipos de ativos ou entidades para as quais o *valor* é essencialmente resultante da

soma dos valores de suas participações.

70.9. As principais etapas do método da soma são:

- (a) avaliar cada um dos ativos componentes que fazem parte do ativo considerado utilizando as abordagens e métodos de avaliação adequados, e
- (b) somar o *valor* dos ativos componentes para encontrar o *valor* do ativo considerado.

Considerações de custo

70.10. A abordagem de custo *deveria* capturar todos os *custos* que seriam incorridos por um participante típico.

70.11. Os elementos de custo *podem* ser diferentes dependendo do tipo de ativo e *deveriam* incluir os custos diretos e indiretos que seriam necessários para repor/recrutar o ativo na data de avaliação. Alguns itens comuns a serem considerados incluem:

- (a) custos diretos:
 - 1. materiais, e
 - 2. mão de obra.
- (b) custos indiretos:
 - 1. custos de transporte,
 - 2. custos de instalação,
 - 3. honorários profissionais (design, autorização, arquitetura, custos legais etc.),
 - 4. outras taxas (comissões etc.),
 - 5. despesas rateadas,
 - 6. impostos,
 - 7. custos de financiamento (por exemplo, juros sobre o financiamento da dívida), e
 - 8. margem de lucro/lucro empresarial ao criador do ativo (por exemplo, retorno aos investidores).

70.12. Um ativo adquirido de terceiros refletiria presumivelmente seus custos associados à criação do ativo, bem como alguma forma de margem de lucro para fornecer um retorno sobre seu investimento. Como tal, de acordo com bases de *valor* que assumam uma operação hipotética, *pode* ser conveniente incluir uma margem de lucro presumida em determinados custos que *pode* ser expressa como um lucro alvo, um montante fixo ou um percentual de retorno sobre o custo ou *valor*. No entanto, custos de financiamento, se incluídos, *podem* já refletir o retorno exigido dos participantes sobre o capital empregado, de modo que os avaliadores *deveriam* ser cautelosos ao incluir simultaneamente custos de financiamento e margens de lucro.

70.13. Quando os *custos* são derivados de preços reais, cotados ou estimados por fornecedores externos ou contratados, esses *custos* já incluirão o nível de lucro desejado de terceiros.

70.14. Os *custos* reais incorridos na criação do ativo considerado (ou de um ativo de referência comparável) podem estar disponíveis e fornecerem um indicador relevante do custo do ativo. Entretanto, ajustes *podem* ser necessários para refletir o seguinte:

- (a) flutuações de custo entre a data na qual este *custo* foi incorrido e a data da avaliação, e
- (b) quaisquer *custos* excepcionais ou atípicos, ou economias, que sejam refletidos nos dados de custo, mas que não ocorreriam na criação de um equivalente.

80. Depreciação/obsolescência

80.1. No contexto da abordagem de custo, "depreciação" refere-se aos ajustes feitos ao *custo* estimado de criação de um ativo de igual utilidade para refletir o impacto sobre o *valor*, de qualquer obsolescência que afete o ativo considerado. Este significado é diferente do uso da palavra em demonstrações financeiras ou lei fiscal, em que geralmente se refere a um método para contabilizar sistematicamente as despesas de capital ao longo do tempo.

80.2. Ajustes de depreciação são normalmente considerados para os seguintes tipos de obsolescência, que podem ser divididos em subcategorias ao efetuar ajustes:

- (a) obsolescência física: qualquer perda de utilidade devida à deterioração física do ativo ou de seus componentes resultantes de seu uso e idade.
- (b) obsolescência funcional: qualquer perda de utilidade resultante de ineficiência no ativo considerado em comparação com sua reposição, tal como seu design, especificação ou tecnologia ultrapassados.
- (c) obsolescência externa ou econômica: qualquer perda de utilidade causada por fatores econômicos ou locais externos ao ativo. Este tipo de obsolescência pode ser temporário ou permanente.

80.3. Depreciação/obsolescência *deveria* considerar a duração física e econômica do ativo:

- (a) a duração física é o tempo durante o qual o ativo *poderia* ser utilizado antes de seu desgaste ou estado para além do reparo econômico, assumindo uma manutenção de rotina, mas desconsiderando qualquer potencial para remodelação ou reconstrução.
- (b) a vida econômica é o tempo durante o qual se prevê que o ativo *poderia* gerar retornos financeiros ou fornecer um benefício não-financeiro em seu uso atual. Isso será influenciado pelo grau de obsolescência funcional ou econômica a que o ativo está exposto.

80.4. Exceto para alguns tipos de obsolescência econômica ou externa, a maioria dos tipos de obsolescência é medida por comparações entre o ativo considerado e o ativo hipotético no qual se baseia o custo estimado de reposição ou reprodução. No entanto, quando a evidência de mercado do efeito da obsolescência sobre o *valor* estiver disponível, essa evidência deverá ser considerada.

80.5. A obsolescência física pode ser medida de duas maneiras diferentes:

- (a) obsolescência física sanável, ou seja, o *custo* para reparar/sanar a

obsolescência, ou

- (b) obsolescência física insanável, que considera a idade do ativo, a sua vida total esperada e remanescente, em que o ajuste de obsolescência física é equivalente à proporção da expectativa da vida total já consumida. A expectativa de vida total pode ser expressa em qualquer forma razoável, incluindo a expectativa de vida em anos, quilometragem, unidades produzidas etc.

80.6. Há duas formas de obsolescência funcional:

- (a) por custo de capital excedente, que pode ser causado por alterações no design, materiais de construção, tecnologia ou técnicas de fabricação, resultando na disponibilidade de ativos equivalentes modernos com custos de capital mais baixos do que o ativo considerado, e
- (b) por custo operacional excedente, que pode ser causado por melhorias no design ou excesso de capacidade, resultando na disponibilidade de ativos equivalentes modernos com custos operacionais mais baixos do que o ativo considerado.

80.7. A obsolescência econômica *pode* surgir quando fatores externos afetam um ativo individual ou todos os ativos empregados em um negócio e *deveriam* ser deduzidos após a dedução por deterioração física e obsolescência funcional. Para imóveis, exemplos de obsolescência econômica incluem:

- (a) alterações adversas à demanda dos produtos ou serviços produzidos pelo ativo,
- (b) excedente do ativo no mercado,
- (c) interrupção ou perda de uma disponibilidade de mão de obra ou matéria-prima, ou
- (d) uso do ativo por um negócio que não tem condições de pagar renda de mercado pelos ativos e ainda assim gera uma taxa de retorno de mercado.

80.8. Disponibilidades de caixa não sofrem obsolescência e não são ajustadas. Ativos disponíveis para venda não são ajustados abaixo de seu *valor* de mercado determinado utilizando a abordagem de mercado.

90 Modelo de Avaliação

90.1 Um modelo de avaliação refere-se, de forma geral, aos métodos quantitativos, sistemas, julgamentos técnicos e quantitativos para estimar e documentar o *valor*.

90.2 Ao usar ou criar um modelo de avaliação o avaliador *deve*:

- (a) Manter registros apropriados para justificar a seleção ou criação do modelo,
- (b) Entender e assegurar que a saída do modelo de avaliação, as premissas significativas e as condições de limitação sejam consistentes com as bases e escopo da avaliação, e
- (c) Considerar os riscos principais associados com os pressupostos feitos no modelo de avaliação.

90.3 Independente da natureza do modelo de avaliação, para ser compatível com

Normas gerais

as IVS, o avaliador *deve* assegurar que a avaliação seja compatível com todos os outros requisitos contidos nas IVS.

Normas sobre ativos

IVS 200 Negócios e Participações em Negócios

Índice	Parágrafos
Visão geral	10
Introdução	20
Bases de valor	30
Abordagens e Métodos de Avaliação	40
Abordagem de Mercado	50
Abordagem de Renda	60
Abordagem de Custo	70
Considerações Especiais para Negócios e Participações em Negócios	80
Direitos de Propriedade	90
Informações do Negócio	100
Considerações Setoriais e Econômicas	110
Ativos Operacionais e Não Operacionais	120
Considerações de estrutura de capital	130

10. Visão Geral

- 10.1. Os princípios contidos em Normas Gerais são aplicáveis a avaliações de negócios e participações em negócios. Esta norma contém requisitos adicionais aplicáveis a avaliações de negócios e participações em negócios.

20. Introdução

- 20.1. A definição do que constitui um negócio *pode* diferir dependendo da finalidade da avaliação. mas geralmente envolve uma organização ou uma coleção integrada de *ativos* engajados em uma atividade comercial, industrial, de serviço ou de investimento. Em geral, um negócio inclui mais de um *ativo* (ou um único *ativo* em que o valor depende do emprego de *ativos* adicionais) operando em conjunto para gerar atividade econômica que difere dos resultados que seriam gerados por cada *ativo*, individualmente, por si só.

- 20.2. Ativos intangíveis, individualmente, ou um grupo de ativos intangíveis, podem

não constituir um negócio, mas estariam, sem dúvida, sob o escopo desta norma se tais *ativos* gerarem atividade econômica que se diferencie dos resultados gerados por tais ativos, individualmente, por si sós. Se os *ativos* não atenderem a esses critérios, o avaliador deve utilizar a IVS 210 *Ativos Intangíveis* e a IVS 220 *Passivos Não-Financeiros*.

- 20.3. A atividade comercial, industrial, de serviços ou de investimento de um negócio pode resultar em maior atividade econômica (isto é, *valor*), do que a gerada por seus *ativos* separadamente. Esse excedente de valor é com frequência denominado de valor em marcha ou de “goodwill”. Esse excedente de valor pode constituir um *ativo* em separado, sob certas *bases de valor*, em certas situações. A ausência do excedente de valor não significa automaticamente que o *ativo* ou grupo de *ativos* não constituam um negócio. Adicionalmente, em termos econômicos, substancialmente todo o *valor* dos *ativos* dentro de um negócio podem se concentrar em um único *ativo*.
- 20.4. Negócios podem apresentar várias formas legais, como empresas, sociedades, “joint ventures” ou pertencerem a um único proprietário. Entretanto, negócios podem ainda apresentar outras formas, tais como divisões, filiais, linhas de negócio, segmentos, unidades geradora de caixa ou grupos de ativos que consistem de partes de uma ou mais entidades legais.
- 20.5. Interesses em um negócio (por exemplo, “securities”) podem também apresentar diversas formas. Para determinar o valor de um interesse em um negócio, o *avaliador* deveria primeiro determinar o *valor* do negócio subjacente, pela aplicação dessas normas. Em tais circunstâncias, interesses em negócios deveriam estar dentro do escopo dessa norma, mas, dependendo da natureza do interesse, certas outras normas podem ser aplicáveis.
- 20.6. Os avaliadores deverão estabelecer se a avaliação é da entidade como um todo, de ações ou de uma participação acionária na entidade (de controle acionário ou não), ou de uma atividade específica da entidade. O tipo de *valor* a ser fornecido deverá ser apropriado à finalidade da avaliação e comunicado como parte do escopo do trabalho (consultar IVS 101 *Escopo de Trabalho*). É especialmente importante definir claramente o negócio ou a participação no negócio sob avaliação, visto que, mesmo quando uma avaliação é realizada em uma entidade como um todo, *pode* haver diferentes níveis em que esse *valor* poderia ser expresso. Por exemplo:
 - (a) *Valor* de empreendimento: muitas vezes descrito como o *valor* do capital próprio em um negócio mais o *valor* de sua dívida ou passivos relacionados com dívida, menos quaisquer disponibilidades para fazer frente a esses passivos.
 - (b) *Valor* de capital total investido: O *valor* total de quantia em dinheiro investida atualmente em um negócio, independentemente da origem, muitas vezes refletido como o *valor* do total de ativos menos passivos circulante e caixa.
 - (c) *Valor* operacional: o *valor* total das operações do negócio, excluindo o *valor* de quaisquer ativos e passivos não-operacionais.
 - (d) *Valor* do capital próprio: O *valor* de um negócio para todos os seus acionistas.
- 20.7. As avaliações de negócios são necessárias para diferentes fins, incluindo aquisições, incorporações e vendas de negócios, tributação, litígio, processos

de insolvência e demonstrações financeiras. Avaliações de negócios também podem ser necessárias como uma informação ou etapa em outras avaliações, tais como a avaliação das opções de compra de ações, determinada(s) classe(s) de ações ou dívida.

30. Bases de Valor

- 30.1. De acordo com a IVS104 *Bases de Valor*, o avaliador *deve* selecionar a(s) *base(s) de valor* apropriada(s) ao avaliar um negócio ou uma participação em um negócio.
- 30.2. Muitas vezes, as avaliações de negócios são realizadas utilizando *bases de valor* definidas por entidades/organizações que não são o IVSC (alguns exemplos são mencionados em IVS 104 *Bases de Valor*), e é responsabilidade do avaliador entender e seguir a regulamentação, jurisprudência e/ou outras orientações interpretativas relacionadas a essas *bases de valor* na data de avaliação.

40. Abordagens e Métodos de Avaliação

- 40.1. As três principais abordagens de avaliação descritas em IVS 105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, *podem* ser aplicadas à avaliação de negócios e participações em negócios.
- 40.2. Ao selecionar uma abordagem e um método, além dos requisitos desta norma, o avaliador *deverá* seguir os requisitos da IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, incluindo o parágrafo 10.3.

50. Abordagem de Mercado

- 50.1. A abordagem de mercado é frequentemente aplicada na avaliação de negócios e participações em negócios, uma vez que esses ativos frequentemente atendem aos critérios de IVS 105 - *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafos 20.2 ou 20.3. Ao avaliar negócios e participações em negócios, de acordo com a Abordagem de Mercado, os avaliadores *devem* seguir os requisitos da IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, seções 20 e 30.
- 50.2. As três fontes mais comuns de dados utilizados para avaliar negócios e participações em negócios utilizando a abordagem de mercado são:
- (a) mercados de ações negociadas em bolsa de valores em que sejam negociadas participações em negócios similares,
 - (b) o mercado de aquisições em que sejam adquiridos e vendidos negócios como um todo ou participações controladoras em negócios, e
 - (c) operações anteriores em ações ou ofertas para obter a propriedade do negócio considerado.
- 50.3. Deve haver uma base razoável para comparação e confiabilidade, em negócios similares, na abordagem de mercado. Esses negócios similares *devem* estar no mesmo setor que o negócio considerado ou em uma indústria que responda às mesmas variáveis econômicas. Entre os fatores que *devem* ser considerados para avaliar se existe uma base razoável para comparação estão:
- (a) similaridade com o negócio considerado em termos de características empresariais qualitativas e quantitativas,
 - (b) quantidade e verificabilidade de dados sobre o negócio similar, e
 - (c) se o *preço* do negócio similar representa uma operação entre partes independentes e em uma transação ordenada.
- 50.4. Ao aplicar um múltiplo de mercado, ajustes como os do parágrafo 60.8 podem ser apropriados tanto ao negócio considerado quanto aos negócios comparáveis.
- 50.5. Os avaliadores deverão seguir os requisitos da IVS105 - *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafos 30.7 - 30.8 ao selecionar e ajustar operações comparáveis.
- 50.6. Os avaliadores *devem* seguir os requisitos da IVS105 - *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafos 30.13 -30.14 ao selecionar e ajustar informações comparáveis de sociedades de capital aberto.

60. Abordagem de Renda

- 60.1. A Abordagem de Renda é frequentemente aplicada na avaliação de negócios e participações em negócios, uma vez que esses ativos frequentemente atendem aos critérios de IVS 105 - *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafos 40.2 ou 40.3.
- 60.2. Quando a Abordagem de Renda for aplicada, os avaliadores *deverão* seguir os requisitos da IVS105 - *Abordagens e Métodos de Avaliação*, seções 40 e 50.

- 60.3 As rendas e fluxos de caixa relacionados com um negócio ou uma participação em negócio, podem ser medidos de várias maneiras e em uma base antes de impostos ou depois de impostos. A *taxa de desconto* ou de capitalização aplicada *deve* ser consistente com o tipo de renda ou fluxo de caixa utilizado.
- 60.4. O tipo de renda ou fluxo de caixa utilizado *deverá* ser consistente com o tipo de participação a ser avaliada. Por exemplo:
- (a) o *valor* do empreendimento normalmente é calculado utilizando fluxos de caixa antes de custos de serviços de dívida e uma *taxa de desconto* adequada aplicável aos fluxos de caixa ao nível do negócio, tais como um custo médio ponderado de capital, e
 - (b) o *valor* do capital próprio pode ser calculado utilizando fluxos de caixa para o capital próprio, ou seja, após os custos de serviços de dívida e uma *taxa de desconto* apropriada aplicável aos fluxos de caixa para o capital próprio, como um custo de capital próprio.
- 60.5. A abordagem de renda requer a estimativa de uma taxa de capitalização ao capitalizar renda ou fluxo de caixa e uma *taxa de desconto* ao descontar fluxo de caixa. Na estimativa da taxa apropriada, são considerados fatores como o nível das taxas de juros, as taxas de retorno esperadas pelos participantes do mercado para investimentos similares e o risco inerente ao fluxo de benefícios esperado (ver IVS 105 - *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafos 50.29 -50.31).
- 60.6. Em métodos que empregam descontos, o crescimento esperado pode ser explicitamente considerado na renda ou fluxo de caixa previstos. Nos métodos de capitalização, o crescimento esperado é normalmente refletido na taxa de capitalização. Caso um fluxo de caixa previsto seja expresso em termos nominais, *deverá* ser utilizada uma *taxa de desconto* que leve em conta a expectativa de mudanças futuras de preços devidas à inflação ou à deflação. Caso um fluxo de caixa previsto seja expresso em termos reais, *deverá* ser utilizada uma *taxa de desconto* que não leve em conta a expectativa de mudanças futuras de preços devidas à inflação ou à deflação.
- 60.7. Na abordagem de renda, as demonstrações financeiras históricas de uma entidade de negócio são frequentemente utilizadas como guia para estimar a renda ou fluxo de caixa futuros do negócio. A determinação das tendências históricas ao longo do tempo mediante a análise de índices pode ajudar a fornecer as informações necessárias para avaliar os riscos inerentes às operações do negócio no contexto da indústria e as perspectivas de desempenho futuro.
- 60.8. Ajustes podem ser apropriados para refletir as diferenças entre os fluxos de caixa históricos reais e aqueles que seriam experimentados por um comprador da participação no negócio na data de avaliação. Exemplos incluem:
- (a) ajuste de receitas e despesas a níveis que sejam razoavelmente representativos de operações contínuas previstas,
 - (b) apresentação de dados financeiros do negócio considerado e negócios comparáveis de forma consistente,
 - (c) ajuste de transações entre partes relacionadas (tais como contratos com clientes ou fornecedores) a taxas de mercado,

- (d) ajuste do custo de mão-de-obra ou de itens arrendados ou de outra forma contratados de partes relacionadas para refletir preços ou taxas de mercado,
- (e) contemplação do impacto de eventos não recorrentes de itens históricos de receita e despesa. Exemplos de eventos não recorrentes incluem perdas causadas por greves, novo início de operações de unidade operacional e fenômenos climáticos. No entanto, os fluxos de caixa previstos deverão refletir quaisquer receitas ou despesas não recorrentes que possam ser razoavelmente previstas e ocorrências passadas podem ser indicativas de eventos semelhantes no futuro, e
- (f) ajuste da conta de estoques para comparar com negócios similares, cujas contas podem ser mantidas em uma base diferente do negócio considerado, ou para refletir com mais precisão a realidade econômica.

60.9. Ao utilizar uma Abordagem de Renda, também *pode* ser necessário fazer ajustes na avaliação de forma a refletir assuntos que não sejam capturados nas previsões de fluxo de caixa ou na *taxa de desconto* adotada. Os exemplos podem incluir ajustes para a negociabilidade da participação a ser avaliada, ou se a participação a ser avaliada representa controle acionário ou não no negócio. No entanto, os avaliadores *devem* assegurar que ajustes na avaliação não reflitam fatores que já tenham sido refletidos nos fluxos de caixa ou *taxa de desconto*. Por exemplo, o fato da participação a ser avaliada representar um controle acionário, ou não, frequentemente já se reflete nos fluxos de caixa previstos.

60.10. Embora muitos negócios possam ser avaliados utilizando um cenário de fluxo de caixa único, avaliadores também *podem* aplicar modelos de simulação ou do tipo multi-cenário, particularmente quando há uma incerteza significativa quanto ao *valor* e/ou periodicidade de fluxos de caixa futuros.

70. Abordagem de Custo

70.1. A Abordagem de Custo normalmente não pode ser aplicada na avaliação de negócios e participações em negócios, uma vez que esses ativos raramente atendem aos critérios de IVS 105 - *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafos 70.2 ou 70.3. No entanto, a abordagem de custo é algumas vezes aplicada na avaliação de negócios, particularmente quando:

- (a) o negócio está em uma fase inicial ou em início de atividades, em que os lucros e/ou fluxo de caixa não podem ser determinados de forma confiável e comparações com outros negócios no âmbito da abordagem de mercado são impraticáveis ou não confiáveis,
- (b) o negócio é uma empresa de investimento ou uma holding, caso em que o método da soma é aplicado conforme descrito na IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafos 70.8 -70.9, e/ou
- (c) o negócio não representa um negócio em marcha e/ou o *valor* de seu ativo em uma liquidação pode exceder o *valor* do negócio em marcha.

70.2. Nas circunstâncias em que um negócio ou uma participação em negócio é avaliado utilizando uma abordagem de custo, os avaliadores *devem* seguir os requisitos da IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, seções 70 e 80.

80. Considerações Especiais para Negócios e Participações em Negócios

80.1. As seções a seguir abordam uma lista não-exaustiva de temas relevantes à

avaliação de negócios e participações em negócios:

- (a) Direitos de Propriedade (seção 90).
- (b) Informações Empresariais (seção 100).
- (c) Considerações Setoriais e Econômicas (seção 110).
- (d) Ativos Operacionais e Não-Operacionais (seção 120).
- (e) Considerações de estrutura de capital (seção 130).

90. Direitos de Propriedade

- 90.1. Os direitos, privilégios e condições relacionados aos direitos de propriedade, se detidos em firma individual, sociedade mercantil ou civil, requerem consideração no processo de avaliação. Geralmente, os direitos de propriedade são definidos em uma jurisdição por documentos legais tais como estatutos sociais, cláusulas no termo de constituição do negócio, contratos sociais, regulamentos, acordos de parceria e acordos de acionistas (coletivamente, "documentos societários"). Em algumas situações, *pode* também ser necessário distinguir entre propriedade real e legal.
- 90.2. Documentos societários podem conter restrições à transferência de participação ou outras disposições relevantes ao *valor*. Por exemplo, documentos societários podem estipular que a participação *deveria* ser avaliada como uma fração proporcional de todo o capital social emitido independentemente de constituir um controle acionário ou não. Em cada caso, os direitos da participação a ser avaliada e os direitos inerentes a qualquer outra classe de participações precisam ser considerados desde o início.
- 90.3. *Dever-se-ia* tomar cuidado em distinguir entre os direitos e obrigações inerentes à participação e aqueles que *podem* ser aplicáveis somente a um acionista particular (ou seja, aqueles contidos em um acordo entre os acionistas atuais que *podem* não ser aplicáveis a um comprador potencial da participação). Dependendo da(s) base(s) de *valor* utilizada(s), o avaliador *pode* ter de considerar apenas os direitos e obrigações inerentes ao interesse considerado ou tanto os direitos e considerações inerentes ao interesse considerado quanto aqueles aplicáveis a um proprietário particular.
- 90.4. Todos os direitos e preferências associados ao negócio ou participação em negócio considerados *devem* ser levados em conta em uma avaliação, incluindo:
- (a) se houver várias classes de ações, a avaliação *deveria* considerar os direitos de cada classe diferente, incluindo, entre outros:
 1. preferências de liquidação,
 2. direitos de voto,
 3. disposições sobre resgate, conversão e participação, e
 4. direitos de opção de compra e/ou venda.
 - (b) Quando o controle acionário em um negócio *pode* ter um *valor* maior do que uma participação minoritária, prêmios de controle ou descontos por participação minoritária *podem* ser apropriados dependendo do(s) método(s) aplicado(s) (consultar IVS 105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafo 30.17. (b)). Em relação a prêmios efetivamente pagos em operações concluídas, o avaliador *deveria* considerar se as sinergias e outros fatores que fizeram com que o adquirente pagasse tais prêmios são aplicáveis ao ativo considerado a um nível comparável.

100. Informações do Negócio

- 100.1. A avaliação de uma entidade de negócio ou participação em negócio frequentemente requer confiança na informação recebida da administração, dos representantes da administração ou de outros especialistas. Conforme exigido pela IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafo 10.7, o

avaliador *deve* avaliar a razoabilidade das informações recebidas da administração, dos representantes da administração ou de outros especialistas e avaliar se é conveniente tomar como base essa informação para a finalidade da avaliação. Por exemplo, informações financeiras projetadas fornecidas pela administração *podem* refletir sinergias específicas do proprietário que *podem* não ser adequadas ao utilizar uma *base de valor* que requeira uma perspectiva de participante do mercado.

- 100.2. Embora o *valor* em uma determinada data reflita os benefícios previstos da propriedade futura, o histórico de um negócio é útil, visto que poderá fornecer orientação sobre as expectativas para o futuro. *Avaliadores*, portanto, *deveriam* considerar as demonstrações financeiras históricas do negócio como parte de um trabalho de avaliação. Na medida em que se espera que o desempenho futuro do negócio se desvie *significativamente* da experiência histórica, o *avaliador deve* entender por que o histórico de desempenho não é representante das expectativas futuras do negócio.

110. Considerações Setoriais e Econômicas

- 110.1. O conhecimento dos desenvolvimentos econômicos e tendências específicas relevantes do setor é essencial para todas as *avaliações*. Questões como as perspectivas políticas, política de governo, taxas de câmbio, inflação, taxas de juros e atividade do mercado *podem* afetar *ativos* em diferentes locais e/ou setores da economia de maneira bem diferente. Estes fatores *podem* ser particularmente importantes na *avaliação* de negócios e participações em negócios, visto que os negócios *podem* ter estruturas complexas, envolvendo múltiplos locais e tipos de operações. Por exemplo, um negócio *pode* ser afetado por fatores econômicos e específicos do setor relacionados:

- (a) ao local registrado da sede do negócio e à forma jurídica do negócio,
- (b) à natureza das operações do negócio e onde cada aspecto do negócio é conduzido (isto é, a atividade de fabricação pode ser realizada em um local diferente das atividades de pesquisa e desenvolvimento),
- (c) onde o negócio vende seus produtos e/ou serviços,
- (d) à(s) moeda(s) utilizada(s) pelo negócio,
- (e) ao local em que se situam os fornecedores do negócio, e
- (f) a quais jurisdições fiscais e legais o negócio está sujeito.

120. Ativos Operacionais e Não Operacionais

- 120.1. A avaliação de um interesse em um negócio só é relevante no contexto da posição financeira do negócio em um ponto no tempo. É importante compreender a natureza do ativo e passivo do negócio e determinar quais itens são necessários para uso nas operações rentáveis do negócio e quais são redundantes ou "excedentes" para o negócio na data de avaliação.
- 120.2. A maioria dos métodos de avaliação não captura o *valor* dos ativos que não são necessários para o funcionamento do negócio. Por exemplo, um negócio avaliado utilizando um múltiplo de EBITDA apenas capturaria o *valor* do ativo utilizado na geração desse nível de EBITDA. Se o negócio possuísse ativos ou passivos não operacionais, como uma fábrica inativa, o *valor* dessa unidade não operacional não seria capturado no *valor*. Dependendo do nível de *valor* apropriado para o trabalho de avaliação (consultar parágrafo 20.3), o *valor* dos ativos não operacionais *pode* precisar ser determinado

separadamente e adicionado ao *valor* operacional do negócio.

- 120.3. Negócios podem ter ativos ou passivos não registrados que não estão refletidos no balanço patrimonial. Tais ativos *podem* incluir ativos intangíveis, máquinas e equipamentos que estejam totalmente depreciados e passivos legais/ações judiciais.
- 120.4. Considerando separadamente ativos e passivos não operacionais, o avaliador *deveria* assegurar que as receitas e despesas associadas a ativos não-operacionais sejam excluídas das mensurações de fluxo de caixa e projeções utilizadas na avaliação. Por exemplo, se um negócio possui um passivo significativo associado a um fundo de pensão com reserva insuficiente e esse passivo é avaliado separadamente, os fluxos de caixa utilizados na determinação do *valor* do empreendimento *devem* excluir quaisquer “pagamentos de recuperação” relacionados com esse passivo.
- 120.5. Caso a avaliação considere informações de sociedades de capital aberto, os preços das ações negociadas em bolsa incluem implicitamente o *valor* dos ativos não operacionais, se houver. Desse modo, os avaliadores *deverão* considerar ajustar informações de sociedades de capital aberto para excluir o *valor*, rendimentos e gastos associados com ativos não-operacionais.

130. Considerações de Estrutura de Capital

- 130.1. Negócios são frequentemente financiados por meio de uma combinação de dívida e capital próprio. No entanto, em muitos casos, os avaliadores podem ser solicitados a avaliar somente o capital próprio ou alguma outra forma de participação no negócio. Embora o capital próprio ou uma classe particular de capital possa ocasionalmente ser avaliado diretamente, com mais frequência o *valor* do empreendimento é determinado e, em seguida, alocado entre as várias classes de dívida e capital.
- 130.2. Embora existam diversos interesses na propriedade de um ativo que o avaliador *possa* ser solicitado a avaliar uma lista não exaustiva de tais interesses inclui:
- (a) Ações
 - (b) Dívida conversível
 - (c) Participação social
 - (d) Interesse minoritário
 - (e) Ações ordinárias
 - (f) Ações preferenciais
 - (g) Opções
 - (h) Garantias
- 130.3. Quando o *avaliador* for solicitado a avaliar apenas o capital próprio ou determinar como o *valor* do empreendimento como um todo é distribuído entre as várias classes de capital próprio e de terceiros o *avaliador deve* determinar e considerar diferentes direitos e preferências associados a cada classe de capital próprio e de terceiros. Direitos e preferências, de forma geral, podem ser categorizados em direitos econômicos e direitos de controle.

Uma lista não exaustiva destes direitos e preferências podem incluir:

- (a) Direitos de dividendos ou direitos preferenciais de dividendos
 - (b) Preferências de liquidação
 - (c) Direitos de voto
 - (d) Direitos de recompra
 - (e) Direitos de conversão
 - (f) Direitos de participação
 - (g) Direitos de não diluição de capital
 - (h) Direitos de registro de participação restrita
 - (i) Direitos de venda (put) e compra (call)
- 130.4. Para estruturas simples de capital que incluam somente ações ordinárias e capital de terceiros (obrigações, empréstimos e saque a descoberto), é possível estimar o *valor* das ações ordinárias da empresa estimando diretamente o *valor* do capital de terceiros e subtraindo do *valor* do empreendimento e em seguida alocando o *valor* residual do capital próprio pró-rata para todas as ações ordinárias. Este método não é apropriado para todas as empresas com estrutura de capital simples, por exemplo, *pode* não ser apropriado para empresas em dificuldade financeira ou altamente alavancadas.
- 130.5. Para estruturas complexas de capital, aquelas que incluem formas de capital próprio diferentes de apenas ações ordinárias, avaliadores *podem* usar qualquer método razoável para determinar o *valor* do capital próprio um uma classe particular de capital próprio. Nesses casos tipicamente o “*valor* de empreendimento” do negócio é determinado e sendo então alocado entre as várias classes de capital próprio e de terceiros. Três métodos que podem ser usados por avaliadores nestas circunstâncias são discutidos nesta seção incluindo:
- (a) Método do *valor* atual (Current Value Method – CVM)
 - (b) Método de precificação de opções (Options Pricing Method - OPM)
 - (c) Método de retorno esperado ponderado (Probability Weighted Expected Return Method – PWERM)
- 130.6. Enquanto o método de *valor* atual (CVM) não é baseado em expectativa futura, os métodos OPM e PWERM estimam os valores assumindo várias rendas futuras. O método PWERM baseia-se em pressupostos específicos para eventos futuros e o OPM estima a futura distribuição de rendas usando uma distribuição log-normal em torno do *valor* atual.
- 130.7. O avaliador *deveria* considerar quaisquer potenciais diferenças entre uma avaliação “pre-money” (antes de aporte de capital) e “post-money” (após aporte de capital) particularmente em empresas nos estágios iniciais com estruturas de capital complexas. Por exemplo, um aporte de capital (avaliação post-money) para estas empresas *pode* impactar o perfil de risco total da empresa bem como o *valor* relativo de alocação entre as diversas classes de ações.
- 130.8. O avaliador *deveria* considerar transações recentes da ação ou uma classe particular de ações e assegurar que os pressupostos usados na avaliação sejam atualizados conforme necessário para refletir mudanças na estrutura de investimento e mudanças nas condições de mercado.

Método do Valor Atual (CVM)

- 130.9 O método do *valor* atual (ou *valor* corrente) aloca o *valor* da empresa aos vários débitos e participações de capital assumindo uma venda imediata do negócio. Sob o método de *valor* atual, as obrigações aos detentores de dívidas ou títulos equivalentes a dívidas, é primeiramente deduzido do *valor* do empreendimento para calcular o *valor* residual do capital próprio (o avaliador *deveria* considerar se o *valor* do empreendimento inclui ou exclui caixa e o uso resultante dos valores de dívidas brutas e líquidas para propósitos de alocação). Em seguida, o *valor* é alocado às várias séries de ações preferenciais baseada na maior entre as preferências de liquidação ou valores de conversão da série. Finalmente, o *valor* residual é alocado a quaisquer ações ordinárias, opções ou garantias.
- 130.10 A limitação do *método do valor atual* é que ele não olha o futuro e falha em considerar os resultados de opções e assemelhados nas várias classes de ações.
- 130.11 O *método do valor atual* *deveria* ser usado somente quando:
- 1) Um evento de liquidação da empresa seja iminente
 - 2) A empresa esteja em um tal estado inicial de desenvolvimento que nenhum *valor* de ação ordinária superior à preferência de liquidação ou a qualquer ação preferencial tenha sido criado.
 - 3) Nenhum progresso material tenha sido feito no plano de negócios da empresa, ou
 - 4) Não exista base razoável para a estimativa do montante e da época de ocorrência de quaisquer destes valores superiores à preferência de liquidação, que possa ser criada no futuro.
- 130.12 *Avaliadores* não *deveriam* assumir que o *valor* de dívidas ou títulos semelhantes a dívidas e seus valores contábeis sejam iguais, sem desenvolver um raciocínio para a sua determinação.

Método de precificação de opções (OPM)

- 130.13 O OPM avalia as diferentes classes de ações tratando cada classe de ação como uma opção do fluxo de caixa da empresa. O OPM é frequentemente aplicado a estruturas de capital nas quais os diferentes rendimentos para as diferentes classes de ações em diferentes níveis de *valor* total do capital próprio, por exemplo, onde haja ações preferenciais conversíveis, unidades de incentivo à administração, opções ou outra classe de ações com determinados direitos de preferência. O OPM pode ser aplicado ao *valor* do empreendimento incluindo, portanto, quaisquer dívidas no OPM, ou ao *valor* do capital próprio depois de consideração separada de dívidas.
- 130.14 O OPM considera os diversos termos de acordo de acionistas que afetariam a distribuição para cada classe de ação em uma liquidação incluindo o nível de senioridade das ações, políticas de dividendos, razões de conversão e alocação de caixa.
- 130.15 O ponto de partida do OPM é o *valor* total do capital próprio para o ativo. O OPM é então aplicado para alocar o *valor* total do capital próprio entre as várias ações.
- 130.16 O OPM (ou outro qualquer método híbrido) é indicado às circunstâncias onde

eventos futuros específicos de liquidação sejam difíceis de projetar, ou a empresa esteja em estágio inicial de desenvolvimento.

- 130.17 O OPM frequentemente é baseado no modelo de precificação de opções de Black-Scholes, para determinar o *valor* associado com distribuições superiores a um certo *valor* limite.
- 130.18 Ao aplicar o OPM, uma lista não exaustiva de passos que o avaliador *deveria* tomar inclui:
- (a) Determinar o *valor* total do capital próprio do ativo,
 - (b) Identificar as preferências de liquidação, dividendos preferenciais pendentes e outras características associadas às ações relevantes que influenciem a distribuição de caixa.
 - (c) Determinar os diferentes valores das unidades de capital próprio total, nos quais as preferências de liquidação e preços de conversão se tornem efetivos (pontos de exercício).
 - (d) Determinar as entradas do modelo Black-Scholes:
 - 1) Determinar um horizonte de tempo razoável para o OPM
 - 2) Selecionar uma taxa livre de risco correspondente ao horizonte de tempo
 - 3) Determinar o fator de volatilidade apropriado para o capital próprio do ativo
 - 4) Determinar o rendimento esperado de dividendos
 - (e) Calcular um *valor* para as diversas opções de compra e determinar o *valor* alocado a cada intervalo entre os pontos de exercício,
 - (f) Determinar a alocação relativa para cada classe de ação em cada intervalo entre os pontos de exercício calculados,
 - (g) Alocar o *valor* entre os pontos de exercício (calculado como opção de compra) entre as classes de ações baseada na alocação determinada no passo (f) e o *valor* determinado no passo (e),
 - (h) Considerar ajustes adicionais às classes de ações conforme necessário, consistente com as *bases de valores*. Por exemplo, *pode* ser apropriado aplicar descontos ou prêmios.
- 130.19 Na determinação de premissas apropriadas de volatilidade, avaliadores *deveriam* considerar:
- 1) O estágio de desenvolvimento do ativo e o impacto relativo na volatilidade quando comparada com a volatilidade de empresas comparáveis,
 - 2) A alavancagem financeira relativa do ativo.
- 130.20 Em adição ao método, conforme discutido acima, o OPM *pode* ser usado para determinar de forma reversa o *valor* total do capital próprio, quando é conhecido o preço de uma ação em particular. As entradas para um cálculo reverso são as mesmas descritas acima. O avaliador fixará o *preço* da ação conhecida, alterando o preço do capital próprio total. O método reverso proverá também um *valor* para todas os outros títulos de capital próprio.

Método do Retorno Esperado Ponderado (PWERM)

- 130.21 Sob o método PWERM, os valores das várias ações de capital são estimados com base em um *valor* futuro para o ativo, assumindo vários retornos futuros. Os valores das ações são baseados no *valor* presente dos retornos futuros do investimento, ponderados pelas probabilidades de suas ocorrências, considerando cada um dos possíveis retornos futuros disponíveis para o ativo, bem como os direitos e preferências de cada classe de ação.
- 130.22 Tipicamente o PWERM é usado quando a empresa considera a saída do negócio e não planeja levantar capital adicional.
- 130.23 Ao aplicar o PWERM uma lista não exaustiva que avaliadores deveriam seguir inclui:
- (a) Determinar os possíveis retornos para o ativo,
 - (b) Estimar o *valor* futuro do ativo sob cada retorno possível,
 - (c) Alocar o *valor* futuro estimado do ativo para cada classe de capital próprio ou de terceiros sob cada retorno possível,
 - (d) Descontar cada *valor* esperado alocado a cada classe de capital a *valor* presente usando uma *taxa de desconto* ajustada pelo risco
 - (e) Ponderar cada retorno possível por sua respectiva probabilidade para estimar o fluxo de caixa futuro ponderado por probabilidade para cada classe de título de capital próprio ou de terceiros.
 - (f) Considerar ajustes adicionais para as classes de ações conforme necessário, condizentes com a *base de valor*. Por exemplo, *pode* ser apropriado aplicar descontos ou prêmios.
- 130.24 O avaliador *deveria* reconciliar os valores presentes ponderados dos valores futuros com o *valor* global do ativo para se assegurar que a avaliação da empresa é razoável.
- 130.25 Avaliadores *podem* combinar elementos do OPM com PWERM para criar uma metodologia híbrida usando OPM para estimar a alocação de *valor* dentro de um ou mais cenários de ponderação.

IVS 210 Ativos intangíveis

Índice	Parágrafos
Visão Geral	10
Introdução	20
Bases de Valor	30
Abordagens e Métodos de Avaliação	40
Abordagem de Mercado	50
Abordagem de Renda	60
Abordagem de Custo	70
Considerações Especiais para Ativos Intangíveis	80
Taxas de desconto/Taxas de Retorno para Ativos Intangíveis	90
Vida Econômica de Ativos Intangíveis	100
Benefício de Amortização Fiscal (Tax Amortisation Benefit - TAB)	110

10. Visão Geral

- 10.1. Os princípios contidos nas Normas Gerais são aplicáveis a avaliações de ativos intangíveis e avaliações com componentes de ativos intangíveis. Esta norma contém requisitos adicionais que são aplicáveis a avaliações de ativos intangíveis.

20. Introdução

- 20.1. Um Ativo Intangível é um ativo não-monetário que se manifesta por suas propriedades econômicas. Não tem substância física, mas concede direitos e/ou benefícios econômicos ao seu proprietário.
- 20.2. Um Ativo Intangível específico é definido e descrito por características tais como sua propriedade, função, posição no mercado e imagem. Estas características diferenciam Ativo Intangível de outros ativos.
- 20.3. Há muitos tipos de Ativos Intangíveis, mas frequentemente são classificados em uma ou mais das seguintes categorias (ou tipos de ágio por expectativa de rentabilidade / *goodwill*):
- (a) Relacionado ao marketing: Ativos intangíveis relacionados com comercialização são utilizados principalmente na comercialização ou promoção de produtos ou serviços. Exemplos incluem marcas registradas, nomes comerciais, design comercial exclusivo e nomes de domínio da Internet.
 - (b) Relacionados com o cliente: ativos intangíveis relacionados com o cliente incluem carteira de clientes, lista de pedidos pendentes (*backlog*), contratos de clientes e relacionamentos contratuais e extracontratuais com os clientes.
 - (c) Relacionados com arte: ativos intangíveis relacionados com arte decorrem do direito aos benefícios de obras artísticas como peças

teatrais, livros, filmes e música, bem como de proteção de propriedade intelectual não contratual.

- (d) Relacionados com contratos: ativos intangíveis relacionados com contratos representam o *valor* de direitos resultantes de acordos contratuais. Exemplos incluem acordos de licenciamento e royalties, contratos de prestação de serviço ou contratos de fornecimento, contratos de arrendamento, licenças, direitos de veiculação, contratos de manutenção, contratos de trabalho e acordos de não concorrência e direitos de exploração de recursos naturais.
- (e) Baseados em tecnologia: ativos intangíveis relacionados com tecnologia surgem de direitos contratuais ou extracontratuais de uso de tecnologia patenteada, tecnologia não protegida por patente, bancos de dados, fórmulas, projetos, software, processos ou receitas.

20.4. Embora ativos intangíveis semelhantes dentro de uma mesma classe partilhem de algumas características com os demais, eles também terão características diferenciadoras que irão variar de acordo com o tipo de ativo intangível. Além disso, determinados ativos intangíveis, como marcas, podem representar uma combinação de categorias do parágrafo 20.3,

20.5. Particularmente na avaliação de um ativo intangível, avaliadores *devem* entender especificamente o que precisa ser avaliado e a finalidade da avaliação. Por exemplo, dados de clientes (nomes, endereços etc.) normalmente têm um *valor* muito diferente de contratos com clientes (os contratos em vigor na data da avaliação) e relações com clientes (o *valor* da relação com cliente em curso, incluindo contratos existentes e futuros). Quais ativos intangíveis precisam ser avaliados e como os ativos intangíveis são definidos *podem* diferir e as diferenças, em como ativos intangíveis são definidos, *podem* levar a diferenças significativas no *valor*.

20.6. Geralmente, o ágio por expectativa de rentabilidade é qualquer benefício econômico futuro decorrente de um negócio, de um interesse em um negócio ou da utilização de um grupo de ativos que não foi reconhecido separadamente em outro ativo. O *valor* de ágio por expectativa de rentabilidade é normalmente medido como o *valor* residual remanescente após os valores de todos os ativos tangíveis, intangíveis e monetários identificáveis, ajustados por passivos reais ou potenciais, terem sido deduzidos do *valor* do empreendimento. Muitas vezes é representado como o excedente do preço pago em uma aquisição real ou hipotética de uma companhia sobre o *valor* dos demais ativos e passivos identificáveis. Para algumas finalidades, o ágio por expectativa de rentabilidade *pode* precisar ser dividido em ágio transferível (que pode ser transferido a terceiros) e ágio não-transferível ou "pessoal".

20.7. Visto que o *valor* do ágio por expectativa de rentabilidade depende de quais outros ativos tangíveis e intangíveis são reconhecidos, seu *valor* pode ser diferente quando calculado para diferentes finalidades. Por exemplo, em uma combinação de negócios contabilizada nos termos das IFRS ou dos GAAP dos EUA, um ativo intangível só é reconhecido na medida em que:

- (a) é separável, isto é, capaz de ser separado ou segregado da entidade e vendido, transferido, licenciado, arrendado ou permutado, tanto individualmente quanto junto de outro contrato, ativo ou passivo identificável relacionado, independentemente da intenção da entidade de fazê-lo, ou

- (b) resulta de direitos contratuais ou de outros direitos legais, quer esses direitos sejam ou não transferíveis ou separáveis da entidade ou de outros direitos e obrigações.
- 20.8. Embora os aspectos de ágio por expectativa de rentabilidade possam variar dependendo da finalidade da avaliação, o ágio por expectativa de rentabilidade frequentemente inclui elementos tais como:
- (a) sinergias específicas da empresa decorrentes de uma combinação de dois ou mais negócios (por exemplo, reduções de custos operacionais, economias de escala ou dinâmica da gama de produtos),
 - (b) oportunidades de expandir o negócio em mercados novos e diferentes,
 - (c) o benefício de uma força de trabalho organizada (mas geralmente nenhuma propriedade intelectual desenvolvida por membros dessa força de trabalho),
 - (d) o benefício de ser derivado de ativos futuros, tais como novos clientes e futuras tecnologias, e
 - (e) instalações e *valor* do negócio em marcha.
- 20.9. Avaliadores *podem* realizar avaliações diretas de ativos intangíveis em que o seu *valor* é a finalidade da análise ou uma parte da análise. No entanto, ao avaliar negócios, participações em negócios, imóveis, máquinas e equipamentos, os avaliadores *deveriam* considerar se há ativos intangíveis associados a esses ativos e se aqueles afetam direta ou indiretamente o ativo a ser avaliado. Por exemplo, ao avaliar um hotel com base em uma abordagem de renda, a contribuição ao *valor* da marca do hotel já pode estar refletida no lucro gerado pelo hotel.
- 20.10. Avaliações de ativos intangíveis são realizadas para uma variedade de finalidades. É de responsabilidade do avaliador entender a finalidade de uma avaliação e se ativos intangíveis *deveriam* ser avaliados, separadamente ou agrupados com outros ativos. Uma lista não exaustiva de exemplos de circunstâncias que comumente incluem um componente de avaliação de ativo intangível é fornecida abaixo:
- (a) para fins de demonstrações financeiras, avaliações de ativos intangíveis muitas vezes são exigidas em relação à contabilidade para combinações de negócios, vendas e aquisições de ativos e análise de recuperabilidade de custo.
 - (b) para fins de declaração fiscal, avaliações de ativos intangíveis são frequentemente necessárias para análises de preços de transferência, planejamento e emissão de declarações fiscais sobre doações e bens e análises de tributação *ad valorem*.
 - (c) ativos intangíveis *podem* ser objeto de litígio, o que exige uma análise de avaliação em circunstâncias tais como controvérsias de acionistas, cálculos de danos e dissoluções de vínculo conjugal (divórcio).
 - (d) outros eventos estatutários ou legais podem exigir avaliação dos ativos intangíveis tais como processos de desapropriação/expropriação.
 - (e) os avaliadores são frequentemente solicitados a avaliar ativos intangíveis como parte de trabalhos de consultoria, empréstimos em garantia e suporte de apoio em transações.

30. Bases de Valor

- 30.1. De acordo com as *IVS104 Bases de Valor*, o avaliador *deve* selecionar a(s) *base(s) de valor* apropriada(s) ao avaliar ativos intangíveis.
- 30.2. Frequentemente, as avaliações de ativos intangíveis são realizadas utilizando *bases de valor* definidas por entidades/organizações que não são o IVSC (alguns exemplos dos quais são mencionados em *IVS 104 Bases de Valor*), e o avaliador deverá entender e seguir a regulamentação, jurisprudência e outras orientações interpretativas relacionadas a essas *bases de valor* na data de avaliação.

40. Abordagens e Métodos de Avaliação

- 40.1. As três principais abordagens de avaliação descritas em *IVS 105 Abordagens e Métodos de Avaliação*, podem ser aplicadas à *avaliação* de ativos intangíveis.
- 40.2. Ao selecionar uma abordagem e um método, além dos requisitos desta norma, o *avaliador* *deverá* seguir os requisitos das *IVS105 Abordagens e Métodos de Avaliação*, incluindo o parágrafo 10.3.

50. Abordagem de Mercado

- 50.1. De acordo com a abordagem de mercado, o *valor* de um ativo intangível é determinado por referência à atividade de mercado (por exemplo, operações que envolvam ativos idênticos ou similares).
- 50.2. Operações que envolvam ativos intangíveis frequentemente também incluem outros ativos, tais como uma combinação de negócios que inclui ativos intangíveis.
- 50.3. Os *avaliadores* *deverão* observar os parágrafos 20.2 e 20.3 da *IVS105* ao determinar se *devem* aplicar a abordagem de mercado à *avaliação* de ativos intangíveis. Além disso, os *avaliadores* *deveriam* apenas aplicar a abordagem de mercado para avaliar ativos intangíveis se ambos os critérios seguintes forem atendidos:
 - (a) estão disponíveis informações sobre operações entre partes independentes que envolvam ativos intangíveis idênticos ou similares na data de avaliação ou em torno dessa data, e
 - (b) estão disponíveis informações suficientes para permitir que o *avaliador* ajuste todas as diferenças *significativas* entre o ativo intangível considerado e aqueles envolvidos nas transações.
- 50.4. A natureza heterogênea de ativos intangíveis e o fato de que ativos intangíveis raramente são transacionados separadamente de outros *ativos* significa que é raramente possível encontrar evidências de mercado de operações que envolvam *ativos* idênticos. Se houver evidências de mercado, normalmente estão relacionadas a *ativos* que são semelhantes, mas não idênticos.
- 50.5. Caso estejam disponíveis evidências de *preços* ou múltiplos de avaliação, os *avaliadores* *deveriam* fazer ajustes para refletir as diferenças entre o ativo considerado e aqueles envolvidos nas operações. Esses ajustes são necessários para refletir as características diferenciadoras do ativo intangível considerado e dos ativos envolvidos nas operações. Tais ajustes só *podem* ser determináveis em um nível qualitativo, e não em um nível quantitativo. No

entanto, a necessidade de ajustes qualitativos relevantes *pode* indicar que uma outra abordagem seria mais adequada para a *avaliação*.

- 50.6. De forma consistente com o precedente, exemplos de ativos intangíveis para os quais a abordagem de mercado é por vezes utilizada incluem:
- (a) espectro de frequência de radiodifusão,
 - (b) nomes de domínio da Internet, e
 - (c) licenças de táxi.
- 50.7. O método comparativo de parâmetros de mercado geralmente é o único método de abordagem de mercado que *pode* ser aplicado aos ativos intangíveis.
- 50.8. Em raras circunstâncias, um *valor* mobiliário suficientemente semelhante a um *ativo* intangível em análise *pode* ser negociado em bolsa, permitindo o uso do método de parâmetros de mercado. Um exemplo de tais valores mobiliários são os direitos de valores contingentes (Contingent Value Rights - CVR) que estão vinculados ao desempenho de um determinado produto ou tecnologia.

60. Abordagem de Renda

- 60.1. De acordo com a abordagem de renda, o *valor* de um ativo intangível é determinado por referência ao valor presente de renda, fluxos de caixa ou ganhos atribuíveis ao ativo intangível durante a sua duração econômica.
- 60.2. Os *avaliadores* *deverão* observar os parágrafos 40.2 e 40.3 da IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação* ao determinar se *devem* aplicar a abordagem de renda à avaliação de ativos intangíveis.
- 60.3. A renda relacionada com ativos intangíveis frequentemente está incluída no preço pago por produtos ou serviços. *Pode* ser desafiador separar a renda relacionada com o ativo intangível da renda relacionada com outros ativos tangíveis e intangíveis. Muitos dos métodos de abordagem de renda são projetados para separar os benefícios econômicos associados ao ativo intangível considerado.
- 60.4. A abordagem de renda é o método mais comum aplicado à avaliação dos ativos intangíveis e é frequentemente utilizado para avaliar ativos intangíveis, incluindo os seguintes:
- (a) tecnologia,
 - (b) intangíveis relacionados com clientes (por exemplo, lista de pedidos pendentes, contratos, relações),
 - (c) nomes comerciais / marcas / marcas registradas,
 - (d) licenças de operação (por exemplo, contratos de franquia, licenças de jogo, espectro de frequência de radiodifusão), e
 - (e) acordos de não-concorrência.

Métodos de abordagem de renda

- 60.5. Há muitos métodos de abordagem de renda. Os seguintes métodos são discutidos nesta norma mais detalhadamente:
- (a) método de lucros excedentes,

- (b) método de liberação de royalties,
- (c) método de lucro incremental com ou método de “com ou sem”,
- (d) método do ativo novo (greenfield asset), e
- (e) método do distribuidor.

Método de lucros excedentes

- 60.6. O método de lucros excedentes estima o *valor* de um ativo intangível como o valor presente dos fluxos de caixa atribuíveis ao ativo intangível considerado após a exclusão da proporção dos fluxos de caixa que sejam atribuíveis a outros ativos necessários para gerar os fluxos de caixa (“ativos contributivos”). É frequentemente utilizado para avaliações em que haja uma exigência para o adquirente alocar o preço total pago por um negócio entre ativos tangíveis, ativos intangíveis identificáveis e ágio por expectativa de rentabilidade.
- 60.7. Ativos Contributivos são ativos utilizados em conjunto com o ativo intangível considerado na realização dos fluxos de caixa futuros associados ao ativo intangível considerado. Ativos que não contribuam para os fluxos de caixa futuros associados ao ativo intangível considerado não são Ativos Contributivos.
- 60.8. O método de lucros excedentes pode ser aplicado utilizando vários períodos de fluxos de caixa previstos (“método de lucros excedentes por vários períodos” ou “MPEEM – Multi-Period Excess Earnings Method”), um único período de fluxos de caixa previstos (“método de lucros excedentes por um único período”) ou capitalizando-se um único período de fluxos de caixa previstos (“método de lucros excedentes capitalizados” ou “método da fórmula”).
- 60.9. O método de lucros excedentes capitalizados ou método da fórmula geralmente só é apropriado se o ativo intangível estiver em funcionamento em condição estável com taxas estáveis de crescimento/retração, margens de lucro constantes e níveis/encargos consistentes de ativo contributivo.
- 60.10. Como a maioria dos ativos intangíveis têm durações econômicas superiores a um período, frequentemente seguem padrões de crescimento/retração não-lineares e podem exigir diferentes níveis de ativos contributivos ao longo do tempo, o MPEEM é o método de lucros excedentes mais utilizado, pois oferece mais flexibilidade e permite que avaliadores prevejam explicitamente mudanças em tais informações.
- 60.11. Seja por único período, vários períodos ou por capitalização, as principais etapas na aplicação de um método de lucros excedentes são:
- (a) prever o *valor* e a data de receitas futuras geradas pelo ativo intangível considerado e respectivos ativos contributivos,
 - (b) prever o *valor* e a data das despesas que sejam necessárias para gerar a receita do ativo intangível considerado e ativos contributivos relacionados,
 - (c) ajustar as despesas para excluir aquelas relacionadas à criação de novos ativos intangíveis que não sejam necessários para gerar as receitas e despesas previstas. Margens de lucro no método de lucros excedentes podem ser maiores do que as margens de lucro para a empresa de modo geral porque o método de lucros excedentes exclui investimentos em determinados ativos intangíveis novos. Por exemplo:

1. Despesas com pesquisa e despesas de desenvolvimento relacionadas com o desenvolvimento de novas tecnologias não seriam necessárias ao avaliar somente a tecnologia existente, e
 2. Despesas de comercialização relacionadas com a obtenção de novos clientes não seriam necessárias ao avaliar ativos intangíveis relacionados com clientes existentes.
- (d) identificar os ativos contributivos que sejam necessários para atingir as receitas e despesas previstas. Ativos contributivos geralmente incluem capital de giro, imobilizações, força de trabalho organizada e ativos intangíveis identificados que não sejam o ativo intangível considerado,
 - (e) determinar a taxa de retorno adequada sobre cada ativo contributivo com base em uma avaliação do risco associado a esse ativo. Por exemplo, ativos de baixo risco como capital de giro terão tipicamente um retorno exigido relativamente baixo. Ativos intangíveis contributivos e máquinas e equipamentos altamente especializados frequentemente requerem taxas de retorno relativamente maiores,
 - (f) em cada período de previsão, deduzir os retornos exigidos sobre ativos contributivos do lucro previsto para chegar aos lucros excedentes atribuíveis apenas ao ativo intangível considerado,
 - (g) determinar a taxa de desconto apropriada para o ativo intangível considerado e trazer a valor presente ou capitalizar os lucros excedentes, e
 - (h) se apropriado para a finalidade da avaliação (consultar parágrafos 110.1 - 110.4), calcular e agregar o benefício de amortização fiscal (TAB) para o ativo intangível considerado.
- 60.12. Encargos de ativos contributivos (CAC – Contributory Assets Charges) *devem* ser considerados para todos os ativos tangíveis, intangíveis e financeiros atuais e futuros que contribuam para a geração de fluxo de caixa, e se um ativo para o qual um CAC é exigido estiver envolvido em mais de uma linha de negócios, seu CAC *deveria* ser alocado para as diferentes linhas de negócios envolvidas.
- 60.13. A determinação de se considerar um CAC devido a elementos de ágio por expectativa de rentabilidade *deveria* basear-se em uma avaliação dos fatos relevantes e das circunstâncias da situação, e o avaliador não *deveria* aplicar mecanicamente CACs ou ajustes alternativos para elementos de ágio por expectativa de rentabilidade caso as circunstâncias não justifiquem tal encargo. A força de trabalho organizada, visto ser quantificável, normalmente é o único elemento de ágio por expectativa de rentabilidade para o qual um CAC *deve* ser considerado. Nesse sentido, avaliadores *devem* garantir ter uma base forte para aplicar CACs para quaisquer elementos de ágio por expectativa de rentabilidade além da força de trabalho organizada.
- 60.14. CACs geralmente são calculados após impostos como um retorno justo sobre o valor do ativo contributivo, e em alguns casos um retorno do ativo contributivo também é deduzido. O retorno apropriado sobre um ativo contributivo é o retorno de investimento que um participante típico exigiria sobre o ativo. O retorno de um ativo contributivo é uma recuperação do investimento inicial no ativo. Não *deveria* haver nenhuma diferença no valor, independentemente de os CACs serem calculados antes ou após os impostos.

- 60.15. Caso o ativo contributivo não seja de natureza exaurível, como capital de giro, somente um retorno justo sobre o ativo é necessário.
- 60.16. Para ativos intangíveis contributivos avaliados de acordo com um método de liberação de royalties, o CAC *deveria* ser equivalente ao royalty (geralmente ajustado a uma taxa de royalties após impostos).
- 60.17. O método de lucros excedentes *deveria* ser aplicado somente a um único ativo intangível para qualquer determinado fluxo de receitas e rendimentos (geralmente o ativo intangível mais importante ou principal). Por exemplo, na avaliação do ativo intangível de um negócio que utilize tecnologia e um nome comercial no fornecimento de um produto ou serviço (ou seja, a receita associada à tecnologia e ao nome comercial é a mesma), o método de lucros excedentes só *deve* ser utilizado para avaliar um dos ativos intangíveis e um método alternativo *deveria* ser utilizado para outro ativo. No entanto, se a empresa possuir várias linhas de produto, cada qual utilizando uma tecnologia diferente e cada qual gerando lucro e receitas distintas, o método de lucros excedentes pode ser aplicado na avaliação das várias tecnologias diferentes.

Método de liberação de royalties

- 60.18. De acordo com o método de liberação de royalties, o *valor* de um ativo intangível é determinado por referência ao *valor* dos pagamentos de royalties hipotéticos que seriam economizados pela posse de um ativo, em comparação com o licenciamento do ativo intangível de terceiros. Conceitualmente, o método também pode ser visto como um método de fluxo de caixa descontado, aplicado ao fluxo de caixa que o proprietário do ativo intangível poderia receber mediante o licenciamento do ativo intangível a terceiros.
- 60.19. As principais etapas na aplicação de um método de liberação de royalties são:
- (a) desenvolver projeções associadas ao ativo intangível a ser avaliado para a duração do ativo intangível considerado. A métrica mais comum projetada é a receita, visto que a maioria dos royalties são pagos como percentual da receita. No entanto, outras métricas, como royalty por unidade, podem ser adequadas em determinadas avaliações,
 - (b) desenvolver uma taxa de royalties para o ativo intangível considerado. Dois métodos podem ser utilizados para derivar uma taxa hipotética de royalty. O primeiro é baseado em taxas de royalty de mercado para operações semelhantes ou comparáveis. Um pré-requisito para esse método é a existência de ativos intangíveis comparáveis que sejam licenciados entre partes independentes de forma regular. O segundo método baseia-se em uma divisão de lucros que hipoteticamente seriam pagos em uma operação entre partes independentes por um licenciado predisposto a um licenciante predisposto pelos direitos de uso do ativo intangível considerado,
 - (c) aplicar a taxa de royalties selecionada às projeções para calcular os pagamentos de royalties evitados pela posse do ativo intangível,
 - (d) estimar quaisquer despesas adicionais pelas quais um licenciado do ativo considerado seria responsável. Isso pode incluir pagamentos iniciais exigidos por alguns licenciadores. Uma taxa de royalties *deveria* ser analisada para determinar se assume que as despesas (tais como manutenção, comercialização e publicidade) sejam de responsabilidade do licenciante ou do licenciado. Uma taxa de royalties "bruta" consideraria que todas as responsabilidades e despesas associadas à propriedade de um ativo licenciado cabem ao licenciador, enquanto um royalty "líquido" consideraria que algumas ou todas as responsabilidades e despesas associadas com o ativo licenciado cabem ao licenciado. Dependendo de o royalty ser "bruto" ou "líquido", a avaliação *deve* excluir ou incluir, respectivamente, uma dedução por despesas como despesas de manutenção, comercialização ou publicidade relacionadas com o ativo hipoteticamente licenciado.
 - (e) caso os custos hipotéticos e pagamentos de royalties sejam dedutíveis para efeitos de impostos, *pode* ser adequado aplicar a alíquota apropriada para determinar as economias após impostos associadas à propriedade do ativo intangível. No entanto, para determinadas finalidades (tais como preços de transferência), os efeitos dos impostos geralmente não são considerados na avaliação e esta etapa *deveria* ser ignorada,
 - (f) determinar a *taxa de desconto* apropriada para o ativo intangível considerado e o valor presente ou capitalizar as economias associadas

à propriedade do ativo intangível, e

- (g) se apropriado para a finalidade da avaliação (consultar parágrafos 110.1 - 110.4), calcular e agregar o TAB (Benefício de Amortização Fiscal) para o ativo intangível considerado.

60.20. Se uma taxa de royalties tem como base transações de mercado ou um método de divisão de lucros (ou ambos), sua seleção *deve* considerar as características do ativo intangível considerado e o ambiente em que é utilizado. A consideração dessas características forma a base para a seleção de uma taxa de royalty em uma gama de transações observadas e/ou na gama de lucro disponível ao ativo intangível considerado em uma divisão de lucro. Fatores que *deveriam* ser considerados incluem os seguintes:

- (a) Ambiente de concorrência: A dimensão do mercado para o ativo intangível, a disponibilidade de alternativas realistas, o número de concorrentes, barreiras à entrada e presença (ou ausência) de custos de transferência.
- (b) Importância do intangível considerado para o proprietário: se o ativo considerado é um fator principal de diferenciação dos concorrentes, a importância que desempenha na estratégia de comercialização do proprietário, sua importância relativa em comparação com outros ativos tangíveis e intangíveis, e o *valor* que o proprietário gasta na criação, manutenção e melhoria do ativo considerado.
- (c) Ciclo de vida do intangível considerado: a duração econômica esperada do ativo considerado e quaisquer riscos do intangível considerado tornar-se obsoleto.

60.21. Ao selecionar uma taxa de royalty, o avaliador também *deveria* considerar o seguinte:

- (a) ao celebrar um acordo de licença, a taxa de royalty que os participantes estariam dispostos a pagar depende de seus níveis de lucro e da contribuição relativa do ativo intangível licenciado para o lucro. Por exemplo, um fabricante de produtos de consumo não licenciaria um nome comercial a uma taxa de royalty que o levasse a realizar um lucro menor vendendo produtos de marca em comparação com a venda de produtos genéricos.
- (b) ao considerar operações de royalty observadas, o avaliador *deveria* compreender os direitos específicos transferidos ao licenciado e quaisquer limitações. Por exemplo, acordos de royalties *podem* incluir restrições significativas sobre o uso de um ativo intangível licenciado, como uma restrição a uma determinada zona geográfica ou a um produto. Além disso, o avaliador *deve* entender como os pagamentos nos termos do acordo de licenciamento são estruturados, inclusive se há pagamentos iniciais, pagamentos por metas, opções de compra/venda para adquirir a propriedade total da licença etc.

Método de “com e sem” ou renda incremental ou fluxo de caixa incremental

60.22. O método de “com e sem” indica o *valor* de um ativo intangível comparando dois cenários: um em que o negócio utiliza o ativo intangível considerado e um em que o negócio não utiliza o ativo intangível considerado (mas todos os outros fatores são mantidos constantes).

- 60.23. A comparação dos dois cenários pode ser feita de duas maneiras:
- (a) calculando o *valor* do empreendimento sob cada cenário e a diferença entre os valores do negócio calculados será o *valor* do ativo intangível considerado, e
 - (b) calcular, para cada período futuro, a diferença entre os lucros nos dois cenários. O *valor* presente desses montantes é utilizado para valorizar o ativo intangível considerado.
- 60.24. Em teoria, qualquer método *deveria* atingir um *valor* semelhante para o ativo intangível considerado, desde que o avaliador considere não apenas o impacto no lucro da entidade, mas outros fatores tais como diferenças entre os dois cenários com relação a necessidades de capital de giro e gastos de capital.
- 60.25. O método de “com e sem” é frequentemente utilizado na avaliação de acordos de não concorrência, mas pode ser apropriado na avaliação de outros ativos intangíveis em determinadas circunstâncias.
- 60.26. As principais etapas na aplicação do método de “com e sem” são:
- (a) preparar projeções de receita, despesas, gastos de capital e necessidades de capital de giro para o negócio, assumindo a utilização de todos os ativos do negócio, incluindo o ativo intangível considerado. Estes são os fluxos de caixa do cenário “com”,
 - (b) utilizar uma *taxa de desconto* adequada para trazer a valor presente os fluxos de caixa futuros no cenário “com”, e/ou calcular o valor do empreendimento no cenário “com”,
 - (c) preparar projeções de receita, despesas, despesas de capital e necessidades de capital de giro para o negócio, assumindo a utilização de todos os ativos do negócio, exceto o ativo intangível considerado. Estes são os fluxos de caixa do cenário “sem”,
 - (d) utilizar uma *taxa de desconto* adequada para o negócio, para trazer a valor presente os fluxos de caixa futuros no cenário “com”, e/ou calcular o valor do empreendimento no cenário “com”,
 - (e) deduzir o valor presente dos fluxos de caixa ou o valor do empreendimento no cenário “sem” do *valor* presente de fluxos de caixa ou do valor do empreendimento no cenário “com”, e
 - (f) se apropriado para a finalidade da avaliação (consultar parágrafos 110.1 - 110.4), calcular e agregar o TAB para o ativo intangível considerado.
- 60.27. Como uma etapa adicional, a diferença entre os dois cenários *pode* precisar ser ponderada por probabilidade. Por exemplo, ao avaliar um acordo de não concorrência, o indivíduo ou a empresa sujeita ao acordo *pode* escolher não competir, mesmo se o acordo não estiver em vigor.
- 60.28. As diferenças de *valor* entre os dois cenários *devem* refletir-se unicamente nas projeções de fluxo de caixa e não por meio do uso de diferentes *taxas de desconto* nos dois cenários.

Método do Ativo Novo (“Greenfield”)

- 60.29. De acordo com o método do “ativo novo”, o *valor* do intangível considerado é determinado usando as projeções de fluxo de caixa que assumem que o único

ativo da empresa na data de avaliação é o intangível considerado. Todos os outros ativos tangíveis e intangíveis *devem* ser adquiridos, construídos ou alugados.

- 60.30. O método do ativo novo é conceitualmente semelhante ao método de lucros excedentes. No entanto, em vez de subtrair os encargos de ativo contributivo do fluxo de caixa para refletir a contribuição dos ativos contributivos, o método do ativo novo pressupõe que o proprietário do ativo considerado teria que construir, adquirir ou alugar os ativos contributivos. Ao construir ou adquirir os ativos contributivos, o *custo* de um ativo de reposição de utilidade equivalente é utilizado em vez de um custo de reprodução.
- 60.31. O método do ativo novo é muitas vezes utilizado para estimar o *valor* de "habilitação" de ativos intangíveis tais como os acordos de franquia e o espectro de frequência de radiodifusão.
- 60.32. As principais etapas na aplicação do método do ativo novo são:
- (a) preparar projeções de receitas, despesas, gastos de capital e necessidades de capital de giro para a empresa, assumindo que o ativo intangível considerado é o único ativo de propriedade da empresa considerado na data de avaliação, incluindo o tempo necessário para crescer até níveis estabilizados,
 - (b) estimar o tempo e o *valor* dos gastos relacionadas com a aquisição, criação ou aluguel de todos os outros bens necessários para operar o negócio considerado,
 - (c) utilizar uma *taxa de desconto* adequada para o negócio, trazer a valor presente os fluxos de caixa futuros para determinar o valor do empreendimento considerado com apenas o intangível considerado em funcionamento, e
 - (d) se apropriado para a *finalidade* da *avaliação* (consultar parágrafos 110.1 - 110.4), calcular e agregar o TAB para o ativo intangível considerado.

Método do distribuidor

- 60.33. O método do distribuidor, por vezes referido como o método desagregado, é uma variação do método de lucros excedentes por vários períodos, por vezes utilizado para avaliar os ativos intangíveis relacionados com clientes. A teoria subjacente do método do distribuidor é que se espera que as empresas que são compostas de várias funções gerem lucros associados a cada função. Visto que distribuidores geralmente executam somente funções relacionadas com a distribuição dos produtos aos clientes, e não o desenvolvimento de propriedade intelectual ou fabricação, informações sobre as margens de lucros auferidas por distribuidores são usadas para estimar os lucros excedentes atribuíveis a ativos intangíveis relacionados com clientes.
- 60.34. O método do distribuidor é apropriado para avaliar ativos intangíveis relacionados com clientes quando outro ativo intangível (por exemplo, tecnologia ou uma marca) é considerado como o ativo intangível primário, ou mais significativo, e é avaliado de acordo com um método de lucros excedentes por vários períodos.
- 60.35. As principais etapas na aplicação do método do distribuidor são:
- (a) preparar projeções de receita associada a relações com os clientes

existentes. Isto *deveria* refletir o crescimento esperado na receita de clientes existentes, bem como os efeitos de perda de clientes,

- (b) identificar distribuidores comparáveis que tenham relações com clientes semelhantes à empresa considerada e calcular as margens de lucro alcançadas por esses distribuidores,
- (c) aplicar a margem de lucro do distribuidor às receitas projetadas,
- (d) identificar os ativos contributivos relacionados com a execução de uma função de distribuição que sejam necessários para atingir as receitas e despesas previstas. Geralmente os ativos contributivos do distribuidor incluem capital de giro, imobilizado e força de trabalho. No entanto, distribuidores raramente exigem outros ativos como marcas registradas ou tecnologia. O nível dos ativos contributivos exigidos também *deveria* ser coerente com os participantes que executam apenas uma função de distribuição,
- (e) determinar a taxa de retorno adequada sobre cada ativo contributivo com base em uma avaliação do risco associado a esse ativo,
- (f) em cada período de previsão, deduzir os retornos exigidos sobre ativos contributivos do lucro previsto do distribuidor para chegar aos lucros excedentes atribuíveis apenas ao ativo intangível considerado,
- (g) determinar a *taxa de desconto* apropriada para o ativo intangível considerado e trazer a *valor* presente os lucros excedentes, e
- (h) se apropriado para a finalidade da avaliação (consultar parágrafos 110.1 - 110.4), calcular e agregar o TAB para o ativo intangível considerado.

70. Abordagem de Custo

- 70.1. De acordo com a Abordagem de Custo, o *valor* de um ativo intangível é determinado com base no custo de substituição de um ativo semelhante ou um ativo que forneça similar potencial de serviço ou utilidade.
- 70.2. Os avaliadores deverão observar os parágrafos 60.2 e 60.3 da IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação* ao determinar se *devem* aplicar a abordagem de custo à avaliação de ativos intangíveis.
- 70.3. De forma consistente com estes critérios, a abordagem de custo é comumente usada para ativos intangíveis, como os seguintes:
 - (a) software adquirido de terceiros,
 - (b) software desenvolvido internamente e utilizado internamente, software não comercializável, e
 - (c) força de trabalho organizada.
- 70.4. A abordagem de custo pode ser utilizada quando nenhuma outra abordagem puder ser aplicada; no entanto, o avaliador *deve* tentar identificar um método alternativo antes de aplicar a abordagem de custo em situações em que o ativo considerado não preencha os critérios dos parágrafos 60.2 e 60.3 da IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*.
- 70.5. De um modo geral, há dois métodos principais que são classificados na Abordagem de Custo: custo de substituição e custo de reprodução. No entanto, muitos ativos intangíveis não têm forma física que possa ser

reproduzida e ativos como software, que podem ser reproduzidos, geralmente derivam *valor* de sua função/utilidade e não de suas linhas de código exatas. Como tal, o custo de substituição é mais comumente aplicado à avaliação de ativos intangíveis.

- 70.6. O método do *custo* de substituição pressupõe que um participante não pagaria pelo ativo nada além do custo que seria incorrido para repor o ativo com um substituto de utilidade ou funcionalidade comparável.
- 70.7. Os avaliadores *deveriam* considerar o seguinte ao aplicar o método do custo de substituição:
- (a) os custos diretos e indiretos de reposição da utilidade do ativo, incluindo mão de obra, materiais e despesas gerais,
 - (b) se o ativo intangível considerado está sujeito à obsolescência. Embora os ativos intangíveis não se tornem funcional ou fisicamente obsoletos, podem estar sujeitos à obsolescência econômica,
 - (c) se é adequado incluir uma margem de lucro sobre os *custos* incluídos. Um ativo adquirido de terceiros refletiria presumivelmente seus *custos* associados à criação do ativo, bem como alguma forma de lucro para fornecer um retorno sobre o investimento. Como tal, de acordo com *bases de valor* (consultar IVS 104 *Bases de Valor*) que presumem uma operação hipotética, *pode* ser apropriado incluir uma margem de lucro presumido sobre os *custos*. Conforme observado na IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, custos desenvolvidos com base em estimativas de terceiros presumivelmente já refletiriam uma margem de lucro, e
 - (d) custos de oportunidade também *podem* ser incluídos, que refletem *custos* associados sem ter o ativo intangível considerado em funcionamento por um certo tempo durante a sua criação.

80. Considerações Especiais para Ativos Intangíveis

- 80.1. As seções a seguir abordam uma lista não-exaustiva de temas relevantes à avaliação de ativos intangíveis.
- (a) *Taxas de desconto*/taxas de retorno de ativo intangível (seção 90).
 - (b) Duração econômica do ativo intangível (seção 100).
 - (c) Benefício de amortização fiscal (TAB) (seção 110).

90. Taxas de Desconto/Taxas de Retorno de Ativo Intangível

- 90.1. A seleção de taxas de desconto para ativos intangíveis pode ser desafiadora, visto que evidências de mercado observáveis de *taxas de desconto* para ativos intangíveis são raras. A seleção de uma *taxa de desconto* para um ativo intangível geralmente requer julgamento profissional relevante.
- 90.2. Ao selecionar uma *taxa de desconto* para um ativo intangível, avaliadores *deveriam* realizar uma avaliação dos riscos associados com o ativo intangível considerado e considerar a *taxa de desconto* observável de referência.
- 90.3. Ao avaliar os riscos associados a um ativo intangível, o avaliador *deveria* considerar fatores incluindo os seguintes:
- (a) ativos intangíveis frequentemente têm maior risco do que ativos tangíveis,

- (b) se um ativo intangível for altamente especializado para seu uso atual, *pode* ter um risco mais elevado do que ativos com múltiplos usos potenciais,
- (c) ativos intangíveis isolados *podem* ter mais risco do que grupos de ativos (ou empresas),
- (d) ativos intangíveis utilizados em funções de risco (por vezes designadas como não rotineiras) *podem* ter um risco mais elevado do que ativos intangíveis utilizados em atividades de risco mais baixo ou de rotina. Por exemplo, ativos intangíveis utilizados em atividades de pesquisa e desenvolvimento *podem* ter um risco mais elevado do que aqueles utilizados no fornecimento de produtos ou serviços existentes
- (e) a duração do ativo. Similarmente a outros investimentos, ativos intangíveis com durações mais longas são considerados muitas vezes de maior risco, tudo o mais sendo igual,
- (f) ativos intangíveis com fluxo de caixa mais facilmente estimáveis, tais como lista de pedidos pendentes, podem ter risco menor que ativos intangíveis similares com fluxos de caixa menos estimáveis, tais como relações com clientes.

90.4. Taxa de desconto de referência são taxas observáveis com base em evidências de mercado ou transações observadas. A seguir estão algumas das taxas de referência que o avaliador *deveria* considerar:

- (a) taxas livres de risco com vencimentos semelhantes à duração do ativo intangível considerado,
- (b) *custo* de dívida ou taxas de empréstimos com vencimentos semelhantes à duração do ativo intangível considerado,
- (c) *custo* de capital próprio ou taxas de capital ou retorno dos participantes do mercado para o ativo intangível considerado,
- (d) custo médio *ponderado* de capital (WACC) dos participantes do mercado para o ativo intangível considerado ou da empresa que possui/utiliza o ativo intangível considerado,
- (e) em contextos que envolvam uma recente aquisição de negócios, incluindo o ativo intangível considerado, a taxa interna de retorno (TIR) para a operação *deveria* ser considerada, e
- (f) em contextos que envolvam uma *avaliação* de todos os ativos de uma empresa, o *avaliador deveria* realizar uma análise da taxa média *ponderada* de retorno sobre ativos *Weighted Average Return on Assets - WARA*) para confirmar a razoabilidade das *taxas de desconto* selecionadas.

100. Duração Econômica do Ativo Intangível

100.1. Uma consideração importante na avaliação de um ativo intangível, particularmente de acordo com a abordagem de renda, é a duração econômica do ativo. Tal duração pode ser um período determinado e limitado por fatores legais, tecnológicos, funcionais ou econômicos; outros ativos podem ter uma duração indeterminada. A duração econômica do ativo intangível é um conceito diferente de vida útil remanescente para fins fiscais ou contábeis.

100.2. Fatores legais, tecnológicos, funcionais e econômicos *deveriam* ser

considerados individualmente e em conjunto em uma estimativa da duração econômica. Por exemplo, uma tecnologia farmacêutica, protegida por uma patente, pode ter uma duração legal remanescente de cinco anos antes do vencimento da patente, mas um medicamento concorrente com eficácia melhorada pode chegar ao mercado em três anos. Isto pode fazer com que a duração econômica da patente seja avaliada como de apenas três anos. Em contraste, a duração econômica prevista da tecnologia poderia prolongar-se para além da duração da patente se o know-how associado à tecnologia tivesse *valor* na produção de medicamentos genéricos para além do vencimento da patente.

- 100.3. Ao estimar a duração econômica de um ativo intangível, o avaliador também *deveria* considerar o padrão de uso ou reposição. Certos ativos intangíveis podem ser repentinamente substituídos quando uma alternativa nova, melhor ou mais barata se torna disponível, enquanto outros podem ser substituídos lentamente ao longo do tempo, como quando um desenvolvedor de software libera uma nova versão de software a cada ano, mas apenas substitui uma parte do código existente a cada nova versão.
- 100.4. Para intangíveis relacionados com clientes, a perda de clientes é um fator fundamental na estimativa de uma duração econômica, assim como os fluxos de caixa utilizados para avaliar intangíveis relacionados com clientes. A perda aplicada na avaliação de ativos intangíveis é uma quantificação das expectativas em relação a futuras perdas de clientes. Embora seja uma estimativa prospectiva, a perda de clientes é muitas vezes baseada em observações históricas de perda.
- 100.5. Há um número de maneiras de medir e aplicar a perda histórica de clientes:
 - (a) uma taxa constante de perda (como uma porcentagem do saldo do ano anterior) ao longo da duração das relações com os clientes *pode* ser presumida, caso a perda de clientes não pareça depender da maturidade das relações com clientes,
 - (b) uma taxa variável de perda *pode* ser utilizada ao longo da duração das relações com os clientes, se a perda de clientes depender da maturidade das relações com clientes. Em tais circunstâncias, geralmente perdem-se clientes mais recentes/novos a uma taxa maior do que relações com clientes mais estabelecidas e antigas,
 - (c) a perda *pode* ser medida com base em receitas ou por contagem do número de clientes/cliente (*churn rate*), conforme o caso, de acordo com as características do grupo do cliente,
 - (d) os clientes *podem* precisar ser separados em diferentes grupos. Por exemplo, um negócio que vende produtos a distribuidores e varejistas *pode* experimentar taxas de perda diferentes para cada grupo. Os clientes também *podem* ser separados com base em outros fatores, tais como localização, porte do cliente e tipo de produto ou serviço adquirido, e
 - (e) o período utilizado para medir a perda *pode* variar dependendo das circunstâncias. Por exemplo, para um negócio com assinantes mensais, um mês sem receita de um determinado cliente indicaria uma perda de cliente. Em contraste, para produtos industriais maiores, um cliente *pode* não ser considerado "perdido" caso não tenha havido nenhuma venda para aquele cliente por um ano ou mais.
- 100.6. A aplicação de qualquer fator de perda *deve* ser consistente com a forma

como a perda foi medida. A aplicação correta do fator de perda no primeiro ano de projeção (e, portanto, em todos os anos subsequentes) deverá ser consistente com a forma de medição.

- (a) caso a perda seja medida com base no número de clientes no início do período versus fim do período (normalmente um ano), o fator de perda *deve* ser aplicado utilizando uma convenção de "meio do período" para o primeiro ano de projeção (visto que geralmente se presume que os clientes foram perdidos ao longo do ano). Por exemplo, se a perda for medida mediante análise do número de clientes no início do ano (100) versus o número restante no final do ano (90), em média a empresa teve 95 clientes durante esse ano, supondo uma perda uniforme ao longo do ano. Embora a taxa de perda pudesse ser descrita como de 10%, apenas metade dessa porcentagem *deveria* ser aplicada no primeiro ano.
- (b) se a perda for medida mediante análise da receita ou contagem de clientes de ano a ano, o fator de perda resultante geralmente *deveria* ser aplicado sem um ajuste de meio de período. Por exemplo, caso a perda seja medida mediante análise do número de clientes que gerou receitas no Ano 1 (100) versus o número desses mesmos clientes que tiveram receita no Ano 2 (90), a aplicação seria diferente mesmo que a taxa de perda novamente pudesse ser descrita como de 10%.

100.7. Perdas baseadas em receitas *podem* incluir crescimento nas receitas dos clientes existentes, a menos que ajustes sejam feitos. Geralmente é uma prática recomendada fazer ajustes para separar crescimento e perda na medição e aplicação.

100.8. É uma prática recomendada a avaliadores inserir receitas históricas no modelo a ser utilizado e verificar a precisão da previsão das receitas reais dos clientes existentes nos anos subsequentes. Caso a perda tenha sido medida e aplicada adequadamente, o modelo *deveria* ser razoavelmente preciso. Por exemplo, caso as estimativas de perda futura tenham sido desenvolvidas com base em perda histórica observada de 20X0 a 20X5, o avaliador *deve* inserir as receitas de clientes de 20X0 no modelo e verificar se ele prevê com precisão as receitas obtidas dos clientes existentes em 20X1, 20X2 etc.

110. Benefício de Amortização Fiscal (Tax Amortisation Benefit - TAB)

110.1. Em muitas jurisdições fiscais, ativos intangíveis podem ser amortizados para fins fiscais, reduzindo a carga fiscal de um contribuinte e efetivamente aumentando os fluxos de caixa. Dependendo da finalidade da avaliação e do método de avaliação utilizado, pode ser apropriado incluir o *valor* do Benefício de Amortização Fiscal (TAB) no *valor* do intangível.

110.2. Caso a abordagem de mercado ou custo seja utilizada para avaliar um ativo intangível, o preço pago para criar ou adquirir o ativo já refletiria a possibilidade de amortizá-lo. No entanto, na abordagem de renda, um TAB precisa ser explicitamente calculado e incluído, se for o caso.

110.3. Para determinados fins de avaliação, tais como demonstrações financeiras, a *base de valor* adequada pressupõe uma venda hipotética do ativo intangível em análise. Geralmente, para tais fins, um TAB *deveria* ser incluído quando a abordagem de renda for utilizada porque um participante típico poderia amortizar um ativo intangível adquirido em tal operação hipotética. Para outros fins de avaliação, a operação presumida pode ser de um negócio ou grupo de ativos. Para essas *bases de valor*, pode ser conveniente incluir um TAB

somente se a transação resultasse em um reforço da base para os ativos intangíveis.

110.4. Há alguma diversidade na prática relacionada com a *taxa de desconto* apropriada a ser utilizada no cálculo de um TAB. Avaliadores *poderão* utilizar qualquer um dos seguintes:

- (a) a *taxa de desconto* adequada a um negócio utilizando o ativo considerado, como um custo médio ponderado de capital. Os defensores desta visão acreditam que, uma vez que a amortização possa ser usada para compensar os impostos sobre quaisquer rendas produzidas pelo negócio, uma *taxa de desconto* apropriada ao negócio como um todo *deveria* ser utilizada, ou
- (b) uma *taxa de desconto* apropriada ao ativo considerado (ou seja, aquela utilizada na avaliação do ativo). Os defensores desta visão acreditam que a avaliação não *deveria* presumir que o proprietário do ativo considerado possui operações e lucro separados do ativo considerado e que a *taxa de desconto* utilizada no cálculo do TAB *deve* ser a mesma utilizada na avaliação do ativo considerado.

IVS 220 Passivos Não-Financeiros

Índice	Parágrafos
Visão Geral	10
Introdução	20
Bases de Valor	30
Abordagens e Métodos de Avaliação	40
Abordagem de Mercado	50
Abordagem de Renda	60
Abordagem de Custo	70
Considerações Especiais para Passivos Não-Financeiros	80
Taxas de Desconto/Taxa de Retorno para Passivos Não-Financeiros	90
Estimando Fluxos de Caixa e Margens de Risco	100
Restrições em Transferências	110
Impostos	120

10 Visão Geral

- 10.1 Os princípios contidos nas Normas Gerais aplicam-se a avaliações de passivos não-financeiros e avaliações com um componente de passivo não-financeiro. Esta norma contém requisitos adicionais aplicáveis a avaliações de passivos não financeiros.
- 10.2 Com relação à determinação de *taxas de desconto* e margens de risco em circunstâncias onde a IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação* (ver parágrafos 50.29 - 50.31) conflite com IVS 220 *Passivos Não-Financeiros* os avaliadores *devem* aplicar os princípios das seções 90 e 100 desta norma na avaliação de Passivos Não-Financeiros.

20 Introdução

- 20.1 Para os propósitos da IVS220 *Passivos Não-Financeiros*, os passivos não-financeiros são definidos como aqueles passivos requerendo uma obrigação de desempenho de prover bens ou serviços.
- 20.2 Uma lista não exaustiva de passivos que podem requerer um cumprimento não-financeiro parcial ou total e estarem sujeitos à IVS 220 – *Passivos Não-Financeiros* inclui: receita diferida ou passivos contratuais, garantias, passivos ambientais, obrigações de desativação de ativos, determinados requisitos de obrigações contingentes, programas de fidelidade, contratos de compra de energia, reservas e contingências para contencioso, e determinadas indenizações e garantias.
- 20.3 Embora algumas considerações de passivos contingentes possam requerer uma obrigação de realização não financeira estes passivos não estão incluídos no escopo da IVS220 – *Passivos Não-Financeiros*.

- 20.4 A parte assumindo um passivo não-financeiro tipicamente requer uma margem de lucro no cumprimento da obrigação para compensar o esforço incorrido e o risco proveniente do fornecimento de bens ou serviços.
- 20.5 Para passivos financeiros pagamento em caixa é a única obrigação e não é necessária compensação adicional para cumprimento da obrigação. Uma vez que o provimento de caixa é a única obrigação para passivos financeiros, a simetria com passivos relacionados a ativos, frequentemente permite aos avaliadores determinar o passivo subjacente usando as ferramentas usadas para ativos.
- 20.6 A simetria com ativos tipicamente não existe para passivos não-financeiros devido à obrigação de realização em bens ou serviços para satisfazer o passivo e uma compensação adicional pelo esforço. Como tal, passivos não-financeiros serão frequentemente avaliados usando um ferramental para passivos.
- 20.7 Nos casos em que um ativo correspondente é reconhecido pela contraparte, o avaliador *deve* avaliar se os valores refletiriam uma simetria com ativo em condição consistente com a *base de valor*. Algumas *bases de valor* definidas por entidades/organizações outras que não o IVSC, requerem a consideração específica e a reconciliação com um ativo correspondente sob certas condições. O avaliador *deve* entender e seguir as regulamentações, jurisprudência e outros pronunciamentos interpretativos relacionados àquelas *bases de valor* na data da avaliação (ver IVS 200 – *Negócios e Participações em Negócios* parágrafo 30.2). Situações em que o avaliador *deveria* reconciliar com o correspondente *valor* do ativo serão raras e as razões incluem:
- (a) Passivos não-financeiros frequentemente não possuem uma correspondência reconhecida pela contraparte (ex. passivo ambiental) ou podem apenas ser transferidos em conjunto com outro ativo (ex. um veículo e a garantia associada somente são transferidos em conjunto).
 - (b) O ativo correspondente de um passivo não-financeiro pode ser detido por diversas partes de forma que não seja prático identificar e reconciliar os valores dos ativos.
 - (c) O mercado para ativos e passivos não-financeiros é frequentemente de baixa liquidez resultando em informação assimétrica, altos spreads de oferta e assimetria entre ativo e passivo correspondentes.
- 20.8 Participantes que transacionam com maior frequência passivos não-financeiros podem não ser companhias comparáveis e concorrentes da entidade detentora do passivo não-financeiro. Exemplos incluem seguradoras, emitentes de garantias para terceiros, e outros. O avaliador *deveria* considerar se existe um mercado, ou participantes fora da indústria específica no qual a entidade detentora do passivo não-financeiro subjacente opera.
- 20.9 Avaliações de passivos não-financeiros são feitas para vários propósitos. É responsabilidade do avaliador entender o propósito da avaliação e se o passivo não-financeiro *deveria* ser avaliado separadamente ou em conjunto com outros ativos. Uma lista não exaustiva de exemplos de circunstâncias que incluem um componente de avaliação de passivo não-financeiro é mostrada a seguir:
- (a) Para efeitos de demonstrações financeiras avaliações de passivos não-financeiros são requeridas com relação a contabilizações de

combinação de negócios, aquisições e vendas de ativos e análise de recuperabilidade de ativos.

- (b) Para propósitos fiscais avaliações de passivos não-financeiros são frequentemente necessárias para análise de preços de transferência, planejamento tributário patrimonial e análises de taxaço ad valorem.
- (c) Passivos não-financeiros podem ser objeto de litígio, requerendo análise de valor em determinadas circunstâncias.
- (d) Avaliadores são algumas vezes solicitados a avaliar passivos não-financeiros como parte de um serviço de consultoria, garantia de empréstimo e trabalhos de suporte a transações.

30 Bases de Valor

- 30.1 De acordo com a IVS 104 *Bases de Valor*, o avaliador *deve* selecionar a *base de valor* apropriada quando estiver avaliando passivos não-financeiros.
- 30.2 Frequentemente avaliações de passivos não-financeiros são desenvolvidas usando *bases de valores* definidas por entidades/organizações outras que não o IVSC (alguns exemplos dos quais são mencionados em IVS 104 *Bases de Valor*) e o *avaliador deve* entender e seguir a regulamentação, jurisprudência e outros guias interpretativos relacionados àquelas *bases de valor* na data da avaliação (ver IVS 200 *Negócios e Participações em Negócios* parágrafo 30.2).

40 Abordagens e Métodos de Avaliação

- 40.1 Elementos das três abordagens de avaliação descritas em IVS 105 *Abordagens e Métodos de Avaliação* (mercado, renda e custo) podem ser aplicados à avaliação de passivos não-financeiros. Os métodos descritos abaixo podem exibir elementos de mais de uma abordagem. Se for necessário que o avaliador classifique o método em uma das três abordagens o avaliador *deveria* usar seu julgamento ao fazer a determinação e não necessariamente se ater à classificação abaixo.
- 40.2 Ao selecionar uma abordagem ou método, em adição aos requisitos desta norma o avaliador *deve* seguir os requisitos da IVS 105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, incluindo o parágrafo 10.3.

50 Abordagem de Mercado

- 50.1 Sob a abordagem de mercado o *valor* de um passivo não-financeiro é determinado com referência à atividade de mercado (por exemplo, transações envolvendo passivos não-financeiros idênticos ou similares).
- 50.2 Transações envolvendo passivos não-financeiros frequentemente incluem outros ativos, tais como combinações de negócios que incluem ativos tangíveis e intangíveis.
- 50.3 Transações envolvendo passivos não-financeiros isolados são raras se comparadas com transações de negócios e ativos.
- 50.4 Embora transações isoladas de passivos não-financeiros sejam raras avaliadores *deveriam* considerar indicações relevantes de *valor* baseadas em mercado. Embora estas indicações baseadas em mercado possam não prover informações suficientes com relação à aplicabilidade da abordagem de

mercado, o uso de dados de entrada baseados em mercado *deveria* ser maximizado na aplicação de outras abordagens.

- 50.5 Uma lista não exaustiva destas indicações de *valor* de mercado inclui:
- (a) Precificação fornecida por terceiros provendo produtos similares ou idênticos ao passivo não-financeiro considerado (exemplo receita diferida).
 - (b) Precificação de títulos de garantia emitidos por terceiros para obrigações idênticas ou similares,
 - (c) A conversão monetária prescrita para participantes de certos programas de fidelidade.
 - (d) O preço transacionado de direitos de valor contingente (CVR – Contingent Value Rights) com similaridades ao passivo não-financeiro considerado (ex. termos acordados de contingências).
 - (e) Taxas de retorno observadas de fundos de investimentos que investem em passivos não-financeiros (ex. financiamento de litígios).
- 50.6 Avaliadores *devem cumprir* com parágrafos 20.2 e 20.3 de IVS 105 *Abordagens e Métodos de Avaliação* ao determinar se devem ou não aplicar a abordagem de mercado para passivos não-financeiros.
- 50.7 A natureza diversificada de muitos passivos não-financeiros e o fato de que passivos não-financeiros são raramente transacionados isoladamente de outros ativos significa que raramente é possível encontrar evidência de mercado de transações envolvendo passivos não-financeiros similares.
- 50.8 Quando existirem evidências de preços de mercado, avaliadores *deveriam* considerar ajustes para refletir as características diferenciadoras do passivo não-financeiro considerado e os envolvidos na transação. Estes ajustes são necessários para refletir as diferenças entre o passivo não-financeiro considerado e aqueles envolvidos na transação. Estes ajustes podem ser apenas qualitativos em vez de quantitativos. No entanto, a necessidade de diferenciação qualitativa significativa poderia indicar que outra abordagem seria mais apropriada para a avaliação.
- 50.9 Sob certas circunstâncias o avaliador *pode* confiar nos preços de mercado ou evidência para um ativo correspondente ao passivo não-financeiro considerado. Nestas circunstâncias o avaliador *deveria* considerar: a capacidade da entidade de transferir o passivo não-financeiro considerado, se o ativo e o preço a ele relacionado refletem aquelas mesmas restrições e se os ajustes para refletir aquelas restrições *deveriam* ser incluídos. O avaliador *deveria* tomar cuidado ao determinar se as restrições de transferência são características do passivo não-financeiro (por exemplo, um mercado ilíquido) ou restrições que sejam características da entidade (por exemplo, dificuldades financeiras).
- 50.10 O método de transações comparáveis também conhecido como método de parâmetros de mercado (*Guideline Transaction Method*) é geralmente o único método de abordagem de mercado que pode ser aplicado para avaliar passivos não financeiros.
- 50.11 Em raras circunstâncias, um título suficientemente similar a um passivo não-financeiro considerado seria transacionado no mercado, permitindo o uso do método de transações comparáveis. Um exemplo deste tipo de título é direito

de valor contingente (CVR) associado à performance de um determinado produto ou tecnologia.

Métodos de Abordagem de Mercado

- 50.12 Um método de avaliação para passivos não-financeiros sob a abordagem de mercado é usualmente referido como método do topo para a base (Top-Down).

Métodos de Abordagem de Mercado

- 50.13 No método de cima para baixo a avaliação de passivos não-financeiros é baseada na premissa de que indicadores de preços confiáveis, baseados no mercado, estão disponíveis para o cumprimento do compromisso.
- 50.14 Um participante que tenha o compromisso de entregar produtos ou serviços associados a um passivo não-financeiro poderia, teoricamente, precificar o passivo deduzindo do preço de mercado dos serviços os custos já incorridos para o cumprimento da obrigação, acrescidos de uma margem sobre aqueles custos.
- 50.15 Quando informação de mercado for usada para determinar o *valor* do passivo não-financeiro considerado, não é necessário considerar desconto, porque os efeitos do desconto já estão incorporados nos preços de mercado.
- 50.16 Os passos principais na aplicação do método de cima para baixo são:
- (a) Determinar o preço de mercado da obrigação não-financeira
 - (b) Determinar os *custos* já incorridos e ativos utilizados pelo transferente. A natureza destes custos diferirá dependendo do passivo não-financeiro considerado. Por exemplo, para receitas diferidas os custos serão, em princípio, os custos de vendas e marketing que já foram incorridos para gerar o passivo não-financeiro.
 - (c) Determinar os *custos* já incorridos e ativos utilizados pelo transferente. A natureza destes *custos* diferirá dependendo do passivo não-financeiro considerado. Por exemplo, para receitas diferidas os custos serão, em princípio, os custos de vendas e marketing que já foram incorridos para gerar o passivo não financeiro.
 - (d) Subtrair os *custos* incorridos e o lucro do preço de mercado.

60 Abordagem de Renda

- 60.1 Sob a abordagem de renda, o *valor* de um passivo não-financeiro é frequentemente determinado com referência ao *valor* presente do custo de cumprir a obrigação, mais uma margem de lucro que seria requerida para assumir o passivo.
- 60.2 Os *avaliadores* devem observar os parágrafos 40.2 e 40.3 das IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação* ao determinar se *podem* aplicar a abordagem de renda na avaliação de passivos não-financeiros.

Métodos da Abordagem de Renda

- 60.3 O método principal para avaliar passivos não-financeiros sob a abordagem de renda é o método “de baixo para cima” (Bottom-Up).

Método de Baixo para Cima ou Bottom-Up

- 60.4 Sob o método “de baixo para cima” o passivo não-financeiro é medido pelo seu *custo* (acrescido ou não de alguns custos indiretos) necessário para o cumprimento da obrigação, mais uma margem de acréscimo razoável sobre os *custos* descontados a *valor* presente.
- 60.5 Os passos principais para a aplicação do método “de baixo para cima” (Bottom-Up) são:
- (a) Determinar os *custos* requeridos para cumprir a obrigação. Estes **custos** incluem os custos diretos para o cumprimento da obrigação de desempenho, mas podem também incluir custos indiretos, tal como remuneração pelo uso de ativos contributivos. Os custos de cumprimento representam os *custos* relacionados com o cumprimento da obrigação de desempenho que gerou o passivo não-financeiro. *Custos* incorridos como parte das atividades de vendas antes da data de aquisição *deveriam* ser excluídos do processo de cumprimento.
 1. Remuneração de ativos contributivos deveria ser incluída nos custos de cumprimento, quando esses ativos fossem requeridos para cumprir a obrigação e os custos relacionados não fossem capturados pelo demonstrativo de resultados.
 2. Em alguns casos limitados, em adição aos custos diretos e indiretos, pode ser apropriado incluir custos de oportunidade. Por exemplo, no licenciamento de uma propriedade intelectual simbólica, os custos direto e indireto podem ser nominais. No entanto, se a obrigação reduz a oportunidade de monetizar o ativo subjacente (em um contrato de exclusividade, por exemplo), então o avaliador *deveria* considerar como os participantes levariam em conta os potenciais custos de oportunidade associados ao passivo não-financeiro.
 - (b) Determinar uma margem de acréscimo razoável para o cumprimento do passivo não-financeiro. Na maioria dos casos pode ser apropriado incluir uma margem de lucro assumida em certos *custos*, que pode ser expressa como lucro alvo, uma determinada quantia paga inicialmente ou um retorno percentual sobre o *custo* ou *valor*. Um ponto de início pode ser utilizar o lucro operacional da entidade detentora do passivo não-financeiro. No entanto, esta metodologia assume que a margem de lucro seria proporcional aos custos incorridos. Em muitas circunstâncias existem razões para assumir margens de lucro que não sejam proporcionais aos *custos*. Nestes casos, os riscos assumidos, o valor adicionado ou intangíveis incorridos para o cumprimento da obrigação não são os mesmos que os incorridos antes da data de medição. Quando os *custos* são derivados de preços atuais, cotados ou estimados por terceiros, fornecedores ou contratados, estes *custos* incluirão também a margem de lucro desejada pelo terceiro.
 - (c) Determinar a data de cumprimento da obrigação e descontar a *valor* presente. A *taxa de desconto* *deveria* levar em conta o valor do dinheiro no tempo e o risco de não cumprimento da obrigação. Tipicamente é preferível refletir o impacto das incertezas, tais como remuneração sobre os custos de cumprimento antecipado e margem sobre o cumprimento, nos fluxos de caixa, ao invés considerar na *taxa*

de desconto.

- (d) Quando os *custos* de cumprimento forem calculados como uma percentagem da receita, *avaliadores deveriam* considerar se os *custos* de cumprimento já incluem implicitamente o impacto do desconto. Por exemplo, o pré-pagamento de serviços *pode* resultar em um desconto na medida em que um participante esperaria pagar menos pelo mesmo serviço em comparação por pagá-lo na data contratual. Como resultado, o custo calculado *pode* conter também um desconto implícito e *pode* não ser necessário considerar um desconto adicional.

Abordagem de Custo

- 70.1 A Abordagem de Custo tem aplicação limitada para passivos não-financeiros, uma vez que os participantes tipicamente esperariam uma recompensa pelo esforço de cumprimento.
- 70.2 *Avaliadores devem cumprir* o disposto nos parágrafos 60.2 e 60.3 da IVS105 - *Abordagens e Métodos de Avaliação* ao determinar se aplicam a Abordagem de Custo na avaliação de passivos não-financeiros.

80 Considerações Especiais para Passivos Não-Financeiros

- 80.1 As seções seguintes abordam uma lista não exaustiva de tópicos relevantes na avaliação de passivos não-financeiros.
 - (a) *Taxas de desconto* para passivos não-financeiros (seção 90)
 - (b) Estimando Fluxos de Caixa e Margens de Risco (seção 100)
 - (c) Restrições na transferência (seção 110)
 - (d) Impostos (seção 120)

90 Taxas de Desconto para Passivos Não-Financeiros

- 90.1 A base fundamental para a abordagem de renda é que investidores esperam receber um retorno sobre seus investimentos e que tal retorno *deveria* refletir o nível percebido de risco no investimento
- 90.2 A *taxa de desconto deveria* levar em conta o *valor* do dinheiro no tempo e o risco de não cumprimento. O risco de não cumprimento é tipicamente uma função do risco da contraparte (i. e. o risco de crédito da entidade obrigada ao cumprimento do passivo) (ver para 60.5c destas normas)
- 90.3 Algumas bases de *valor* emitidas por entidades/organizações distintas do IVSC podem requerer que a *taxa de desconto* leve em conta riscos específicos do passivo. O *avaliador deve* entender e seguir a regulamentação, jurisprudência e outras orientações interpretativas relacionadas com aquelas *bases de valor* na data da avaliação (ver IVS 200 – *Negócios e Participações em Negócios* para 30.2).
- 90.4 *Avaliadores deveriam* considerar o prazo do passivo não-financeiro avaliado ao determinar os dados de entrada necessários para o *valor* do dinheiro no tempo e risco de inadimplência.
- 90.5 Em certas circunstâncias o avaliador *pode* explicitar ajustes no fluxo de Caixa para risco de inadimplência.
- 90.6 Aquilo que um participante teria que pagar para tomar emprestado os fundos necessários para satisfazer a obrigação *pode* prover um indicativo para ajudar

a quantificar o risco de inadimplência.

- 90.7 Dada a natureza de certos passivos não-financeiros de longo prazo, o avaliador *deve* considerar se a inflação foi incorporada nos fluxos de Caixa estimados e *deve* se assegurar de que estimativas de *taxa de desconto* e do fluxo de caixa sejam preparados em bases consistentes.

100 Estimando Fluxos de Caixa e Margens de Risco

- 100.1 Os princípios contidos nas IVS105 – *Abordagens e Métodos de Avaliação* podem não ser aplicáveis a avaliações de passivos não-financeiros e avaliações com um componente de passivo não-financeiro (ver IVS 105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafos 50.12 a 50.19). Avaliadores *devem* aplicar os princípios das seções 90 e 100 desta norma em avaliações de passivos não-financeiros.
- 100.2 Projeções de fluxos de Caixa de passivos não-financeiros frequentemente envolvem a modelagem explícita de cenários múltiplos de possíveis fluxos de Caixa, para determinar a probabilidade ponderada da previsão de fluxo de caixa esperado. Esse método é frequentemente chamado de Método Baseado em Cenários (MBC). O MBC inclui certas técnicas de simulação como simulação de Monte Carlo. O MBC é comumente utilizado quando pagamentos futuros não são definidos contratualmente, mas variam dependendo de eventos futuros. Quando os fluxos de Caixa de passivos não-financeiros são uma função de riscos sistemáticos o avaliador *deveria* considerar a adequação do MBC e *pode* necessitar utilizar outro método, tal como modelos de precificação por opções (MPO).
- 100.3 Considerações ao estimar fluxos de caixa incluem desenvolver e incorporar pressupostos explícitos, tanto quanto possível. Uma lista não exaustiva destes pressupostos pode incluir:
- (a) Os custos que um terceiro incorreria para executar as ações necessárias para cumprir a obrigação,
 - (b) Outros montantes que um terceiro incluiria na determinação do preço da transferência, incluindo, por exemplo, inflação, despesas indiretas, remuneração de equipamentos, margem de lucro e avanços tecnológicos.
 - (c) O montante que os *custos* de um terceiro e época de ocorrência dos *custos* variariam sob diferentes cenários futuros e as probabilidades relativas daqueles cenários, e,
 - (d) O *preço* que um terceiro pediria e poderia esperar receber para enfrentar as incertezas e circunstâncias imprevisíveis inerentes à obrigação.
- 100.4 Embora os fluxos de caixa esperados (i. é. possíveis fluxos de caixa futuros ponderados por probabilidade) incorporem os benefícios variáveis esperados dos fluxos de caixa do ativo, eles não levam em conta a compensação que participantes requereriam para enfrentar a incerteza dos fluxos de caixa. Para passivos não-financeiros, riscos na previsão *podem* incluir incertezas como custos de antecipação e margem do cumprimento da obrigação. A compensação para assumir tais riscos *deveria* ser incorporada no retorno esperado, por meio de uma margem de risco ou *taxa de desconto*.
- 100.5 Dada a relação inversa entre a *taxa de desconto* e *valor*, a *taxa de desconto* *deveria* ser reduzida para refletir o impacto do risco de previsão (i.é. a

compensação por assumir riscos devido à incerteza sobre o montante e época de ocorrência dos fluxos de caixa).

- 100.6 Embora seja possível levar em conta riscos reduzindo a *taxa de desconto*, dada sua aplicação prática limitada, o avaliador *deve* explicar a lógica para reduzir a *taxa de desconto* em vez de incorporar uma margem de risco ou especificamente citar a regulamentação, jurisprudência ou outra orientação interpretativa que requeira levar em conta o risco de previsão do passivo não-financeiro por meio de taxa de desconto, em vez de margem de risco (ver IVS 200 Negócios e Participações em Negócios parágrafo 30.2).
- 100.7 Ao desenvolver uma margem de risco, o avaliador *deve*:
- (a) Documentar o método usado para desenvolver a margem de risco incluindo o suporte para seu uso, e,
 - (b) Prover evidência para a determinação da margem de risco incluindo a identificação dos dados de entrada significativos e suporte para sua determinação ou fonte.
- 100.8 No desenvolvimento de uma margem de risco para o fluxo de caixa o avaliador *deve* considerar:
- (a) A vida/prazo e/ou vencimento do ativo e a consistência dos dados de entrada,
 - (b) A localização geográfica do ativo e/ou a localização dos mercados nos quais ele seria transacionado,
 - (c) A moeda utilizada nos fluxos de caixa projetados, e
 - (d) O tipo de fluxo de caixa contido na projeção, por exemplo, estimativa de um fluxo de caixa pode representar fluxo de caixa esperado (i. é. cenários ponderados), fluxo de caixa mais provável, fluxos de caixa contratuais etc.
- 100.9 Ao desenvolver a margem de risco do fluxo de caixa o avaliador *deveria* considerar:
- (a) quanto menos certeza existir nos custos de cumprimento e margem de cumprimento previstos, maior *deveria* ser a margem de risco.
 - (b) Dados os prazos finitos da maior parte dos passivos não-financeiros, em contraposição a prazos indefinidos, para muitas avaliações de negócios e ativos, na medida em que experiências emergentes reduzem a incerteza, as margens de risco *deveriam* diminuir e vice-versa.
 - (c) A distribuição esperada de resultados e o potencial para certos passivos não-financeiros apresentarem alto “risco de cauda”, ou severidade. Passivos não-financeiros com distribuição platicúrtica e alta severidade *deveriam* ter margens de risco mais altas,
 - (d) Os respectivos direitos e preferências de passivos não-financeiros, e/ou ativos relacionados, no evento de uma liquidação e sua posição relativa dentro do rol de credores.
- 100.10 A margem de risco do fluxo de caixa *deveria* ser a compensação requerida por um *participante* de modo a ser indiferente cumprir uma obrigação que tem uma gama de possíveis resultados ou outra que gere fluxos de caixa fixos.

- 100.11 O avaliador não precisa conduzir um processo quantitativo pormenorizado, mas *deveria* levar em conta todas as informações razoavelmente disponíveis.

110 Restrições na transferência

- 110.1 Passivos não-financeiros frequentemente têm restrições na capacidade de serem transferidos. Algumas restrições podem ser contratuais em sua natureza, ou uma função de um mercado ilíquido para o passivo não-financeiro em análise.
- 110.2 Ao confiar em evidências de mercado o *avaliador deveria* considerar a capacidade da entidade em transferir o passivo não-financeiro e se os ajustes feitos para refletir as restrições *deveriam* ser considerados. O *avaliador pode* precisar determinar se as restrições de transferência são características da entidade, já que certas *bases de valor podem* especificar uma ou outra a ser considerada (ver IVS 220 *Passivos Não-Financeiros* parágrafo 50.9)
- 110.3 Ao confiar em uma abordagem de renda, na qual o *valor* de um passivo não-financeiro é estimado através da abordagem de cumprimento da obrigação, o *avaliador deveria* determinar se um investidor requereria uma margem de risco adicional para compensar as limitações na habilidade de transferir.

120 Impostos

- 120.1 Avaliadores *deveriam* usar fluxos de caixa e *taxas de desconto* antes de impostos para a avaliação de passivos não-financeiros.
- 120.2 Em certas circunstâncias *pode* ser apropriado fazer a análise com fluxos de caixa e *taxas de desconto* após os impostos. Nestas ocasiões o avaliador deve explicar o raciocínio para o uso de dados de entrada após os impostos ou especificamente citar a regulamentação, jurisprudência ou outra orientação interpretativa que requeira o uso de dados de entrada após os impostos (ver IVS 200 *Negócios e Participações em Negócios* parágrafo 30.2).
- 120.3 Se entradas após os impostos forem usadas, *pode* ser apropriado incluir os benefícios fiscais criados pelo fluxo de saídas de caixa projetadas associadas ao passivo não-financeiro.

IVS 300 Instalações e equipamentos

Índice	Parágrafos
Visão Geral	10
Introdução	20
Bases de Valor	30
Abordagens e Métodos de Avaliação	40
Abordagem de Mercado	50
Abordagem de Renda	60
Abordagem de Custo	70
Considerações Especiais para Instalações e Equipamentos	80
Acordos de Financiamento	90

10. Visão Geral

- 10.1. Os princípios contidos nas Normas Gerais são aplicáveis a avaliações de instalações e equipamentos. Esta norma inclui apenas modificações, princípios adicionais ou exemplos específicos de como as Normas Gerais são aplicáveis às avaliações às quais esta norma se aplica.

20. Introdução

- 20.1. Itens de instalações e equipamentos (que às vezes podem ser classificados como um tipo de bem móvel) são bens tangíveis que normalmente são detidos por uma entidade, para uso na fabricação/produção ou fornecimento de bens ou serviços, aluguel por terceiros ou finalidades administrativas e com expectativa de serem utilizados durante um certo período de tempo.
- 20.2. Para locação de máquinas e equipamentos, o direito de se utilizar um item de máquinas e equipamentos (tais como um direito decorrente de um arrendamento) também seguiria a orientação desta norma. Também *deve-se* notar que o "direito de uso" de um *ativo* poderia ter uma duração diferente da vida útil (que leva em consideração manutenção preventiva e preditiva) das máquinas e equipamentos considerados e, em tais circunstâncias, *deve* ser indicado o tempo de vida útil.
- 20.3. Os ativos para os quais o maior e melhor uso é "em uso" como parte de um grupo de *ativos*, *deverão* ser avaliados utilizando pressupostos consistentes. A menos que os *ativos* pertencentes aos subsistemas *possam* razoavelmente ser separados de forma independente de seu sistema principal, os subsistemas *podem* ser avaliados separadamente, tendo pressupostos consistentes dentro dos subsistemas. Isso também será transmitido em cascata aos subsistemas e assim por diante.
- 20.4. Os ativos intangíveis não se enquadram na classificação de instalações e equipamentos. No entanto, um ativo intangível *pode* ter um impacto no *valor* das instalações e equipamentos. Por exemplo, o *valor* de moldes e matrizes é muitas vezes indissociável dos direitos de propriedade intelectual associados. Software operacional, dados técnicos, registros de produção e patentes são mais exemplos de ativos intangíveis que podem ter um impacto no *valor* de

instalações e equipamentos, dependendo de sua inclusão ou não na avaliação. Em tais casos, o processo de avaliação envolverá a consideração sobre a inclusão de ativos intangíveis e seu impacto sobre a avaliação e instalações e equipamentos. Quando há um componente de ativo intangível, o avaliador *deveria* seguir também as IVS210 *Ativos intangíveis*.

- 20.5. Uma avaliação das instalações e equipamentos normalmente exigirá a consideração de uma gama de fatores relativos ao ativo em si, seu ambiente e potencial físico, funcional e econômico. Portanto, todos os avaliadores de instalações e equipamentos normalmente *deveriam, de forma geral*, inspecionar os ativos considerados para verificar a condição das instalações e, também, determinar se a informação fornecida a eles é utilizável e relacionada com os ativos considerados a serem avaliados. Exemplos de fatores que *podem* ser considerados no âmbito de cada uma destas rubricas incluem os seguintes:

(a) Relacionados com o ativo:

1. Especificação técnica do ativo,
2. a vida útil, econômica ou efetiva remanescente, considerando manutenção preventiva e preditiva,
3. a condição do ativo, incluindo histórico de manutenção,
4. qualquer obsolescência funcional, física e tecnológica,
5. se o *ativo* não for avaliado em sua localização atual, os custos de desinstalação e remoção e custos associados ao local em funcionamento existente do ativo, como reinstalação e recomissionamento dos *ativos* a seu estado ideal,
6. para máquinas e equipamentos utilizados para fins de aluguel, as opções de renovação de arrendamento e outras possibilidades de fim de contrato,
7. qualquer perda potencial de um ativo complementar, por exemplo, a vida operacional de uma máquina, *pode* ser restringida pela duração do arrendamento da edificação na qual esteja localizada,
8. Custos adicionais associados a equipamentos adicionais, transporte, instalação e comissionamento etc., e
9. Em casos em que os custos históricos não estejam disponíveis para as máquinas e equipamentos que *possam* residir em uma planta durante a construção, o avaliador *pode* obter referências no contrato de Engenharia, Aquisições, Construção ("EAC").

(b) Relacionados com o meio-ambiente:

1. a localização em relação à fonte de matéria-prima e mercado para o produto. A adequação de uma localização *pode* também ter uma duração limitada, por exemplo, onde matérias-primas são finitas ou onde a demanda é transitória,
2. o impacto de qualquer legislação ambiental ou de outro tipo que restrinja a utilização ou imponha custos adicionais operacionais ou de descomissionamento,

3. substâncias radioativas que *possam* estar em determinadas máquinas e equipamentos têm um sério impacto se não utilizadas ou eliminadas de forma adequada. Isto terá um impacto importante sobre a consideração de despesas e o meio-ambiente,
4. resíduos tóxicos que *podem* ser químicos sob as formas de estados sólido, líquido ou gasoso *deverão* ser profissionalmente armazenados ou eliminados. Isto é crítico para toda a fabricação industrial, e
5. licenças para operar certas máquinas em certos países *podem* ser restritas.

(c) Relacionados com a economia:

1. a rentabilidade real ou potencial do ativo com base na comparação entre custos operacionais e lucros ou lucros potenciais (consultar IVS 200 Negócios e Participações em Negócios),
2. a demanda pelo produto elaborado pela fábrica em relação a fatores micro e macroeconômicos poderia impactar a demanda, e
3. o potencial para que o *ativo* seja colocado em um uso mais rentável do que o uso atual (ou seja, maior e melhor uso).

20.6. Avaliações de instalações industriais e equipamentos *deveriam* refletir o impacto de todas as formas de obsolescência sobre o *valor*.

20.7. Para cumprir o requisito de identificar o ativo ou passivo a ser avaliado contido em IVS 101 *Escopo de trabalho*, parágrafo 20.3. (d), na medida em que tenha impacto sobre o *valor*, *deve-se* considerar o grau a que o ativo está vinculado ou integrado com outros ativos. Por exemplo:

- (a) ativos podem estar permanentemente vinculados ao terreno e não *poderão* ser removidos sem demolição substancial do ativo ou de qualquer estrutura ou construção circundante,
- (b) uma máquina individual pode ser parte de uma linha de produção integrada, em que a sua funcionalidade depende de outros ativos,
- (c) um ativo pode ser classificado como um componente do imóvel (por exemplo, um Sistema de aquecimento, ventilação e ar-condicionado (AVAC)).

Em tais casos, será necessário definir claramente o que *deve* ser incluído ou excluído da avaliação. Premissas especiais relativas à existência de quaisquer ativos complementares também *devem* ser indicadas (consultar também o parágrafo 20.8).

20.8. Instalações e equipamentos relacionados com o fornecimento ou prestação de serviços a um edifício muitas vezes são nele integrados e, uma vez instalados, não podem ser dele separados. Esses itens normalmente farão parte dos direitos sobre o imóvel. Exemplos incluem instalações e equipamentos com a função principal de fornecimento de eletricidade, gás, aquecimento, resfriamento ou ventilação a um edifício e equipamentos, tais como elevadores. Se a finalidade da avaliação exigir que estes itens sejam avaliados separadamente, o escopo de trabalho *deverá* incluir uma

declaração no sentido de que o *valor* desses itens normalmente seria incluído nos direitos sobre o imóvel e *pode* não ser realizável separadamente. Caso trabalhos de avaliação diferentes sejam empreendidos para realizar avaliações dos direitos sobre o imóvel e instalações e equipamentos no mesmo local, *deve-se* tomar cuidado para evitar omissões ou dupla contagem.

- 20.9. Devido à natureza diversa e transportabilidade dos muitos itens de instalações e equipamentos, premissas adicionais normalmente serão exigidas para descrever a situação e as circunstâncias em que os ativos são avaliados. A fim de cumprir a IVS101 *Escopo de trabalho*, parágrafo 20.3. (k), estas *deverão* ser consideradas e incluídas no escopo do trabalho. Exemplos de premissas que *podem* ser adequadas em circunstâncias diferentes incluem:
- (a) que instalações e equipamentos sejam avaliados como um todo, em funcionamento e como parte de um negócio em funcionamento,
 - (b) que instalações e equipamentos sejam avaliados como um todo, em funcionamento, mas partindo da premissa de que o negócio ainda não está em operação,
 - (c) que instalações e equipamentos sejam avaliados como um todo, em funcionamento, mas partindo da premissa de que o negócio está encerrado,
 - (d) que instalações e equipamentos sejam avaliados como um todo, em funcionamento, mas partindo da premissa de que o negócio seja desativado,
 - (e) que instalações e equipamentos sejam avaliados como itens individuais para a remoção de sua localização atual.
- 20.10. Em algumas circunstâncias, *pode* ser apropriado relatar mais de um conjunto de premissas, por exemplo, a fim de ilustrar o efeito do encerramento do negócio ou da suspensão de operações sobre o *valor* de instalações e equipamentos.
- 20.11. Além dos requisitos mínimos em IVS 103 *Relatórios*, um relatório de avaliação sobre instalações e equipamentos *deverá* incluir referências apropriadas a assuntos abordados no escopo de trabalho. O relatório também *deverá* incluir comentários a respeito do efeito sobre o *valor* relatado de quaisquer ativos tangíveis ou intangíveis associados excluídos do cenário real ou presumido da operação, por exemplo, software operacional para uma máquina ou direito contínuo de ocupar o terreno no qual o item está situado.
- 20.12. As avaliações de instalações e equipamentos são muitas vezes necessárias para finalidades diferentes, incluindo relatórios financeiros, leasing, garantias de empréstimos, alienação, tributação, litígios e insolvência.
- 30. Bases de Valor**
- 30.1. De acordo com a IVS104 *Bases de valor*, o avaliador *deverá* selecionar a(s) *base(s) de valor* apropriada(s) ao avaliar instalações e equipamentos.
- 30.2. O uso da(s) *base(s) de valor* apropriada(s) e premissa de *valor* associada (consultar IVS 104 *Bases de valor*, seções 140-170) é particularmente essencial na avaliação das instalações e equipamentos, pois as diferenças de *valor* podem ser marcantes, dependendo se um item de instalações e equipamentos for avaliado de acordo com uma premissa "em uso", liquidação ordenada ou liquidação forçada (consultar IVS 104 *Bases de Valor* parágrafo

80.1). O *valor* da maioria das instalações e equipamentos é particularmente sensível a diferentes premissas de *valor*.

- 30.3. Um exemplo de condição de liquidação forçada é quando os ativos têm de ser removidos de um imóvel em um período de tempo que impede a comercialização adequada, porque um contrato de arrendamento do imóvel está sendo rescindido. O impacto dessas circunstâncias sobre o *valor* necessita de consideração cuidadosa. A fim de assessorar a respeito do possível a ser realizado, será necessário considerar todas as alternativas a uma venda desde a localização atual, como a praticidade e o custo de remover os itens para outra localização, para fins de eliminação no prazo disponível, e qualquer diminuição no *valor* devida à mudança do item de seu local de operação.

40. Abordagens e Métodos de Avaliação

- 40.1. As três abordagens de avaliação principais descritas nas IVS podem ser aplicadas à avaliação de instalações e equipamentos, dependendo da natureza dos ativos, da informação disponível e dos fatos e circunstâncias da avaliação.

50. Abordagem de Mercado

- 50.1. Para as classes de instalações e equipamentos que sejam homogêneas, por exemplo, veículos a motor e certos tipos de equipamentos de escritório ou máquinas industriais, a abordagem de mercado é comumente utilizada, visto que pode haver dados suficientes de vendas recentes de ativos semelhantes. No entanto, muitos tipos de instalações e equipamentos são especializados e, caso evidências diretas de vendas de tais itens não estejam disponíveis, *deve-se* ter cuidado ao propor uma opinião de *valor* se dados de mercado disponíveis forem insuficientes ou inexistentes. Em tais circunstâncias, *pode* ser adequado adotar a abordagem de renda ou a abordagem de custo para a avaliação.

60. Abordagem de Renda

- 60.1. A abordagem de renda para a avaliação das instalações e equipamentos pode ser utilizada, caso fluxos de caixa específicos possam ser identificados para o ativo ou grupo de ativos complementares, por exemplo, se um grupo de ativos que constitui uma instalação de processamento estiver operando para produzir um produto comercializável. No entanto, alguns dos fluxos de caixa podem ser atribuíveis a ativos intangíveis e ser difícil separar sua contribuição ao fluxo de caixa das instalações e equipamentos. O uso da abordagem de renda não é normalmente possível para muitos itens individuais de instalações ou equipamentos; no entanto, pode ser utilizada na avaliação da existência e quantificação de obsolescência econômica para um ativo ou grupo de ativos.
- 60.2. Quando uma abordagem de renda for utilizada para avaliar instalações e equipamentos, a avaliação *deverá* considerar os fluxos de caixa presumivelmente gerados na duração do(s) ativo(s), bem como o *valor* do ativo no final de sua duração. *Deve-se* ter cuidado quando instalações e equipamentos forem avaliados em uma abordagem de renda a fim de garantir que os elementos de *valor* relacionados com ativos intangíveis, ágio por expectativa de rentabilidade e outros ativos contributivos sejam excluídos (consultar IVS 210 *Ativos Intangíveis*).

70. Abordagem de Custo

- 70.1. A abordagem de custo é comumente adotada para instalações e equipamentos, especialmente no caso de ativos individuais que são especializados ou instalações de uso especial. O primeiro passo é estimar o *custo* arcado por um *participante* do mercado ao substituir o *ativo* considerado por referência ao custo de reprodução ou substituição, o que for menor. O custo de substituição é o *custo* de obtenção de um ativo alternativo de utilidade equivalente, que pode ser um equivalente moderno que proporcione a mesma funcionalidade ou o *custo* de reproduzir uma réplica exata do ativo considerado. Após concluir por um *custo* de substituição, o *valor* deve ser ajustado para refletir o impacto sobre o *valor* da obsolescência física, funcional, tecnológica e econômica. De qualquer forma, ajustes feitos a qualquer custo de substituição particular, *deveriam* ter o objetivo de produzir o mesmo *custo* que o ativo equivalente moderno do ponto de vista da utilidade e da produção.
- 70.2. Custos reais de uma entidade incorridos na aquisição ou construção de um ativo podem ser apropriados para uso, como o custo de substituição de um *ativo* em determinadas circunstâncias. No entanto, antes de utilizar tais informações de custo histórico, o *avaliador* deveria considerar o seguinte:
- (a) Época de ocorrência das despesas históricas: os *custos* registrados em livros de uma entidade podem não ser relevantes, ou talvez precisem ser ajustados pela inflação/indexação a um custo equivalente na data da avaliação, caso não tenham sido incorridos recentemente em razão de mudanças nos preços de mercado, inflação/deflação ou outros fatores.
 - (b) A base de valor: Deve-se ter cuidado ao adotar os custos ou margens de lucro de um determinado participante do mercado, visto que podem não representar o que os participantes típicos do mercado teriam pagado. O avaliador *deve* também considerar a possibilidade de que os custos da entidade podem não ser históricos em sua natureza devido a práticas prévias de contabilização de custos ou aquisição de instalações e equipamentos usados. Em qualquer caso, *deve-se* atualizar valores de custos históricos utilizando índices apropriados.
 - (c) Custos específicos incluídos: o avaliador *deve* considerar todos os custos relevantes que tenham sido incluídos e se esses custos contribuem para o *valor* do ativo, e para algumas *bases de valor*, considerar certo montante de margem de lucro sobre os custos incorridos *pode* ser apropriado.
 - (d) componentes não inerentes ao mercado: quaisquer *custos*, descontos ou abatimentos que não seriam incorridos por participantes típicos de mercado, ou que não estariam disponíveis a eles, *deveriam* ser excluídos.
- 70.3. Tendo estabelecido o custo de substituição, deduções deverão ser feitas para refletir a obsolescência física, funcional, tecnológica e econômica, conforme aplicável (consultar IVS 105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, seção 80).
- Método de custo/capacidade**
- 70.4. De acordo com o método de custo/capacidade, o custo de substituição de um ativo com uma capacidade real ou exigida pode ser determinado por referência ao custo de um ativo semelhante com uma capacidade diferente.
- 70.5. O método de custo/capacidade geralmente é utilizado de duas maneiras

distintas:

- (a) para estimar o custo de substituição para um *ativo* ou *ativos* com uma capacidade caso sejam conhecidos os custos de substituição de um ativo ou ativos com uma capacidade diferente (por exemplo, quando a capacidade de dois ativos considerados *pudesse* ser substituída por um único ativo com um *custo* conhecido), ou
- (b) para estimar o custo de substituição para um ativo moderno equivalente com capacidade que corresponda à demanda previsível, caso o ativo considerado tenha capacidade excessiva (como um meio de medir o desconto por redução de utilidade a ser aplicada como parte de um ajuste de obsolescência econômica).

70.6. Este método só *pode* ser utilizado como um método de verificação, a menos que haja uma instalação exatamente comparável, da mesma capacidade projetada, localizado na mesma área geográfica.

70.7. Note-se que a relação entre *custo* e capacidade frequentemente não é linear; portanto, alguma forma de ajuste exponencial pode igualmente ser necessária.

80. Considerações Especiais para Instalações e Equipamentos

80.1. A seguinte seção “Acordos de Financiamento” aborda uma lista não-exaustiva de temas relevantes para a avaliação das instalações e equipamentos.

90. Acordos de Financiamento

90.1. Geralmente, o *valor* de um ativo é independente de como ele é financiado. No entanto, em algumas circunstâncias o modo como itens de instalações e equipamentos são financiados e a estabilidade desse financiamento podem precisar ser considerados na avaliação.

90.2. Um item de instalações e equipamentos pode ser objeto de um acordo de arrendamento ou financiamento. Nesse sentido, o ativo não pode ser vendido sem que o credor ou o locador recebam qualquer saldo em aberto nos termos do acordo de financiamento. Este pagamento *pode ou não* exceder o *valor* livre de gravame do item na medida em que seja incomum/excessivo para o setor. Dependendo da finalidade da avaliação, pode ser apropriado identificar qualquer ativo gravado e relatar seus valores separadamente dos ativos livres de gravame.

90.3. Itens de instalações e equipamentos que estejam sujeitos a leasing operacional são de propriedade de terceiros e, portanto, não estão incluídos em uma avaliação dos ativos do arrendatário, sujeito a que o arrendamento satisfaça determinadas condições. No entanto, tais ativos podem precisar ser registrados, visto que sua presença pode impactar o *valor* de ativos próprios utilizados em associação. Em qualquer caso, antes da realização de uma avaliação, o avaliador *deve* estabelecer (em conjunto com o cliente e/ou assessores) se há ativos sujeitos a leasing operacional, arrendamento financeiro ou empréstimo, ou outros empréstimos garantidos. A conclusão neste sentido e a finalidade mais ampla da avaliação então ditarão a base adequada e a metodologia de avaliação.

IVS 320 Inventário

Conteúdo	Parágrafos
Visão geral	10
Introdução	20
Bases de valor	30
Abordagens e métodos de avaliação	40
Abordagem de mercado	50
Abordagem de Renda	60
Abordagem de Custo	70
Considerações especiais para estoque	80
Identificação de processos de valor agregado e retornos sobre ativos intangíveis	90
Relação com Outros Ativos Adquiridos	100
Provisões para Estoques Obsoletos	110
Unidade de Contabilização	120

10. Visão geral

- 10.1.** Os princípios contidos nas Normas Gerais se aplicam a *avaliações* de estoque e *avaliações* com um componente de estoque. Esta norma contém requisitos adicionais para *avaliações* de estoques.

20. Introdução

- 20.1. O estoque inclui, de forma geral, bens que serão usados em processos de produção futuros (ou seja, matérias-primas, peças, suprimentos), bens usados no processo de produção (ou seja, trabalho-em-processo) e bens aguardando venda (ou seja, bens acabados).
- 20.2. Esta norma se concentra em *avaliação* de estoques de bens físicos que não sejam bens imóveis, visto que os numerosos e variados aspectos do estoque de bens imóveis não foram considerados ou contemplados na preparação desta norma. A *avaliação* de bens imóveis é coberta pela IVS 400 *Direitos sobre imóveis*.
- 20.3. Embora o valor contábil do estoque inclua apenas os custos históricos, os

lucros obtidos no processo de produção, que refletem os retornos sobre os *ativos* utilizados na manufatura (incluindo capital de giro, imobilizado e ativos intangíveis), não são agregados ao valor contábil. Como resultado, o *valor de mercado* do estoque normalmente difere e geralmente é maior do que o valor contábil do estoque.

- 20.4. Como o estoque raramente é transacionado em um estágio intermediário (por exemplo, trabalho-em-processo) ou *pode* não ser frequentemente vendido a um terceiro para conduzir o esforço de venda (por exemplo, produtos acabados vendidos através de redes de distribuidores), as técnicas de avaliação e considerações para estoques frequentemente diferem daquelas de outros *ativos*.
- 20.5. Avaliações de estoque são realizadas para uma variedade de *objetivos*. É responsabilidade do *avaliador* entender o *objetivo* de uma *avaliação* e se o estoque *deve* ser avaliado, separadamente ou agrupados com outros *ativos*.

Uma lista não exaustiva de exemplos de circunstâncias que normalmente incluem um componente de avaliação de estoque é fornecida abaixo:

- (a) Para relatórios financeiros, *avaliações* de estoques são frequentemente exigidas em conexão com a contabilização de combinações de negócios, aquisições e vendas de ativos e análise de redução do valor recuperável.
- (b) Para finalidades fiscais, *avaliações* de estoques são frequentemente necessárias para análises de preços de transferência, planejamento fiscal sobre imóveis e doações e análises de tributação ad valorem.
- (c) Avaliação de estoque *pode* ser objeto de litígio, exigindo análise de avaliação em determinadas circunstâncias.
- (d) *Avaliadores* são às vezes solicitados a avaliar o estoque como parte de consultoria geral, empréstimos garantidos, trabalhos de suporte transacional e insolvência.

30. Bases de valor

- 30.1. De acordo com IVS 104 *Bases de valor*, o *avaliador* deve selecionar a *base (s) apropriada(s) de valor* ao avaliar o estoque.
- 30.2. Frequentemente, as avaliações de estoques são realizadas usando *bases de valor* definidas por entidades/organizações que não o IVSC (alguns exemplos das quais são mencionados no IVS 104 *Bases de valor*) e o *avaliador* deve compreender e seguir o regulamento, a jurisprudência e outras orientações interpretativas relacionadas a essas *bases de valor* na data de avaliação.

40. Abordagens e métodos de avaliação

- 40.1. As três abordagens de avaliação descritas em IVS 105 *Abordagens de avaliação* podem ser aplicadas à *avaliação* de estoques. Os métodos descritos abaixo exibem simultaneamente elementos da abordagem de custo, abordagem de mercado e abordagem de receita. Se necessário, para o *avaliador* para classificar um método em uma das três abordagens, o *avaliador* *deveria* usar o julgamento ao fazer a determinação e não necessariamente se basear na classificação abaixo.

- 40.2. Ao selecionar uma abordagem e método, além dos requisitos desta norma, o *avaliador deve seguir os requisitos de IVS 105 Abordagens de avaliação*, incluindo o parágrafo 10.3.

50. Abordagem de mercado

- 50.1.** A abordagem de mercado, ou seja, referência à atividade de mercado envolvendo bens idênticos ou semelhantes, tem apenas uma aplicação direta restrita para a *avaliação* de estoques. Essas aplicações geralmente incluem 1) estoque de produtos comoditizados ou 2) estoque em que existe um mercado para o estoque em um estágio intermediário do processo de produção. Para produtos comercializados não-commodities ou produtos para os quais exista um mercado em um estágio de produção intermediário, os preços de venda *devem* ser ajustados para baixo para considerar o esforço de vendas e o lucro relacionado.
- 50.2.** Embora a abordagem de mercado não seja diretamente aplicável na maioria dos casos, *avaliadores deveriam* considerar os preços encontrados no mercado como preço de venda informado como entrada em outros métodos avaliatórios.
- 50.3.** Outros mercados observáveis *podem* fornecer uma indicação sobre os retornos atribuíveis à fabricação e venda de *ativos* que também podem ser aproveitados como informações de entrada em outros métodos. Esses retornos são normalmente considerados excluindo os retornos atribuíveis à propriedade intelectual. Por exemplo:
- (a) As margens de lucro do distribuidor representam uma proxy de mercado significativa para retornos no processo de venda, se uma base apropriada de empresas comparáveis for identificada.
 - (b) Fabricantes contratados, na medida do disponível, *podem* fornecer uma proxy para as margens obtidas no processo de fabricação.
- 50.4.** Os *avaliadores devem* cumprir com os parágrafos 20.2 e 20.3 da IVS 105 *Abordagens e métodos de avaliação* ao determinar se deve ser aplicada a abordagem de mercado à *avaliação* de estoque. Além disso, *avaliadores deveriam* aplicar a abordagem de mercado para avaliar o estoque somente se ambos os critérios a seguir forem atendidos:
- (a) existem informações disponíveis sobre transações em condições normais de mercado envolvendo estoque idêntico ou semelhante na data de avaliação ou próximo a ela, e
 - (b) existem informações suficientes para permitir que o *avaliador* ajuste todas as diferenças significativas entre o estoque *considerado* e aqueles envolvidos nas transações identificadas no mercado.
- 50.5.** Onde houver evidências de preços de mercado disponíveis, *avaliadores deveriam* fazer ajustes para refletir as diferenças entre o estoque considerado e os envolvidos nas transações. Esses ajustes são necessários para refletir as características diferenciadoras do estoque *considerado* e os envolvidos nas transações. Esses ajustes só podem ser determinados em um nível

qualitativo, ao invés de quantitativo. No entanto, a necessidade de ajustes qualitativos *significativos* pode indicar que outra abordagem seria mais apropriada para a *avaliação* (consulte IVS 105 *Abordagens e métodos de avaliação*, parágrafos 10.1-10.10).

60. Abordagem de renda

60.1. A *avaliação* de estoque usando a abordagem de renda requer a alocação do lucro (valor) contribuído até a data da *avaliação* versus o lucro (valor) contribuído após a data da *avaliação*.

60.2. Os *avaliadores* devem cumprir com os parágrafos 40.2 e 40.3 da IVS 105 *Abordagens e métodos de avaliação* ao determinar se deve ser aplicada a abordagem de renda à *avaliação* de estoque.

Método Top-Down

60.3. O método top-down é um método residual que começa com o preço de venda estimado e deduz *custos* e lucro estimados a serem apropriados.

60.4. O método de cima para baixo tenta bifurcar os esforços e os valores relacionados, que foram concluídos antes da data de medição versus aqueles esforços que devem ser concluídos após a data de medição.

60.5. As principais etapas na aplicação do método de cima para baixo são:

- (a) Estimar o preço de venda. O *avaliador* *deveria* se basear em observações diretas dos preços de venda, quando a informação estiver disponível. No entanto, esses dados são frequentemente indisponíveis e o preço de venda é frequentemente estimado aplicando-se uma margem bruta de lucro ao valor contábil líquido dos produtos acabados ao nível do produto ou ao nível agregado. Normalmente, é usada a margem de lucro bruto projetada no período em que o estoque será vendido.
- (b) Estimar os *custos* para concluir (apenas para trabalho em processo). *Custos* de conclusão *deveriam* incluir todas as despesas restantes, diretas ou indiretas a serem incorridas após a data de *avaliação* para trazer o estoque de trabalho em processo à sua condição finalizada. *Custos* para completar *deveriam* ser ajustados para remover despesas que beneficiam períodos futuros.
- (c) Subtrair os *custos* de venda. *Custos* de venda representam *custos* que seriam incorridos em data posterior à *avaliação* para entregar os produtos acabados ao cliente final. *Custos* de venda *deveriam* ser ajustados para remover despesas de períodos futuros. Os *custos* de venda geralmente incluem despesas de vendas e marketing, enquanto as despesas de aquisição e fabricação normalmente já foram incorridas para o estoque de produtos acabados. A fim de determinar *custos* de venda, cada despesa no ciclo de estoque (incluindo despesas indiretas) *deveria* ser categorizada como tendo sido incorrida e, portanto, contribuído para o *valor* do estoque de produtos acabados ou remanescentes a serem incorridos durante o processo de venda.
- (d) Subtrair a parcela de lucro sobre o custo restante para conclusão (para trabalho em processo apenas) e o processo de venda. Um ponto de partida inicial *pode* ser utilizar o lucro operacional da empresa. No entanto, esta metodologia

assume que a margem de lucro seria proporcional aos *custos* incorridos. Na maioria das circunstâncias, há uma justificativa para assumir provisões de lucro que não sejam proporcionais aos *custos* (consulte a seção 90).

- (e) Considerar quaisquer custos de armazenamento necessários. Custos de retenção *podem* precisar ser estimados para considerar o custo de oportunidade associado ao tempo necessário para vender o estoque. Além disso, o *avaliador deveria* considerar o risco gerado durante o período de retenção ao determinar a taxa de retorno exigida. Riscos *podem* ser uma função da duração do ciclo de vida do estoque e das disposições contratuais com os clientes finais (por exemplo, o fabricante arca com o risco de flutuação no *custo* de conclusão e venda). O custo de retenção *pode* ser irrelevante se o giro do estoque for alto e/ou a taxa de empréstimo for baixa.

60.6. Ao determinar o *custo* para completar, *custos* de venda e margem de lucro, o *avaliador deveria* identificar e excluir quaisquer despesas que se destinem a proporcionar benefícios econômicos futuros e não sejam necessárias para gerar a receita do período corrente. Exemplos de despesas com benefícios futuros *podem* incluir pesquisa e desenvolvimento (P&D) relacionados ao desenvolvimento de novos produtos; marketing para um novo produto; recrutamento para aumentar o tamanho da força de trabalho; expansão para um novo território; depreciação de uma unidade de P&D dedicada a pesquisas futuras; ou custos de reestruturação.

60.7. Ativos intangíveis desenvolvidos internamente *deveriam* ser modelados como: 1) um custo como se fossem hipoteticamente licenciados e, portanto, incluídos em qualquer um dos custo de produção ou venda, ou 2) considerado como parte de uma divisão funcional ao determinar a provisão de lucro apropriada.

60.8. Ao utilizar o método top-down, *avaliadores deveriam* considerar se existem dados suficientes para aplicar apropriadamente as etapas principais, ou, se seria apropriado aplicar outros métodos.

60.9. O *avaliador pode* usar o método Bottom-up (ver parágrafo 60.10) para corroborar o valor derivado do método Top-down (ver parágrafos 60.3 a

Método Bottom-Up

60.10. As principais etapas na aplicação do método Bottom-up são:

- (a) Determinar o valor contábil do estoque considerado. O valor contábil *pode* precisar ser ajustado por múltiplos fatores (consulte o parágrafo 70.4 e a seção 110).
- (b) Adicionar qualquer custo de aquisição e armazenagem já incorrido.
- (c) Adicionar qualquer custo de processo ainda a incorrer. Tais custos normalmente incluem despesas de aquisição e fabricação
- (d) Adicionar lucro ao total de *custos* já incorridos. Um ponto de partida *pode* ser utilizar o lucro operacional da empresa. No entanto, esta metodologia assume que a margem de lucro seria proporcional aos custos já incorridos. Na maioria das circunstâncias, há uma justificativa para assumir margens de lucro que não são proporcionais a custos (consulte a seção 90).

60.11. Ao determinar os *custos* já incorridos, *avaliadores deveriam* considerar ativos intangíveis desenvolvidos internamente que contribuíram para o esforço de

conclusão.

70. Abordagem de custo

- 70.1.** O principal método para avaliar o estoque é o método de custo de reposição. O estoque de matérias-primas é normalmente avaliado usando o método de custo de reposição atual.
- 70.2.** Os avaliadores devem cumprir os parágrafos 60.2 e 60.3 da IVS 105 *Abordagens e métodos de avaliação* ao determinar se deve ser aplicada a abordagem de custo à avaliação de estoque.

Método de custo de reposição atual

- 70.3.** O método de custo de reposição atual (CRCM-Current Replacement Cost Method) *pode* fornecer uma boa indicação de *valor de mercado* se o estoque for facilmente encontrado no mercado de atacado ou varejo (por exemplo, estoque de matéria-prima).
- 70.4.** O *valor de mercado* de matérias-primas e outros estoques *pode* ser semelhante ao valor líquido contábil na data de avaliação, mas com certos ajustes que *deveriam* ser considerados.
- (a) O valor contábil *pode* precisar ser ajustado para a base FIFO.
 - (b) Se os preços das matérias-primas flutuarem e/ou o giro do estoque for lento, o valor contábil *pode* precisar ser ajustado para mudanças nos preços de mercado.
 - (c) O valor contábil das matérias-primas *pode* também ser reduzido para considerar bens obsoletos e defeituosos.
 - (d) O valor contábil *pode* também precisar ser reduzido pela quebra, que é a diferença entre o estoque listado nos registros contábeis e o estoque real devido a furto, dano, contagem incorreta, unidades de medida incorretas, evaporação, etc.
 - (e) O valor contábil *pode* precisar ser aumentado por quaisquer *custos* incorridos em conexão com a preparação da matéria-prima (por exemplo, compra, armazenamento e manuseio).

80. Considerações especiais para estoque

- 80.1.** As seções a seguir abordam uma lista não exaustiva de tópicos relevantes para a *avaliação* de estoque.
- (a) Identificação de processos de valor agregado e retornos sobre ativos intangíveis (seção 90).
 - (b) Relação com outros ativos adquiridos (seção 100).
 - (c) Provisões para estoques obsoleto (seção 110).
 - (d) Unidade de contabilização (seção 120)

90. Identificação de processos de valor agregado e retornos sobre ativos intangíveis

- 90.1. A *avaliação* de estoques envolve uma alocação de lucro entre aquele obtido antes da data de medição e aquele obtido em data posterior à medição. Na prática, o lucro obtido *pode* não ser proporcional às despesas. Na maioria dos casos, os riscos assumidos, valor agregado ou intangíveis contribuídos até a data de medição do inventário não são os mesmos que aqueles contribuídos após a data de medição.
- 90.2. *Avaliadores* tipicamente não *deveriam* simplesmente alocar lucro em proporção aos custos de venda e fabricação. Essa suposição pode alocar erroneamente o lucro, pois pressupõe que o processo de produção de uma empresa obtém lucro em base pro-rata com relação aos *custos* incorridos. Para os fabricantes, este método é inadequado se os *custos* de materiais representam um dispêndio sem esforços significativos de produção. Tal suposição também falha em reconhecer a contribuição de ativos intangíveis gerados internamente- cujos custos associados sejam mínimos.
- 90.3. Os *avaliadores* *deveriam* distinguir entre custos de valor agregado e aqueles que não são de valor agregado. A parte de materiais do CPV pode não ser um custo de valor agregado porque não contribui com nenhum lucro para o estoque.
- 90.4. Para uma empresa que possui ativos intangíveis desenvolvidos internamente que contribuem para o aumento do nível de rentabilidade, o retorno sobre esses ativos intangíveis seria incluído na margem de lucro total do negócio. No entanto, sejam os ativos intangíveis próprios ou licenciados, o *valor de mercado* do estoque *deveria* ser o mesmo.
- 90.5. O *avaliador* *deveria* determinar até que ponto a tecnologia, as marcas registradas e os relacionamentos com os clientes apoiam os processos de fabricação e distribuição e se os retornos são aplicáveis a toda a base de receita. Se o ativo intangível foi utilizado para criar o estoque (por exemplo, um intangível do processo de manufatura), então o *valor* do inventário seria aumentado. Por outro lado, se se espera que o ativo intangível seja utilizado no futuro, no momento da venda, o valor do estoque seria reduzido.
- 90.6. Para intangíveis de marketing, determinar se o intangível é um atributo do inventário *pode* ser difícil. Para auxiliar na determinação, o *avaliador* *pode* considerar como o estoque seria comercializado por um *participante* do mercado para seus clientes - modelo pull vs push. Um modelo push requer esforços significativos de venda de estoque e é menos dependente de intangíveis de marketing, enquanto um modelo pull depende do forte desenvolvimento e reconhecimento da marca para atrair os clientes para o produto.
- 90.7. Uma lista não exaustiva de outras considerações para avaliar quando os ativos intangíveis são contribuídos *pode* incluir o valor dos gastos com marketing, se os produtos são vendidos por meio de um distribuidor, o nível de atrito no relacionamento com o cliente e quaisquer direitos legais associados aos ativos intangíveis.
- 90.8. Em alguns casos, o ativo intangível pode consistir em vários elementos que contribuem para vários aspectos da criação de valor, como um ativo intangível

de produto farmacêutico que é composto de tecnologia e nome comercial. Isso requer uma avaliação de como o lucro total, relacionado a cada elemento do ativo intangível, *deveria* ser alocado para a fabricação do produto em vez de ser alocado ao esforço de venda.

- 90.9.** Da mesma forma, embora um único ativo intangível possa contribuir apenas para o esforço de fabricação ou venda, é possível que uma parte do intangível seja contribuída antes da data de medição e uma parte após a data de medição. Por exemplo, ao avaliar a contribuição de uma propriedade intelectual simbólica para produtos acabados, embora o produto tenha a respectiva marca associada à propriedade intelectual simbólica, o direito relacionado a vender o produto de marca *pode* não ser transmitido com a transferência de estoque. Como tal, *pode* ser apropriado considerar tais direitos nos custos de venda.

100. Relacionamento com Outros Ativos Adquiridos

- 100.1.** O *avaliador* *deveria* manter a consistência, conforme apropriado, entre as premissas utilizadas na avaliação do estoque em relação à *avaliação* de outro *ativos* ou passivos.

110. Provisões para estoques obsoletos

- 110.1.** O *avaliador* *deveria* considerar provisão para saldos de estoques obsoletos. As provisões de saldo de estoque *deveriam* ser aplicadas aos estoques nos quais a provisão se aplica, em vez serem compensadas com o saldo total do estoque.
- 110.2.** Normalmente, o estoque obsoleto ajustado pela provisão de estoque não seria avaliado, pois foi ajustado para o valor realizável líquido. No entanto, o *avaliador* *pode* precisar considerar reduções adicionais se o *valor de mercado* for inferior ao valor realizável líquido.

120. Unidade de contabilização

- 120.1.** Para propósito de avaliação de estoques, muitas vezes é apropriado assumir que o estoque é um conjunto homogêneo de *ativos*. No entanto, é possível que as margens de lucro, risco e contribuições de ativos intangíveis variem por produto ou grupo de produtos.
- 120.2.** Se as margens de lucro, risco e contribuições de ativos intangíveis variam por produto ou grupo de produtos, e o mix relativo de estoques sendo avaliados não varia de acordo com o mix de vendas usado para desenvolver as premissas para a *avaliação*, o *avaliador* *deveria* avaliar os diferentes grupos de inventário separadamente.

IVS 400 Direitos Sobre Imóveis

Índice	Parágrafos
Visão Geral	10
Introdução	20
Bases de Valor	30
Abordagens e Métodos de avaliação	40
Abordagem de Mercado	50
Abordagem de Renda	60
Abordagem de Custo	70
Considerações Especiais para Direitos sobre Imóveis	80
Hierarquia de Direitos	90
Aluguel	100

10. Visão Geral

- 10.1. Os princípios contidos nas Normas Gerais são aplicáveis a avaliações de direitos sobre imóveis. Esta norma contém requisitos adicionais para as avaliações de direitos sobre imóveis.

20. Introdução

- 20.1. Direitos sobre imóveis normalmente são definidos pelo Estado ou legislação da comarca e muitas vezes são regulados pela legislação nacional ou municipal. Em algumas circunstâncias, direitos legítimos individuais, comunitários e/ou coletivos sobre a terra e as construções são mantidos de uma forma informal, tradicional, não documentada e não registrada. Antes de realizar uma *avaliação* de um direito sobre imóvel, o *avaliador deverá* entender o quadro jurídico relevante que afeta o direito a ser avaliado.
- 20.2. Um direito sobre imóvel é um direito de propriedade, controle, uso ou ocupação de terrenos e edifícios. Um direito imobiliário inclui direitos de posse informais para comunidades e ou terra coletiva ou tribal e assentamentos informais urbanos/rurais ou economias de transição, que podem ter a forma de posse, ocupação e direitos de uso.

Há três tipos principais de direitos:

- (a) direito superior em qualquer área definida de terra. O proprietário desse direito tem um direito absoluto de posse e controle da terra e de todos os edifícios nela localizados permanentemente, sujeito apenas a quaisquer direitos subordinados e quaisquer restrições jurídicas legais ou de outro tipo,
- (b) um direito subordinado que normalmente concede ao titular direitos de posse exclusiva e controle de uma área definida de terra ou edifícios por um período definido, por exemplo, nos termos de um contrato de arrendamento, e/ou
- (c) um direito de uso de terras ou edifícios, mas sem o direito de posse

exclusiva ou controle, por exemplo, o direito de passagem sobre o solo ou utilizá-lo apenas para uma atividade especificada.

- 20.3. Ativos intangíveis não se enquadram na classificação de bens imóveis. No entanto, um ativo intangível pode estar associado ao *valor* de bens imóveis e ter um impacto material sobre eles. É, portanto, essencial esclarecer no escopo de trabalho precisamente o que ao trabalho de avaliação *deve* incluir ou excluir. Por exemplo, a avaliação de um hotel *pode* ser indissociável da marca do hotel. Em tais casos, o processo de avaliação envolverá a análise da inclusão de ativos intangíveis e seu impacto sobre a avaliação dos bens imóveis e instalações e equipamentos. Quando há um componente de ativo intangível, o avaliador *deve* seguir também as IVS210 Ativos intangíveis.
- 20.4. Embora termos e palavras diferentes sejam usados para descrever esses tipos de direitos sobre imóvel em jurisdições diferentes, os conceitos de um direito absoluto de propriedade ilimitado, de um direito exclusivo por um período limitado ou um de um direito não-exclusivo para um propósito especificado são comuns à maioria. A imobilidade de terrenos e edifícios significa que é o direito que uma parte detém que é transferido em uma transação, não o terreno físico e edifícios. O *valor*, portanto, vincula-se ao aspecto legal, em vez dos aspectos físicos de terrenos e edifícios.
- 20.5. Para cumprir o requisito de identificar os ativos a serem avaliados contido em IVS 101 *Escopo de Trabalho*, parágrafo 20.3. (d), as seguintes questões *deverão* ser incluídas:
- (a) uma descrição do direito sobre imóvel a ser avaliado, e
 - (b) identificação de quaisquer direitos superiores ou subordinados que afetem o direito a ser avaliado.
- 20.6. Para cumprir os requisitos de indicar a extensão da investigação e a natureza e a fonte da informação a serem tomadas como base, contidos em IVS 101 *Escopo de Trabalho*, parágrafo 20.3. (j) e IVS 102 *Investigações e Conformidade*, as seguintes questões *deveriam* ser consideradas:
- (a) as evidências necessárias para verificar o direito sobre imóvel e quaisquer direitos relevantes conexos,
 - (b) a extensão de quaisquer inspeções,
 - (c) a responsabilidade por informações sobre a área do terreno, características do local e áreas construídas,
 - (d) a responsabilidade por confirmar a especificação e a condição de qualquer edificação,
 - (e) a extensão da investigação sobre a natureza, especificação e adequação dos serviços,
 - (f) a existência de qualquer informação sobre as condições do terreno e do solo,
 - (g) a responsabilidade pela identificação dos fatores ambientais reais ou potenciais,
 - (h) as permissões ou restrições legais sobre o uso do imóvel e de quaisquer edifícios, bem como qualquer alteração prevista ou potencial às restrições e permissões legais.
- 20.7. Exemplos típicos de pressupostos especiais que podem precisar ser

acordados e confirmados, para estar em conformidade com IVS 101 *Escopo de Trabalho*, parágrafo 20.3.(k) incluem:

- (a) que uma mudança física definida tenha ocorrido, por exemplo, um edifício com execução planejada, avaliado como se estivesse concluído na data de avaliação,
- (b) que tenha havido uma mudança na situação do imóvel, por exemplo, um edifício arrendado vago ou um edifício arrendado cuja vacância tenha ocorrido na data de avaliação,
- (c) que o direito esteja sendo avaliado sem levar em conta outros direitos existentes, e
- (d) que o imóvel esteja livre de contaminação ou outros riscos ambientais.

20.8. Avaliações de direitos sobre imóveis muitas vezes são exigidas para finalidades diferentes, incluindo garantias de empréstimos, vendas e aquisições, tributação, litígios, indenização, processos de insolvência e demonstrações financeiras.

30. Bases de Valor

30.1. De acordo com a IVS104 *Bases de Valor*, o avaliador *deve* selecionar a(s) *base(s) de valor* apropriada(s) ao avaliar direitos sobre imóveis.

30.2. De acordo com a maioria das *bases de valor*, o avaliador deverá considerar o maior e melhor uso do imóvel, que pode diferir de seu uso atual (consultar IVS 104 *Bases de Valor*, parágrafo 30.3). Esta avaliação é particularmente importante para direitos sobre imóveis cujo uso possa ser alterado ou que tenham potencial de desenvolvimento.

40. Abordagens e Métodos de Avaliação

40.1. As três abordagens de avaliação descritas em IVS 105 *Abordagens e Métodos de Avaliação* podem ser aplicadas à avaliação de direitos sobre imóvel.

40.2. Ao selecionar uma abordagem e um método, além dos requisitos desta norma, o avaliador *deverá* seguir os requisitos da IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, incluindo os parágrafos 10.3. e 10.4

50. Abordagem de Mercado

50.1. Os direitos sobre imóveis são geralmente heterogêneos (ou seja, possuem características diferentes). Mesmo que os terrenos e edifícios tenham características físicas idênticas a outros que estejam sendo transacionados no mercado, o local será diferente. Não obstante essas diferenças, a abordagem de mercado é comumente aplicada para a avaliação dos direitos sobre imóveis.

50.2. A fim de comparar o objeto da avaliação com o *preço* de outros direitos sobre imóveis, os avaliadores *devem* adotar unidades de comparação geralmente aceitas e adequadas, que sejam consideradas pelos *participantes*, de acordo com o tipo de ativo a avaliar. Unidades de comparação que são comumente utilizadas incluem:

- (a) preço por metro quadrado (ou por pé quadrado) de um edifício ou por hectare de terra,

- (b) preço por quarto, e
 - (c) preço por unidade de produção, por exemplo, safras da lavoura.
- 50.3. Uma unidade de comparação só é útil quando for consistentemente selecionada e aplicada ao imóvel considerado e às propriedades comparáveis em cada análise. Na medida do possível, qualquer unidade de comparação utilizada *deve* ser uma unidade comumente utilizada pelos *participantes* no mercado relevante.
- 50.4. A confiabilidade que *pode* ser aplicada a quaisquer dados de preço comparáveis no processo de avaliação é determinada comparando várias características do imóvel e da transação da qual se obtiveram os dados do imóvel a ser avaliado. Diferenças entre os itens a seguir *devem* ser consideradas, em conformidade com a IVS 105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafo 30.8. As diferenças específicas que *devem* ser consideradas na avaliação dos direitos sobre imóvel incluem, entre outras:
- (a) o tipo de direito, fornecendo a evidência de preço e o tipo de direito a ser avaliado,
 - (b) as respectivas localizações,
 - (c) a respectiva qualidade do terreno ou a idade e a especificação dos edifícios,
 - (d) o uso permitido ou zoneamento em cada imóvel,
 - (e) as circunstâncias sob as quais o *preço* foi determinado e a *base de valor* exigida,
 - (f) a data efetiva da evidência de preço e a data da avaliação, e
 - (g) condições de mercado no momento das operações relevantes e como elas diferem das condições na data de avaliação.

60. Abordagem de Renda

- 60.1. Vários métodos são utilizados para indicar o *valor* sob a rubrica geral de abordagem de renda, os quais partilham em comum a característica de que o *valor* é baseado em um lucro real ou estimado que é, ou poderia ser, gerado por um titular do direito. No caso de um imóvel de investimento, esse lucro pode ser sob a forma de renda de aluguel (ver parágrafos 90.1-90.3); em um edifício de uso próprio, pode ser uma renda de aluguel presumida (ou renda de aluguel economizada), com base no custo do proprietário para arrendar espaço equivalente.
- 60.2. Para alguns direitos sobre imóveis, a capacidade de geração de lucro do imóvel está intimamente ligada a um determinado uso ou atividade comercial (por exemplo, hotéis, campos de golfe etc.). Caso um edifício seja apropriado para apenas um determinado tipo de atividade comercial, o lucro está muitas vezes relacionado com os fluxos de caixa reais ou potenciais, decorrentes da atividade comercial, que o proprietário daquele edifício auferiria. O uso do potencial comercial de um imóvel para indicar seu *valor* é frequentemente referido como o "método de lucros".
- 60.3. Quando o resultado utilizado na abordagem de renda representar o fluxo de caixa decorrente de uma atividade comercial (em vez de fluxos de caixa relacionados com renda de aluguel, manutenção e outras despesas específicas de imóveis), o avaliador *deve* também cumprir, conforme

adequado, as exigências da IVS200 *Negócios e Participações em Negócios* e, se for caso, IVS 210 *Ativos Intangíveis*.

- 60.4. Para direitos sobre imóveis, várias formas de modelos de fluxo de caixa descontado podem ser utilizadas. Tais modelos variam em detalhes, mas compartilham a característica básica de que o fluxo de caixa por um período futuro definido é ajustado a um *valor* presente, utilizando uma *taxa de desconto*. A soma dos valores presentes para os períodos individuais representa uma estimativa do *valor* do capital. A taxa de desconto em um modelo de fluxo de caixa descontado terá como base o custo do dinheiro no tempo e os riscos e remuneração do fluxo de receitas considerado.
- 60.5. Mais informações sobre a dedução de *taxas de desconto* estão incluídas na IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafos 50.29 - 50.31. O desenvolvimento de um rendimento ou *taxa de desconto* *deveria* ser influenciado pelo objetivo da avaliação. Por exemplo:
- (a) se o objetivo da avaliação for estabelecer o *valor* para um proprietário particular ou potencial proprietário com base em seus próprios critérios de investimento, a taxa usada pode refletir sua taxa de retorno exigida ou seu custo médio ponderado de capital, e
 - (b) se o objetivo da avaliação for estabelecer o valor de mercado, a *taxa de desconto* *pode* ser derivada da observação dos retornos implícitos no preço pago pelos direitos sobre imóvel negociado no mercado entre os participantes, ou de taxas de retorno exigidas dos participantes hipotéticos. Quando uma *taxa de desconto* for baseada na análise de transações no mercado, os avaliadores também *deveriam* seguir as orientações contidas na IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafos 30.7 e 30.8.
- 60.6. Uma *taxa de desconto* adequada também *poderá* ser constituída a partir de um retorno típico "sem risco" ajustado para os riscos e oportunidades adicionais específicas ao direito sobre imóvel em particular.
- 70. Abordagem de Custo**
- 70.1. Na aplicação da abordagem de custo, os avaliadores *devem* seguir as orientações contidas nas IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafos 70.1 - 70.14.
- 70.2. Esta abordagem é geralmente aplicada à avaliação de direitos sobre imóvel por meio do método de custo de substituição depreciado.
- 70.3. *Pode* ser utilizada como a abordagem principal quando não houver nenhuma evidência de preços de transação de um imóvel semelhante, ou nenhum fluxo de renda real ou hipotética identificável que corresponderia ao titular do direito relevante.
- 70.4. Em alguns casos, mesmo quando a evidência de preços de transação de mercado, ou um fluxo de renda identificável estiver disponível, a abordagem de custo pode ser utilizada como uma abordagem secundária ou corroborante.
- 70.5. O primeiro passo requer que um custo de substituição seja calculado. Este é normalmente o custo de substituição do imóvel por um equivalente moderno na data de avaliação relevante. Há uma exceção quando um imóvel equivalente tenha que ser uma réplica do imóvel considerado a fim de

proporcionar a um participante a mesma utilidade, em cujo caso o custo de substituição seria o de reproduzir ou replicar o edifício considerado em vez de substituí-lo por um equivalente moderno. O custo de substituição *deverá* refletir todos os custos incidentes, conforme o caso, tais como o *valor* do terreno, infraestrutura, taxas de projeto, custos de financiamento e lucro de incorporador, que *seriam* incorridos por um participante na criação de um ativo equivalente.

- 70.6. O *custo* do equivalente moderno, então, conforme o caso, *deverá* ser objeto de ajuste por obsolescência física, funcional, tecnológica e econômica (consultar a IVS105 *Abordagens e Método de Avaliação*, seção 80). O objetivo de um ajuste pela obsolescência é estimar quão menos valioso do que o equivalente moderno *poderia ser ou seria* o imóvel considerado para um comprador em potencial. A obsolescência considera a condição física, a funcionalidade e a utilidade econômica do imóvel considerado em comparação com o equivalente moderno.

80. Considerações Especiais para Direitos sobre Imóveis

- 80.1. As seções a seguir abordam uma lista não-exaustiva de temas relevantes à avaliação de direitos sobre imóveis.

- (a) Hierarquia de Direitos (seção 90).
- (b) Aluguel (seção 100).

90. Hierarquia de Direitos

- 90.1. Os diferentes tipos de direitos sobre imóveis não são mutuamente exclusivos. Por exemplo, um direito superior *pode* estar sujeito a um ou mais direitos subordinados. O titular do direito absoluto *pode* conceder um direito de arrendamento em relação a parte ou à totalidade de seu direito. Direitos de arrendamento concedidos diretamente pelo titular do direito absoluto são direitos de "arrendamento principal". A menos que proibido pelos termos do contrato de arrendamento, o titular de um direito de arrendamento principal *pode* conceder um arrendamento de parte ou da totalidade do direito considerado a um terceiro, que é conhecido como direito de subarrendamento. Um direito de subarrendamento terá sempre uma duração menor ou no máximo equivalente ao arrendamento principal a partir do qual foi criado.

- 90.2. Estes direitos sobre imóveis terão suas próprias características, conforme ilustrado nos exemplos a seguir:

- (a) Embora um direito absoluto proporcione a propriedade de forma permanente, *pode* estar sujeito ao efeito dos direitos subordinados. Estes direitos subordinados *poderiam* incluir arrendamentos, restrições impostas por um titular anterior ou restrições impostas por lei.
- (b) Um direito de arrendamento terá vigência por um período determinado, no final do qual o imóvel reverte em benefício do titular do direito superior a partir do qual foi criado. O contrato de arrendamento normalmente imporá obrigações ao locatário, por exemplo, o pagamento de aluguel e outras despesas. Também *pode* impor condições ou restrições, tais como a forma como o imóvel *poderá* ser utilizado ou sobre qualquer transferência do direito a terceiros.
- (c) Um direito de uso *pode* ser mantido permanentemente ou por um período determinado. O direito *pode* ser dependente de pagamentos

ou do cumprimento de certas outras condições por parte do titular.

- 90.3. Ao avaliar um direito sobre imóveis, portanto, é necessário identificar a natureza dos direitos correspondentes ao titular daquele direito e refletir quaisquer restrições ou gravames impostos pela existência de outros direitos sobre o mesmo imóvel. A soma dos valores individuais de vários direitos diferentes sobre o mesmo imóvel frequentemente será diferente do *valor* do direito superior livre de gravame.

100. Aluguel (ou Arrendamento)

- 100.1. A renda de mercado é abordada como *base de valor* em IVS 104 *Bases de Valor*.
- 100.2. Ao avaliar um direito superior que esteja sujeito a um arrendamento ou direito criado por um arrendamento, os *avaliadores deverão* considerar a renda de aluguel contratual e, em casos em que for diferente, a renda de aluguel de mercado.
- 100.3. A renda de aluguel contratual é a renda devida nos termos de um arrendamento real. Pode ser fixa por todo o prazo do arrendamento, ou variável. A frequência e as variações de base de cálculo da renda serão definidas no arrendamento e deverão ser identificadas e compreendidas de forma a estabelecer os benefícios totais concedidos ao locador e a responsabilidade do locatário.

IVS 410 Propriedades para Desenvolvimento Imobiliário

Índice	Parágrafos
Visão Geral	10
Introdução	20
Bases de Valor	30
Abordagens e Métodos de Avaliação	40
Abordagem de Mercado	50
Abordagem de Renda	60
Abordagem de Custo	70
Considerações Especiais para Empreendimentos Imobiliários	80
Método Residual	90
Ativo Existente	100
Considerações Especiais para Demonstrações Financeiras	110
Considerações Especiais para Empréstimos Garantidos	120

10. Visão Geral

- 10.1. Os princípios contidos nas Normas Gerais IVS 101-IVS 105 são aplicáveis às avaliações de propriedades para desenvolvimento imobiliário. Esta norma inclui apenas modificações, requisitos adicionais ou exemplos específicos de como Normas Gerais são aplicáveis a avaliações a que esta norma se aplica. Avaliações de propriedades para desenvolvimento imobiliário também *devem* seguir a IVS400 *Direitos sobre imóveis*.

20. Introdução

- 20.1. No contexto desta norma, propriedades para desenvolvimento imobiliário são definidos como interesses em que reurbanizações são necessárias, a fim de alcançar o maior e melhor uso, ou melhorias estão sendo contempladas ou em andamento na data de avaliação e incluem:
- (a) a construção de edifícios,
 - (i) terreno anteriormente não urbanizado, ao qual está sendo fornecida infraestrutura,
 - (j) a reurbanização de terreno previamente urbanizado,
 - (k) a melhoria ou a alteração de edifícios ou estruturas existentes,
 - (l) terreno alocado para o empreendimento em um plano diretor, e
 - (m) terreno alocado para usos de maior valor ou maior densidade em um plano diretor.
- 20.2. Avaliações de propriedades para desenvolvimento imobiliário *podem* ser necessárias para diferentes finalidades. É de responsabilidade do avaliador compreender a finalidade de uma avaliação. Uma lista não exaustiva de

exemplos de circunstâncias que *possam* exigir uma avaliação de propriedades para desenvolvimento imobiliário é fornecida abaixo:

- (a) para determinar se os projetos propostos são financeiramente viáveis,
- (b) como parte de contratos gerais de consultoria e apoio em transações para obtenção e garantia de empréstimo,
- (c) para efeitos de relatórios fiscais, as avaliações de propriedades para desenvolvimento imobiliário são frequentemente necessárias para análises de tributação ad valorem,
- (d) para litígios que exijam análise de avaliação em circunstâncias como controvérsias entre acionistas e cálculos de danos,
- (e) para fins de demonstrações financeiras, avaliações de uma propriedade para desenvolvimento imobiliário são muitas vezes exigidas em relação à contabilização de combinações de negócios, vendas e aquisições de ativos e análise de recuperabilidade de custo, e
- (f) para outros eventos legais que possam exigir a avaliação de propriedades para desenvolvimento imobiliário, tais como aquisições compulsórias.

20.3. Ao avaliar a propriedade para desenvolvimento imobiliário, os avaliadores *deverão* seguir a norma aplicável para esse tipo de ativo ou passivo (por exemplo, IVS 400 *Direitos sobre Imóveis*).

20.4. O *valor* residual ou *valor* do terreno de uma propriedade para desenvolvimento imobiliário pode ser muito sensível a mudanças em premissas ou projeções relativas ao lucro ou receita a serem deduzidos do projeto concluído, ou de qualquer um dos custos do empreendimento que serão incorridos. Isto é válido, independentemente do método ou métodos utilizados, ou de quão diligentemente sejam pesquisados os diversos insumos em relação à data de avaliação.

20.5. Esta sensibilidade também é aplicável ao impacto de mudanças relevantes nos *custos* do projeto ou no *valor* após a conclusão sobre o *valor* atual. Se a *avaliação* for necessária para uma finalidade em que alterações relevantes de *valor* na duração de um projeto de construção *possam* ser motivo de preocupação para o usuário (por exemplo, quando a avaliação for para garantia de empréstimo ou para estabelecer a viabilidade de um projeto), o *avaliador deverá* destacar o efeito potencialmente desproporcional de possíveis mudanças nos custos de construção ou no *valor* final sobre a rentabilidade do projeto e o *valor* do imóvel parcialmente concluído. Uma análise de sensibilidade pode ser útil para esta *finalidade*, desde que seja acompanhada de uma explicação adequada.

30. Bases de Valor

30.1. De acordo com a IVS104 *Bases de Valor*, o avaliador *deverá* selecionar a(s) *base(s) de valor* apropriada(s) ao avaliar propriedades para desenvolvimento imobiliário.

30.2. A *avaliação* de propriedades para desenvolvimento imobiliário geralmente inclui um número significativo de premissas e de premissas especiais a respeito da condição ou andamento do projeto quando concluído. Por exemplo, *podem* ser levantadas premissas especiais de que o

empreendimento foi concluído ou de que o imóvel está totalmente arrendado. Conforme exigido pela IVS101 *Escopo de Trabalho*, premissas *relevantes* e premissas especiais utilizadas em uma avaliação *deverão* ser comunicadas a todas as partes envolvidas na contratação da *avaliação* e acordadas e confirmadas no escopo de trabalho. Um cuidado particular *pode* igualmente ser necessário quando terceiros *possam* tomar como confiáveis os resultados da avaliação.

- 30.3. Frequentemente será impraticável ou impossível verificar cada característica de uma propriedade para desenvolvimento imobiliário que poderia ter um impacto sobre o potencial empreendimento futuro, como quando for ainda necessário investigar as condições do solo. Quando este for o caso, *pode* ser apropriado levantar premissas (por exemplo, que não há condições anormais de terreno que possam resultar em incremento relevante de *custos*). Se esta fosse uma premissa que um participante não levantaria, ela precisaria ser apresentada como uma premissa especial.
- 30.4. Em situações em que tenha havido uma mudança no mercado desde que um projeto foi originalmente concebido, um projeto em construção *pode* já não representar o maior e melhor uso do terreno. Nesses casos, os *custos* para concluir o projeto originalmente proposto *podem* ser irrelevantes, uma vez que um comprador no mercado demoliria quaisquer estruturas parcialmente concluídas ou as adaptaria para um projeto alternativo. O *valor* da propriedade para desenvolvimento imobiliário em construção precisaria refletir o *valor* atual do projeto alternativo e os *custos* e riscos associados com a conclusão desse projeto.
- 30.5. Para algumas propriedades para desenvolvimento imobiliário, o imóvel está intimamente vinculado a uma determinada atividade de uso ou comercial ou levanta-se uma premissa especial de que o imóvel concluído será comercializado em níveis específicos e sustentáveis. Nestes casos, o avaliador *deverá*, conforme o caso, cumprir também os requisitos da IVS200 *Negócios e Participações em Negócios* e, quando aplicável, da IVS210 *Ativos Intangíveis*.

40. Abordagens e Métodos de Avaliação

- 40.1. As três principais abordagens de avaliação, descritas em IVS 105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, *podem* ser aplicadas à avaliação de um direito sobre imóveis. Há duas abordagens principais em relação à avaliação de propriedade para desenvolvimento imobiliário. São elas:
 - (a) a abordagem de mercado (ver seção 50), e
 - (b) o método residual, que é um híbrido da abordagem de mercado, da abordagem de renda e da abordagem de custo (consultar seções 40-70). Este é baseado no "*valor* de empreendimento bruto" concluído e na dedução de custos de empreendimento e no retorno do desenvolvedor para chegar ao *valor* residual do empreendimento imobiliário (ver seção 90).
- 40.2. Ao selecionar uma abordagem e um método, além dos requisitos desta norma, o avaliador *deverá* seguir os requisitos da IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, incluindo o parágrafo 10.3.
- 40.3. A abordagem de avaliação a ser utilizada dependerá da *base de valor* exigida, bem como de fatos e circunstâncias específicas, por exemplo, o nível de operações recentes, a fase de desenvolvimento do projeto e os movimentos

nos mercados imobiliários desde o início do projeto, e *deve* sempre ser a mais adequada nessas circunstâncias. Portanto, o exercício do julgamento na seleção da abordagem mais adequada é fundamental.

50. Abordagem de Mercado

- 50.1. Alguns tipos de propriedades para desenvolvimento imobiliário podem ser suficientemente homogêneos e transacionados com frequência em um mercado, para haver dados suficientes de vendas recentes para uso, como uma comparação direta caso uma avaliação seja necessária.
- 50.2. Na maioria dos mercados, a abordagem de mercado *pode* ter limitações para propriedades para desenvolvimento imobiliário maiores ou mais complexos, ou pequenos imóveis em que as melhorias propostas são heterogêneas. Isso ocorre porque o número e a importância das variáveis entre diferentes imóveis tornam comparações diretas de todas as variáveis inaplicáveis, mesmo que ajustes corretos de evidências de mercado (consultar IVS 105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, seção 20.5) possam ser utilizados como base para uma série de variáveis na avaliação.
- 50.3. Para propriedades para desenvolvimento imobiliário em que os trabalhos nas melhorias tenham começado, mas estejam incompletos, a aplicação da abordagem de mercado é ainda mais problemática. Tais imóveis raramente são transferidos entre os participantes em seu estado parcialmente concluído, exceto como parte de uma transferência da entidade proprietária, ou caso o vendedor seja insolvente, ou esteja sujeito à insolvência e, portanto, não seja capaz de concluir o projeto. Mesmo no caso improvável de haver evidência de uma transferência de uma outra propriedade para desenvolvimento imobiliário parcialmente concluído próximo à data da avaliação, quase certamente seria diferente o grau a que o trabalho foi concluído, mesmo que os imóveis fossem semelhantes.
- 50.4. A abordagem de mercado também pode ser apropriada para estabelecer o *valor* de um imóvel concluído como uma das informações necessárias, de acordo com o método residual, o que é mais detalhadamente explicado na seção sobre o método residual (seção 90).

60. Abordagem de Renda

- 60.1. Estabelecer o *valor* residual de uma propriedade para desenvolvimento imobiliário pode envolver o uso de um modelo de fluxo de caixa em alguns mercados.
- 60.2. A abordagem de renda também pode ser apropriada para estabelecer o *valor* de um imóvel concluído como uma das informações necessárias, de acordo com o método residual, o que é mais detalhadamente explicado na seção sobre o método residual (ver seção 90).

70. Abordagem de Custo

- 70.1. Estabelecer os custos do empreendimento é um componente essencial da abordagem residual (consultar parágrafo 90,5).
- 70.2. A abordagem de custo também pode exclusivamente ser utilizada como um meio de indicar o *valor* do empreendimento imobiliário como um desenvolvimento proposto de um edifício ou outras estruturas para as quais não haja mercado ativo após a conclusão.

70.3. A abordagem de custo é baseada no princípio econômico de que um comprador não pagará por um ativo nada além do que o *valor* para criar um ativo de igual utilidade. Para aplicar este princípio a propriedade para desenvolvimento imobiliário, o avaliador *deverá* considerar o custo que um comprador potencial incorreria na aquisição de um ativo semelhante com o potencial para obter um lucro semelhante a partir de um empreendimento, como poderia ser obtido da propriedade em análise. No entanto, a menos que haja circunstâncias incomuns que afetem a propriedade para desenvolvimento imobiliário em tela, o processo de análise de uma proposta de empreendimento e determinação dos custos esperados para uma alternativa hipotética reproduziria efetivamente ou a abordagem de mercado ou o método residual, conforme descrito acima, que *pode* ser aplicado diretamente ao imóvel considerado.

70.4. Outra dificuldade na aplicação da abordagem de custo a propriedade para desenvolvimento imobiliário é a determinação do nível de lucro, que é sua "utilidade" para um comprador potencial. Embora um empreendedor *possa* ter um lucro alvo no início de um projeto, o lucro real é normalmente determinado pelo *valor* do imóvel ao final do desenvolvimento. Além disso, conforme o empreendimento aproxima-se da conclusão, alguns dos riscos associados com o empreendimento *podem* diminuir, o que *pode* impactar o retorno exigido de um comprador. A menos que tenha sido acordado um preço fixo, o lucro não é determinado pelos *custos* incorridos na aquisição do terreno e na realização das melhorias.

80. Considerações Especiais para uma Propriedade para Desenvolvimento Imobiliário

80.1. As seções a seguir abordam uma lista não-exaustiva de temas relevantes à avaliação de uma propriedade para desenvolvimento imobiliário.

- (a) Método Residual (seção 90).
- (b) Ativos Existentes (seção 100).
- (c) Considerações Especiais para Demonstrações Financeiras (seção 110).
- (d) Considerações Especiais para Empréstimos Garantidos (seção 120).

90. Método Residual

90.1. O método residual é assim designado porque indica o *valor* residual após a dedução de todos os *custos* conhecidos ou previstos necessários para concluir o empreendimento a partir do *valor* previsto do mesmo quando concluído, após consideração dos riscos associados à sua conclusão. Esse é conhecido como o *valor* residual.

90.2. O *valor* residual pode ser altamente sensível a mudanças relativamente pequenas nos fluxos de caixa previstos e o profissional *deveria* fornecer análises de sensibilidade separadas para cada fator significativo.

90.3. *É necessária cautela* no uso deste método em razão da sensibilidade do resultado a mudanças em muitos dos dados de entrada, o que *pode* não ser conhecido com precisão na data de avaliação e, portanto, tenha que ser estimado com o uso de premissas.

90.4. Os modelos utilizados para aplicar o método residual variam consideravelmente em complexidade e sofisticação, e os modelos mais

complexos permitem maior detalhamento de dados de entrada, várias fases de empreendimento e ferramentas analíticas sofisticadas. O modelo mais adequado dependerá da dimensão, duração e complexidade do empreendimento imobiliário proposto.

90.5. Ao aplicar o método residual, o *avaliador deveria* considerar e avaliar a razoabilidade e confiabilidade do seguinte:

- (a) a fonte de informações sobre qualquer proposta de edifício ou estrutura, por exemplo, quaisquer planos e especificações que sejam considerados confiáveis no processo de avaliação, e
- (b) qualquer fonte de informações sobre a construção e outros *custos* que serão incorridos na conclusão do projeto e que serão utilizados na avaliação.

90.6. Os seguintes elementos básicos requerem consideração em qualquer aplicação do método para estimar o *valor de mercado* de uma propriedade para desenvolvimento imobiliário e, se outra base for necessária, dados alternativos podem ser requeridos.

- (a) o *valor* do imóvel concluído,
- (b) os custos de construção,
- (c) honorários de consultores,
- (d) custos de Marketing,
- (e) cronograma,
- (f) custos de financiamento,
- (g) lucro do empreendimento,
- (h) *taxa de desconto*.

Valor do imóvel concluído

90.7. A primeira etapa requer uma estimativa do *valor* dos direitos relevantes sobre o imóvel após a conclusão teórica do projeto de empreendimento, que *deve* ser desenvolvida em conformidade com IVS 105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*.

90.8. Independentemente dos métodos adotados de acordo com a abordagem de mercado ou de renda, o avaliador *deverá* adotar uma das duas premissas básicas subjacentes:

- (a) o valor de mercado estimado na conclusão do empreendimento baseia-se em valores atuais na data de avaliação, partindo da premissa especial de que o empreendimento já tenha sido concluído em conformidade com os planos e especificações definidos, ou
- (b) o *valor* estimado na conclusão do empreendimento baseia-se na premissa de que o mesmo está concluído em conformidade com os planos e especificações definidos na data prevista de conclusão.

90.9. A prática de mercado e a disponibilidade de dados relevantes *deveriam* determinar qual destas premissas é a mais apropriada. No entanto, é importante esclarecer se são valores atuais ou projetados que estão sendo utilizados.

- 90.10. Caso o *valor* bruto estimado do empreendimento seja utilizado, *deveria* ser esclarecido que este é baseado em premissas especiais que um participante adotaria, com base nas informações disponíveis na data de avaliação.
- 90.11. É também importante ter cuidado em assegurar que premissas consistentes sejam utilizadas em todo o cálculo do *valor* residual, ou seja, se os valores atuais forem utilizados, então os *custos* também *deveriam* ser atuais e as *taxas de desconto* decorrentes de análise de preços atuais.
- 90.12. Se houver um contrato de pré-venda ou pré-arrendamento em vigor que dependa da conclusão do projeto, no todo ou em parte, isto será refletido na avaliação do imóvel concluído. *Deveria* ser tomado o cuidado de estabelecer se o preço em um contrato de pré-venda ou pré-arrendamento e o aluguel e outros termos em um contrato de pré-arrendamento refletem aqueles que seriam acordados entre os participantes na data de *avaliação*.
- 90.13. Caso os termos não reflitam o mercado, ajustes *poderão* ser necessários na avaliação.
- 90.14. Também *seria* adequado estabelecer se estes contratos *seriam* transferíveis a um comprador do direito relevante no empreendimento imobiliário antes da conclusão do projeto.

Custos de construção

- 90.15. Os *custos* de todos os trabalhos necessários na data de avaliação para concluir o projeto de acordo com a especificação definida precisam ser identificados. Caso nenhum trabalho tenha sido iniciado, isto incluirá qualquer trabalho preparatório necessário antes do contrato de construção principal, tais como os *custos* de obtenção de permissões legais, demolição ou trabalho de adequação do local à obra.
- 90.16. Caso o trabalho já tenha sido iniciado, ou esteja prestes a ser iniciado, normalmente haverá um contrato ou contratos em vigor que podem fornecer a confirmação independente do *custo*. No entanto, se não houver nenhum contrato em vigor, ou se os custos reais do contrato não forem típicos daqueles que seriam celebrados no mercado na data da avaliação, então pode ser necessário estimar estes custos refletindo a expectativa razoável de participantes, sobre os *custos* prováveis, na data da avaliação.
- 90.17. O benefício de qualquer trabalho realizado antes da data de avaliação será refletido no *valor*, mas não irá determiná-lo. Da mesma forma, pagamentos anteriores no âmbito do contrato de construção real para os trabalhos concluídos antes da data da avaliação não são relevantes ao *valor* atual.
- 90.18. Em contraste, caso os pagamentos nos termos de um contrato de construção sejam voltados para o trabalho concluído, as quantias restantes a serem pagas pelo trabalho não ainda realizado na data de avaliação *podem* ser a melhor evidência dos *custos* de construção necessários para concluir o trabalho.
- 90.19. No entanto, custos contratuais *podem* incluir requisitos especiais de um determinado usuário final e, portanto, *podem* não refletir os requisitos gerais dos participantes do mercado.
- 90.20. Além disso, se houver risco material de que o contrato *possa* não ser cumprido, (por exemplo, devido a uma controvérsia ou insolvência de uma das partes), *pode* ser mais apropriado refletir o custo de envolver uma nova

contratada para concluir o trabalho pendente.

- 90.21. Ao avaliar uma propriedade para desenvolvimento imobiliário parcialmente concluída, não convém confiar exclusivamente nos custos e lucros projetados contidos em qualquer plano de projeto ou estudo de viabilidade produzido no início do empreendimento.
- 90.22. Uma vez que o projeto tenha sido iniciado, isto não é uma ferramenta confiável para medir o *valor*, visto que os insumos serão históricos. Da mesma forma, é improvável que uma abordagem com base na estimativa da percentagem do projeto que foi concluído antes da data de avaliação seja relevante na determinação do *valor de mercado* atual.

Honorários de consultores

- 90.23. Estes incluem os custos legais e profissionais que seriam razoavelmente incorridos por um participante em várias etapas até a conclusão do projeto.

Custos de Marketing

- 90.24. Caso não haja comprador ou locatário identificados para o projeto concluído, normalmente será apropriado levar em consideração os *custos* associados com as ações de Marketing apropriadas, bem como quaisquer comissões de arrendamento e honorários de consultores incorridos para a comercialização não incluídos no parágrafo 90.23.

Cronograma

- 90.25. A duração do projeto da data de avaliação à data prevista de conclusão física do mesmo precisa ser considerada, juntamente com a programação de todas as saídas de caixa para custos de construção, honorários de consultores etc.
- 90.26. Se não houver contrato de compra e venda em vigor para o direito relevante sobre a propriedade para desenvolvimento imobiliário após sua conclusão efetiva, uma estimativa *deveria* ser feita do período de comercialização que normalmente seria necessário entre o término da construção e a primeira venda.
- 90.27. Caso o imóvel deva ser mantido para investimento após a conclusão, e se não houver nenhum acordo de pré-arrendamento, o tempo necessário para obter uma ocupação estabilizada precisa ser considerado (ou seja, o período necessário para alcançar um nível realista de ocupação a longo prazo). Para um projeto em que haverá arrendamentos de unidades individuais, os níveis de ocupação estabilizada podem ser inferiores a 100% se a experiência de mercado indicar previsão de que um número de unidades estará sempre vagas, e deverão ser considerados os custos incorridos pelo proprietário durante este período, tais como custos adicionais de Marketing, incentivos, manutenção e/ou taxas de serviço irreversíveis.

Despesas financeiras

- 90.28. Tais despesas representam o *custo* de financiamento do projeto desde a data de avaliação à conclusão do mesmo, inclusive qualquer período necessário após conclusão física para vender o direito ou obter uma ocupação estabilizada. Visto que um credor *pode* perceber que os riscos durante a construção diferem substancialmente dos riscos após a conclusão da construção, o custo de financiamento durante cada período *pode* também precisar ser considerado separadamente. Mesmo que uma entidade pretenda

autofinanciar o projeto, *deveriam* ser considerados juros a uma taxa que seria obtida por um participante para obter um empréstimo a fim de financiar a conclusão do projeto na data de avaliação.

Lucro do empreendimento

- 90.29. Deve-se considerar o lucro do empreendimento ou o retorno que seria exigido por um comprador do empreendimento imobiliário no mercado para assumir os riscos associados à conclusão do mesmo na data de avaliação. Isto inclui os riscos envolvidos na obtenção do lucro ou *valor* de capital previsto após a conclusão física do projeto.
- 90.30. Tal lucro alvo pode ser expresso como um montante fixo, um percentual de retorno sobre os custos incorridos ou um percentual do *valor* previsto do projeto na sua conclusão ou uma taxa de retorno. A prática de mercado para o tipo de imóvel considerado normalmente indicará a opção mais adequada. O *valor* do lucro que seria exigido refletirá o nível de risco que *seria* percebido por um comprador potencial na data da avaliação e irá variar de acordo com fatores tais como:
- (a) a fase em que estiver o projeto na data de avaliação. Um projeto que esteja em fase de conclusão será normalmente visto como menos arriscado do que um em uma fase inicial, com exceção de situações em que uma parte dos financiadores do empreendimento esteja insolvente,
 - (b) se um comprador ou locatário possui garantia para o projeto concluído, e
 - (c) a dimensão e duração restante prevista do projeto. Quanto maior a sua dimensão, maior o risco causado pela exposição a flutuações em receitas e *custos* futuros e mudança das condições econômicas em geral.
- 90.31. Os seguintes são exemplos de fatores que podem normalmente precisar ser considerados em uma avaliação dos riscos relativos associados à conclusão de um projeto de empreendimento:
- (a) complicações imprevistas que aumentem os custos de construção,
 - (b) possibilidade de atrasos contratuais causados por condições climáticas adversas ou outras questões fora do controle do empreendedor,
 - (c) atrasos na obtenção de permissões legais,
 - (d) falhas do fornecedor,
 - (e) risco de direitos e alterações em direitos durante o período de empreendimento,
 - (f) alterações regulatórias, e
 - (g) atrasos para encontrar um comprador ou locatário para o projeto concluído.
- 90.32. Embora todos os fatores acima impactem o risco percebido de um projeto e o lucro que um comprador ou a propriedade para desenvolvimento imobiliário exigiriam, é preciso ter cuidado para evitar dupla contagem, caso contingências já estejam refletidas no modelo de avaliação residual ou riscos na *taxa de desconto* utilizada para trazer a *valor* presente os fluxos de caixa futuros.

- 90.33. O risco de mudança do *valor* estimado do projeto de empreendimento concluído devido às condições de mercado alteradas ao longo da duração do projeto será normalmente refletido na *taxa de desconto* ou taxa de capitalização utilizada para avaliar o projeto concluído.
- 90.34. O lucro previsto pelo titular de um direito sobre o empreendimento imobiliário no início de um projeto de empreendimento irá variar de acordo com a avaliação de seu direito sobre o projeto, uma vez que tenha sido iniciada a construção. A avaliação *deveria* refletir esses riscos remanescentes na data de avaliação e o desconto ou retorno que um comprador do projeto parcialmente concluído exigiria para levá-lo a uma conclusão bem-sucedida.

Taxa de desconto

- 90.35. A fim de chegar a uma indicação do *valor* do empreendimento imobiliário na data da avaliação, o método residual requer a aplicação de uma *taxa de desconto* a todos os fluxos de caixa futuros a fim de alcançar um *valor* presente líquido. Esta *taxa de desconto* pode ser deduzida utilizando uma variedade de métodos (consultar IVS 105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafos 50.30 -50.39).
- 90.36. Caso os fluxos de caixa sejam baseados em *valores* e *custos* atuais na data da avaliação, o risco de que tais valores e custos mudem entre a data de avaliação e a data de conclusão prevista *deveria* ser considerado e refletido na *taxa de desconto* utilizada para determinar o *valor* presente. Caso os fluxos de caixa sejam baseados em *custos* e valores potenciais, o risco de que essas projeções sejam imprecisas *deveria* ser considerado e refletido na *taxa de desconto*.

100. Ativos Existentes

- 100.1. Na avaliação de uma propriedade para desenvolvimento imobiliário, é necessário estabelecer a adequação do imóvel considerado para o empreendimento proposto. Algumas questões podem ser de conhecimento e experiência do avaliador, mas algumas outras poderão exigir informações ou relatórios de outros especialistas. Questões que normalmente precisam ser consideradas para investigações específicas ao realizar uma avaliação de uma propriedade para desenvolvimento imobiliário antes de dar início a um projeto incluem:
- (a) se há ou não um mercado para o empreendimento proposto,
 - (b) se o empreendimento proposto constitui o maior e melhor uso do imóvel no mercado atual,
 - (c) se há outras obrigações não-financeiras que precisem ser consideradas (critérios políticos ou sociais),
 - (d) permissões legais ou de zoneamento, incluindo quaisquer condições ou restrições sobre o empreendimento aprovado,
 - (e) limitações, gravames ou condições impostas sobre o direito relevante por contrato particular,
 - (f) direitos de acesso a rodovias públicas ou outras áreas públicas,
 - (g) condições geotécnicas, incluindo o potencial de contaminação ou outros riscos ambientais,
 - (h) a disponibilidade e os requisitos para prestar ou melhorar os serviços

necessários, por exemplo, água, drenagem e energia,

- (i) a necessidade de quaisquer melhorias de infraestrutura externa e os direitos necessários para realizar este trabalho,
- (j) quaisquer restrições arqueológicas ou a necessidade de investigações arqueológicas,
- (k) sustentabilidade e quaisquer exigências do cliente em relação a edifícios ecológicos (*green buildings*),
- (l) condições e tendências econômicas e seu potencial impacto sobre os custos e receitas durante o período de desenvolvimento do empreendimento,
- (m) oferta e demanda atuais e projetadas para as utilizações futuras propostas,
- (n) a disponibilidade e o custo do financiamento,
- (o) o tempo previsto necessário para lidar com questões preparatórias antes de iniciar o trabalho, para a conclusão do trabalho e, se for caso, para alugar ou vender o imóvel concluído, e
- (p) quaisquer outros riscos associados ao empreendimento proposto.

100.2. Quando um projeto estiver em andamento, consultas e investigações adicionais serão normalmente necessárias sobre os contratos em vigor para a concepção do projeto, sua construção e supervisão da construção.

110. Considerações Especiais para Demonstrações Financeiras

110.1. O tratamento contábil do empreendimento imobiliário pode variar dependendo de como ele for classificado pela entidade declarante (por exemplo, se é mantido para venda, para ocupação pelo proprietário ou como imóvel de investimento). Isso pode afetar os requisitos da avaliação e, portanto, a classificação, e as exigências contábeis relevantes precisam ser determinadas antes da seleção de um método de avaliação adequado.

110.2. Demonstrações financeiras são normalmente produzidas partindo da premissa de que a entidade está em funcionamento. Portanto, é normalmente apropriado pressupor que todos os contratos (por exemplo, para a construção de um empreendimento imobiliário ou para sua venda ou arrendamento na conclusão) passariam para o comprador na transação hipotética, mesmo que esses contratos não possam ser transferíveis em uma transação real. Constituiria uma exceção a existência de evidências de um risco anormal de descumprimento por uma contratada na data de avaliação.

80. Considerações Especiais para Empréstimos Garantidos

120.1. A *base de valor* adequada para os empréstimos garantidos normalmente é o *valor de mercado*. No entanto, ao considerar o *valor* de um empreendimento imobiliário, *deveria* ser considerada a probabilidade de que quaisquer contratos em vigor, por exemplo, para a construção ou venda ou arrendamento do projeto concluído, se tornem nulos ou anuláveis, caso uma das partes seja objeto de processos de insolvência. *Deveriam* ser consideradas quaisquer obrigações contratuais que possam ter um impacto material sobre o *valor de mercado*. Portanto, pode ser apropriado destacar o risco a um credor causado pelo fato de um potencial comprador do imóvel não ter o benefício de contratos de construção e/ou pré-arrendamentos existentes,

bem como garantias de pré-vendas e quaisquer garantias associadas em caso de um descumprimento por parte do devedor.

- 120.2 Para demonstrar a consideração dos riscos envolvidos na avaliação de uma propriedade para desenvolvimento imobiliário para efeito de garantia de empréstimos ou outras finalidades, o avaliador *deveria* aplicar um mínimo de dois métodos apropriados e reconhecidos para a avaliação da propriedade em desenvolvimento para cada trabalho de avaliação, uma vez que esta é uma área onde frequentemente existem “informações atuais ou observáveis suficientes para que um único método produza uma conclusão confiável” (Ver IVS 105 *Abordagens e Métodos de Avaliação* parágrafo 10.4)
- 120.3 O avaliador *deve* ser capaz de justificar a seleção das abordagens de avaliação utilizadas e *deveria* prover uma avaliação nas situações “como está” (estágio atual do empreendimento) e “como proposta” (empreendimento concluído) e registrar o processo realizado e uma justificativa para o valor relatado (ver IVS 103 *Relatórios*, parágrafos 30.1 e 30.2)

IVS 500 Instrumentos Financeiros

Índice	Parágrafos
Visão Geral	10
Introdução	20
Bases de Valor	30
Abordagens e Métodos de Avaliação	40
Abordagem de Mercado	50
Abordagem de Renda	60
Abordagem de Custo	70
Considerações Especiais para Instrumentos Financeiros	80
Dados de Entrada para a Avaliação	90
Ajustes de Risco de Crédito	100
Liquidez e Atividade de Mercado	110
Controle e Objetividade da Avaliação	120

10. Visão Geral

- 10.1. Os princípios contidos nas Normas Gerais aplicam-se a avaliações de instrumentos financeiros. Esta norma inclui apenas modificações, requisitos adicionais ou exemplos específicos de como as Normas Gerais são aplicáveis a avaliações a que esta norma se aplica.

20. Introdução

- 20.1. Um instrumento financeiro é um contrato que cria direitos ou obrigações entre partes especificadas para recebimento ou pagamento de dinheiro vivo ou outras contraprestações financeiras. Tais instrumentos incluem, entre outros, derivativos ou outros instrumentos contingentes, instrumentos híbridos, renda fixa, produtos estruturados e instrumentos de capital. Um instrumento financeiro também pode ser criado pela combinação de outros instrumentos financeiros em uma carteira para obter um resultado financeiro líquido específico.
- 20.2. As avaliações de instrumentos financeiros conduzidas nos termos das IVS500 *Instrumentos Financeiros* podem ser realizadas para muitas finalidades diferentes, incluindo, dentre outras:
- (a) aquisições, incorporações e vendas de negócios ou partes de negócios,
 - (b) compra e venda,
 - (c) demonstrações financeiras,
 - (d) exigências legais ou regulamentares (sujeitas a quaisquer exigências específicas definidas pela autoridade competente),
 - (e) risco interno e procedimentos de conformidade,

- (f) impostos, e
 - (g) litígios.
- 20.3. Um conhecimento profundo do instrumento a ser avaliado é necessário para identificar e avaliar a informação do mercado relevante disponível para instrumentos idênticos ou comparáveis. Tal informação inclui os preços de operações recentes no mesmo instrumento ou em um instrumento similar, cotações de corretores ou serviços de precificação, classificação de crédito, rendimentos, volatilidade, índices ou quaisquer outros dados relevantes para o processo de avaliação.
- 20.4. Caso as avaliações estejam sendo realizadas pela entidade detentora, destinadas ao uso por investidores externos, autoridades reguladoras ou outras entidades, a fim de cumprir o requisito de confirmar a identidade e a condição do avaliador contido na IVS101 *Escopo de Trabalho*, parágrafo 20.3. (um), deve ser feita referência ao ambiente de controle estabelecido, conforme exigido pelas IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação* e IVS 500 *Instrumentos Financeiros* parágrafos 120.1-120.3 em matéria de ambiente de controle.
- 20.5. Para cumprir o requisito de identificar o ativo ou passivo a ser avaliado de acordo com a IVS101 *Escopo de trabalho*, parágrafo 20.3. (d), as seguintes questões *deverão* ser abordadas:
- (a) a classe ou classes de instrumento a serem avaliados,
 - (b) se a avaliação será de instrumentos individuais ou de uma carteira, e
 - (c) a unidade de contabilização.
- 20.6. IVS 102 *Investigações e Conformidade*, parágrafos 20.2-20.4 estabelece que as investigações necessárias para apoiar a avaliação *devem* ser adequadas levando em conta a finalidade do trabalho. Para apoiar estas investigações, evidências suficientes fornecidas pelo avaliador e/ou terceiros confiáveis *deverão* ser reunidas. Para atender a estes requisitos, serão considerados:
- (a) Todos os dados de mercado utilizados ou considerados como dados de entrada no processo de avaliação, os quais *deverão* ser entendidos e, se necessário, validados.
 - (b) Qualquer modelo utilizado para estimar o *valor* de um instrumento financeiro será selecionado de forma a capturar apropriadamente os termos contratuais e econômicos do instrumento financeiro.
 - (c) Caso preços observáveis ou dados de mercado de instrumentos financeiros similares estejam disponíveis, os dados procedentes de preços comparáveis e/ou dados observáveis *deveriam* ser ajustados para refletir os termos contratuais e econômicos do instrumento financeiro a ser avaliado.
 - (d) sempre que possível, múltiplas abordagens de avaliação são preferíveis. Caso ocorram diferenças de *valor* entre as abordagens de avaliação, o avaliador *deverá* explicar e documentar as diferenças de *valor*.
- 20.7. Para cumprir o requisito de divulgar a(s) abordagem(ns) de avaliação e raciocínio contido na IVS103 *Relatórios*, parágrafo 20.1, deve ser considerado o grau adequado de detalhe de informações. O requisito de divulgar essas informações no relatório de avaliação será diferente para diferentes categorias

de instrumentos financeiros. *Deveriam* ser fornecidas informações suficientes para que os usuários possam entender a natureza de cada classe de instrumento avaliado e os principais fatores que influenciam os valores. Informações que adicionem pouco à compreensão dos usuários quanto à natureza do ativo ou passivo, ou que obscureçam os principais fatores que influenciam o *valor*, *deverão* ser evitadas.

Ao determinar o nível de divulgação apropriado, *deve-se* levar em conta o seguinte:

- (a) Materialidade: O *valor* de um instrumento ou classe de instrumentos em relação ao *valor* total dos ativos e passivos da entidade detentora ou da carteira avaliada.
- (b) Incerteza: O *valor* do instrumento pode estar sujeito à incerteza *significativa* na data de avaliação em razão da natureza do instrumento, do modelo ou dos dados utilizados ou por motivos de anomalias do mercado. *Deveria* ser feita divulgação da causa e da natureza de qualquer incerteza material.
- (c) Complexidade: quanto maior a complexidade do instrumento, maior o nível de detalhe adequado para assegurar que as premissas e os dados que afetam o *valor* sejam identificados e explicados.
- (d) Comparabilidade: os instrumentos que sejam de particular interesse aos usuários *podem* diferir com o passar do tempo. A utilidade do relatório de avaliação, ou qualquer outra referência à avaliação, é reforçada se refletir as demandas de informação dos usuários de acordo com a mudança de condições de mercado, embora, para que sejam significativas, as informações apresentadas *deveriam* permitir a comparação com períodos anteriores.
- (e) Instrumentos subjacentes: caso os fluxos de caixa de um instrumento financeiro sejam gerados a partir de ou garantidos por ativos ou passivos identificáveis subjacentes, os fatores relevantes que influenciem o *valor* subjacente *deverão* ser fornecidos para auxiliar os usuários a entenderem como o *valor* subjacente impacta o *valor* estimado do instrumento financeiro.

30. Bases de Valor

- 30.1. De acordo com a IVS104 *Bases de Valor*, o avaliador *deverá* selecionar a(s) *base(s) de valor* apropriada(s) ao avaliar instrumentos financeiros.
- 30.2. Muitas vezes, as avaliações de instrumentos financeiros são realizadas utilizando *bases de valor* definidas por entidades/organizações que não são o IVSC (alguns exemplos das quais são mencionados em IVS 104 *Bases de Valor*), sendo responsabilidade do avaliador entender e seguir a regulamentação, jurisprudência, lei tributária e outras orientações interpretativas relacionadas a essas *bases de valor* na data de avaliação.

40. Abordagens e Métodos de Avaliação

- 40.1. Ao selecionar uma abordagem e um método, além dos requisitos deste capítulo, o avaliador *deverá* seguir os requisitos da IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*.
- 40.2. As três abordagens de avaliação, descritas em IVS 105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, *podem* ser aplicadas à *avaliação* de instrumentos

financeiros.

- 40.3. Os diversos métodos de avaliação utilizados nos mercados financeiros são baseados em variações da abordagem de mercado, abordagem de renda ou abordagem de custo conforme descrito em IVS 105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*. Esta norma descreve os métodos comumente utilizados e questões que precisam ser consideradas ou os dados necessários ao aplicar estes métodos.
- 40.4. Ao utilizar um método ou modelo de avaliação particular, é importante garantir que ele esteja ajustado por informações de mercado observáveis, quando disponíveis, de forma regular para garantir que o modelo reflita as condições atuais do mercado. Como as condições de mercado mudam, pode ser necessário mudar para um modelo mais adequado ou modificar o modelo existente e reajustar e/ou fazer ajustes adicionais nos dados de entrada da avaliação. Esses ajustes *deveriam* ser feitos para garantir a consistência com a base de avaliação exigida, que, por sua vez, é determinada pela finalidade para a qual a avaliação é exigida; ver *Estrutura das IVS*.

50. Abordagem de Mercado

- 50.1. Um preço de negociação obtido em um mercado líquido, na data da avaliação ou próximo à data, é normalmente a melhor indicação do *valor de mercado* da propriedade de um instrumento financeiro idêntico. Em casos em que não tenha havido transações relevantes recentes, a evidência de preços cotados ou de consenso, ou operações particulares, também *pode* ser relevante.
- 50.2. *Pode* ser necessário fazer ajustes às informações de preço, caso o instrumento observado seja muito diferente daquele a ser avaliado, ou se a informação não for suficientemente recente para ser relevante. Por exemplo, se um preço observável estiver disponível para instrumentos similares com uma ou mais características diferentes daquelas do instrumento a ser avaliado, os dados implícitos a partir do preço observável e comparável serão ajustados para refletir as condições específicas do instrumento financeiro a ser avaliado.
- 50.3. Ao tomar como base um *preço* de um serviço de precificação, o avaliador deve entender como se determinou o *preço*.

60. Abordagem de Renda

- 60.1. O *valor* dos instrumentos financeiros pode ser determinado utilizando um método de fluxo de caixa descontado. Os termos de um instrumento determinam ou permitem a estimativa de fluxos de caixa não descontados. Os termos de um instrumento financeiro normalmente estabelecem:
- (a) a periodicidade dos fluxos de caixa, ou seja, quando a entidade espera realizar os fluxos de caixa relacionados com o instrumento,
 - (b) o cálculo dos fluxos de caixa, por exemplo, para um título de dívida, a taxa de juros aplicável ou, para um derivativo, como os fluxos de caixa são calculados em relação ao derivativo ou índice (ou índices) subjacentes,
 - (c) a periodicidade e as condições de quaisquer opções no contrato, por exemplo, opções de compra ou venda, pagamento antecipado, prorrogação ou conversão, e
 - (d) proteção dos direitos das partes no título, por exemplo, termos

relacionados com risco de crédito em títulos de dívida ou a prioridade de ou subordinação a outros títulos detidos.

60.2. Ao estabelecer a *taxa de desconto* adequada, é necessário avaliar o retorno que seria exigido sobre o título para compensar o *valor* temporal do montante e potenciais riscos adicionais, decorrentes, entre outros, do seguinte:

- (a) os termos e condições do título, por exemplo, subordinação,
- (b) o risco de crédito, ou seja, a incerteza sobre a capacidade das contrapartes de efetuarem pagamentos quando devidos,
- (c) a liquidez e a comercialização do título,
- (d) o risco de alterações no ambiente regulamentar ou legal, e
- (e) a situação fiscal do título.

60.3. No caso de fluxos de caixa futuros não baseados em valores fixos contratados, estimativas dos fluxos de caixa previstos precisarão ser feitas a fim de determinar os dados necessários. A determinação da *taxa de desconto* deverá refletir os riscos dos fluxos de caixa e ser consistente com eles. Por exemplo, se os fluxos de caixa previstos forem medidos líquidos de perdas de crédito, a *taxa de desconto* deverá ser reduzida pelo componente de risco de crédito. Dependendo da finalidade da *avaliação*, os dados de entrada e premissas sobre o modelo de fluxo de caixa precisarão refletir aqueles que seriam feitos pelos participantes ou que teriam como base as expectativas ou metas atuais do titular. Por exemplo, se a finalidade da *avaliação* for determinar o valor de mercado ou *valor justo* conforme definido nas IFRS, as premissas *deveriam* refletir aquelas dos participantes. Se a *finalidade* for medir o desempenho de um ativo em relação a parâmetros determinados pela administração, por exemplo, uma taxa interna de retorno alvo, premissas alternativas *podem* ser apropriadas.

70. Abordagem de Custo

70.1. Na aplicação da abordagem de custo, os avaliadores deverão seguir as orientações contidas na IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafos 70.1-70.14.

80. Considerações Especiais para Instrumentos Financeiros

80.1. As seções a seguir abordam uma lista não-exaustiva de temas relevantes à avaliação de instrumentos financeiros:

- (a) Dados de Entrada para Avaliação (seção 90).
- (b) Risco de Crédito (seção 100).
- (c) Liquidez e Atividade de Mercado (seção 110).
- (d) Ambiente de Controle (seção 120).

90. Dados de Entrada para a Avaliação

90.1. Conforme a IVS105 *Abordagens e Métodos de Avaliação*, parágrafo 10.7, qualquer conjunto de dados utilizado como um dado de entrada da avaliação, compreendendo as fontes e como os dados são ajustados pelo provedor, se houver, é essencial para a compreensão da confiabilidade que *deveria* ser concedida ao uso do dado de entrada da avaliação.

90.2. Dados de entrada da avaliação *podem* vir de uma variedade de fontes. Como

fontes de dados comumente utilizadas, citam-se cotações de corretores, serviços de precificação por consenso, os preços dos instrumentos comparáveis de terceiros e serviços de precificação a mercado. Dados implícitos muitas vezes *podem* derivar de preços observáveis, como volatilidade e rendimentos.

90.3. Ao avaliar a validade de cotações de corretores, como evidência de como os participantes fixariam o preço de um ativo, o avaliador *deveria* considerar o seguinte:

- (a) Corretores geralmente transacionam e leiloam instrumentos mais populares e *podem* não cobrir instrumentos menos líquidos. Visto que a liquidez se reduz frequentemente com o tempo, *pode* ser mais difícil encontrar cotações para instrumentos mais antigos.
- (b) Um corretor tem preocupação em negociar, e não em respaldar uma avaliação, e têm pouco incentivo para pesquisar uma cotação indicativa de forma tão detalhada como fariam com uma cotação executável. É preciso que o avaliador compreenda se a cotação do corretor é uma cotação vinculante, executável ou uma cotação não vinculante, teórica. No caso de uma cotação não vinculante, é preciso que o avaliador reúna informações adicionais para compreender se a cotação *deveria* ser ajustada ou omitida da avaliação.
- (c) Há um conflito de interesses inerente caso o corretor seja a contraparte de um instrumento.
- (d) Os corretores têm um incentivo para encorajar a negociação.

90.4. Serviços de precificação por consenso operam mediante o recolhimento de informações de preços ou dados de entrada de avaliação sobre um instrumento de vários subscritores participantes. Eles refletem um grupo de cotações de diferentes fontes, às vezes com ajuste para compensar qualquer amostragem tendenciosa. Isto supera os problemas de conflito de interesses associados a corretores individuais. No entanto, como ocorre com uma cotação de corretor, *pode* não ser possível encontrar uma informação apropriada para todos os instrumentos em todos os mercados. Além disso, apesar do nome, um preço por consenso *pode* não constituir necessariamente um verdadeiro “consenso” do mercado, mas sim uma estimativa estatística de operações de mercado ou preços cotados recentes. Portanto, o avaliador precisa compreender como o preço por consenso foi estimado e se tais estimativas são razoáveis, dado o instrumento a ser avaliado. Informações e dados relevantes à avaliação de um instrumento ilíquido muitas vezes *podem* ser adquiridos por meio de operações comparáveis (consultar seção 110 para mais detalhes).

100. Ajustes de Risco de Crédito

100.1. A compreensão do risco de crédito é muitas vezes um aspecto importante na avaliação de um instrumento financeiro e, sobretudo, do emitente. Alguns dos fatores comuns que precisam ser considerados ao estabelecer e mensurar um risco de crédito incluem os seguintes:

- (a) Crédito próprio e risco de contraparte: avaliar a solidez financeira do emitente ou de quaisquer entidades de apoio ao crédito implicará não somente a consideração do desempenho financeiro histórico e projetado da entidade ou entidades relevantes, mas também a consideração de desempenho e as perspectivas para o setor da

indústria em que a empresa opera. Além do crédito do emitente, o avaliador *deverá* também considerar a exposição creditícia de quaisquer contrapartes ao ativo ou passivo a ser avaliado. No caso de processo de liquidação de uma câmara de compensação, muitas jurisdições requerem atualmente que determinados derivativos sejam operados por meio de uma contraparte central que possa atenuar o risco; no entanto, o risco residual da contraparte precisa ser considerado.

- (b) O avaliador também precisa ser capaz de diferenciar risco de crédito do instrumento e risco de crédito do emitente e/ou contraparte. Geralmente, o risco de crédito do emitente ou contraparte não considera garantias específicas relacionadas com o instrumento.
- (c) Subordinação: estabelecer a prioridade de um instrumento é fundamental para avaliar o risco de inadimplência. Outros instrumentos *podem* ter prioridade sobre ativos de um emitente ou sobre os fluxos de caixa que respaldam o instrumento.
- (d) Alavancagem: O montante da dívida utilizado para financiar os ativos dos quais deriva-se o retorno de um instrumento *pode* afetar a volatilidade dos retornos ao emitente e o risco de crédito.
- (e) Acordos de compensação: caso derivativos sejam detidos entre contrapartes, o risco de crédito *pode* ser reduzido por um acordo de compensação que limite as obrigações ao *valor* líquido das transações, ou seja, se uma das partes se tornar insolvente, a outra parte tem o direito de compensar os montantes devidos à parte insolvente com os montantes devidos nos termos de outros instrumentos.
- (f) Proteção contra inadimplência: muitos instrumentos contêm alguma forma de proteção para reduzir o risco de inadimplência ao detentor. A proteção *poderia* assumir a forma de uma garantia por um terceiro, um contrato de seguro, um swap de crédito ou mais ativos para garantir a transação, do que são necessários para efetuar os pagamentos. A exposição de crédito também é reduzida se instrumentos subordinados assumirem as primeiras perdas sobre os ativos subjacentes e, portanto, reduzirem o risco para instrumentos de nível superior. Em caso de proteção sob a forma de uma garantia, um contrato de seguro ou um swap de crédito, é necessário identificar a parte que fornece a proteção e avaliar sua solvência. Considerar a solvência de um terceiro envolve não apenas a posição atual, mas também o possível efeito de quaisquer garantias ou outros contratos de seguro que a entidade tenha firmado. Caso o concesso de uma garantia tenha também garantido outros títulos de dívida correlatos, provavelmente aumentará o risco de inadimplência.

- 100.2. Para partes às quais informações limitadas estejam disponíveis, caso haja negociação secundária em um instrumento financeiro, *pode* haver dados de mercado suficientes para fornecer evidências do ajuste de risco adequado. Do contrário, talvez seja necessário examinar os índices de crédito, informações disponíveis para as entidades com características de risco semelhantes, ou estimar uma classificação de crédito para a parte utilizando suas próprias informações financeiras. As diferentes sensibilidades de diferentes passivos a risco de crédito, tais como as diferenças de garantia e/ou vencimento, *deveriam* ser levadas em conta ao avaliar qual fonte de dados de crédito fornece as informações mais relevantes. O ajuste de risco ou spread de crédito aplicado é baseado no *valor* que um participante exigiria pelo

instrumento particular a ser avaliado.

- 100.3. O risco de crédito próprio associado a um passivo é importante para seu *valor*, visto que o risco de crédito do emitente é relevante para o *valor* de qualquer transferência desse passivo. Caso seja necessário assumir uma transferência do passivo independentemente de qualquer restrição real sobre a capacidade das contrapartes de fazê-lo, por exemplo, a fim de cumprir exigências de demonstrações financeiras, há várias fontes potenciais para refletir o risco de crédito próprio na avaliação de passivos. Estas incluem a curva de rendimento dos títulos próprios da entidade ou outra dívida emitida, spreads de swap de crédito, ou por referência ao *valor* do ativo correspondente. No entanto, em muitos casos o emitente de um passivo não terá a capacidade de transferi-lo e só poderá liquidar o passivo com a contraparte.
- 100.4. Garantia: Os ativos a que o titular de um instrumento tem direito de regresso em caso de descumprimento precisam ser considerados. Em particular, o avaliador precisa entender se o direito de regresso se aplica a todos os ativos do emitente ou somente a ativo(s) especificado(s). Quanto maior o *valor* e liquidez do(s) ativo(s) a que uma entidade tem direito de regresso em caso de descumprimento, menor o risco global do instrumento devido ao aumento da recuperação. Para evitar dupla contagem, o avaliador precisa também considerar se a garantia já está contabilizada em outra área do balanço patrimonial.
- 100.5. Ao ajustar por risco de crédito próprio do instrumento, também é importante considerar a natureza da garantia disponível para os passivos a serem avaliados. A garantia que é legalmente separada do emitente normalmente reduz a exposição de crédito. Caso passivos estejam sujeitos a um processo de garantia frequente, *pode* não haver um ajuste material de risco de crédito próprio porque a contraparte está mais protegida de perda em caso de inadimplência.

110. Liquidez e Atividade de Mercado

- 110.1. A liquidez de instrumentos financeiros varia daqueles que são padronizados e regularmente transacionados em volumes elevados aos que são acordados entre as contrapartes que não podem transferi-los a terceiros. Esta variação significa que a consideração da liquidez de um instrumento ou do atual nível de atividade de mercado é importante ao determinar a abordagem de avaliação mais adequada.
- 110.2. Liquidez e atividade de mercado são conceitos distintos. A liquidez de um ativo é uma medida de quão fácil e rapidamente ele pode ser transferido em troca de disponibilidades. Atividade de mercado é uma medida do volume de negociação em qualquer momento e é uma medida relativa e não absoluta. Uma atividade de mercado baixa para um instrumento não implica necessariamente o instrumento ser ilíquido.
- 110.3. Embora sejam conceitos distintos, iliquidez ou baixos níveis de atividade de mercado representam desafios semelhantes de avaliação por falta de dados de mercado relevantes, ou seja, dados atuais na data da avaliação ou que se relacionem com um ativo suficientemente semelhante para que sejam confiáveis. Quanto menor a atividade de mercado ou liquidez, maior a confiabilidade necessária em abordagens de avaliação que utilizem técnicas para ajustar ou ponderar os dados de entrada com base nas evidências de outras operações comparáveis para refletir as alterações de mercado ou características diferenciadoras do ativo.

120. Controle e Objetividade da Avaliação

- 120.1. O ambiente de controle é composto dos procedimentos de controle e governança internos em vigor, com o objetivo de aumentar a confiança daqueles que possam tomar como base a avaliação no processo de avaliação e conclusão. Sempre que o avaliador externo estiver tomando como base uma avaliação realizada internamente, deverá considerar a adequação e a independência do ambiente de controle de avaliação.
- 120.2. Em comparação com outras classes de ativos, instrumentos financeiros são mais comumente avaliados internamente pela mesma entidade que os cria e negocia. As avaliações internas põem em causa a independência do avaliador e, portanto, isto cria risco para a objetividade percebida das avaliações. Consultar os parágrafos 40.1 e 40.2 de Estrutura das IVS sobre a avaliação realizada por avaliadores internos e a necessidade de que procedimentos estejam em vigor para garantir a objetividade da avaliação e as medidas que *deveriam* ser tomadas para assegurar que haja um ambiente adequado de controle capaz de minimizar as ameaças à independência da avaliação. Muitas entidades que lidam com a avaliação de instrumentos financeiros são registradas e regulamentadas por agências regulatórias financeiras. A maioria das agências regulatórias financeiras exige que bancos ou outras entidades regulamentadas, que lidem com instrumentos financeiros, possuam procedimentos independentes de verificação de preços. Tais procedimentos funcionam separadamente das mesas de operações para produzir as avaliações necessárias para demonstrações financeiras ou o cálculo de orientação regulatória de capital sobre os controles de avaliação específicos exigidos por diferentes regimes regulatórios. Isto está fora do escopo desta norma. No entanto, como princípio geral, avaliações produzidas por um departamento de uma entidade que devam ser incluídas nas demonstrações financeiras ou de outro modo assumidas como confiáveis por terceiros *deveriam* ser objeto de exame e aprovação por um departamento independente da entidade. A autoridade máxima para tais avaliações, *deveria* ser separada e totalmente independente das funções de assumpção de riscos. Os meios práticos de obter uma separação da função irão variar de acordo com a natureza da entidade, o tipo de instrumento a ser avaliado e a materialidade do valor da classe particular de instrumento para o objetivo global. Os protocolos e controles adequados *deveriam* ser determinados pela consideração cuidadosa das ameaças à objetividade que seriam percebidas por um terceiro que assumisse a avaliação como confiável.
- 120.3. Ao acessar seus controles de avaliação, os seguintes itens *deveriam* ser considerados no processo de avaliação:
- (a) criação de um grupo de governança responsável por procedimentos e políticas de avaliação e supervisão do processo de avaliação da entidade, incluindo alguns membros externos à entidade,
 - (b) sistemas para conformidade regulamentar, se for o caso,
 - (c) um protocolo para a frequência e os métodos de ajuste e testes de modelos de avaliação,
 - (d) critérios para a verificação de determinadas avaliações por diferentes peritos internos ou externos,
 - (e) validação independente periódica do(s) modelo(s) de avaliação,
 - (f) identificação de limiares ou eventos que acionem uma investigação mais aprofundada ou requisitos de aprovação secundários, e

- (g) identificação de procedimentos para o estabelecimento de dados significativos que não sejam diretamente observáveis no mercado, por exemplo, pela criação de comissões de precificação ou auditoria.

Índice Remissivo

A

ajustes

abordagem de custo	47-50
risco de crédito	121-123
para depreciação/obsolescência	50-52, 89
abordagem de renda	53-54, 63-65
abordagem de mercado	31, 33, 34-36, 60, 102

normas sobre ativo, consultar IVS Normas sobre ativo

simetria entre ativos e passivos 81

ativos e passivos 3, 6, 26

ativos contributivos 62, 63

ativos existentes 97-98

intangíveis consultar Ativos intangíveis (IVS 210)

passivos por arrendamento 21-22, 74, 80, 86-87

operacionais e não operacionais 55-56

ativo considerado 4

ativos exauríveis 41-42

uso presumido 24-26

premissas 10, 11, 27-28

propriedade para desenvolvimento imobiliário 93

instalações e equipamentos 77

consultar também premissas especiais

perda 71-72

B

bases de valor 10

negócios e participações em negócios 50

propriedade para desenvolvimento imobiliário 89-90

instrumentos financeiros 101

ativos intangíveis	59-60
instalações e equipamentos	77-78
direitos sobre imóveis	83
Bases de valor (IVS 104)	16-28
premissas e premissas especiais	27-28
fatores específicos da entidade	26
valor justo de mercado	23
valor justo	23-24
definido por IVS	18-22
<i>valor equitativo</i>	21-22
<i>valor de investimento</i>	22
<i>valor de liquidação</i>	22
<i>renda de mercado</i>	21, 86
<i>valor de mercado</i>	18-20
<i>valor sinérgico</i>	22
<i>premissa de valor</i>	24-26
uso atual/uso existente	25
venda forçada	25-26
maior e melhor uso	24
liquidação ordenada	25
sinergias	26-27
custo de transação	28
descontos de bloco	36
cotações de corretor	103-104
Negócios e participações em negócios (IVS 200)	49-56
considerações especiais	53-56
informações empresariais	54-55
estrutura de capital	56
industriais e econômicas	55
ativos operacionais e não operacionais	55-56
direitos de propriedade	54
abordagens e métodos de avaliação	50-53

informações empresariais	54-55
C	
considerações de estrutura de capital	56
taxa de capitalização	52
fluxo de caixa	
tipos de	38-40
alterações no escopo de trabalho	11
cliente	3, 10
garantia	106
método de listas de ofertas comparáveis	32
método de transações comparáveis	31-33
competência	7
valor do imóvel concluído	93-94
conformidade com normas	6
instrumentos financeiros	
ativos intangíveis	
Investigações e conformidade (IVS 102)	
passivos não financeiros	
instalações e equipamentos	
direitos sobre imóveis	
serviços de precificação por consenso	104
modelo de crescimento constante	41
custos de construção	94
honorários de consultores	94
renda de aluguel contratual	21, 86-87
encargo de ativos contributivos (CAC)	63
ativos contributivos	62, 63
ambiente de controle	106-107
ágios de controle	35-36, 54
abordagem de custo	42-47
ajustes	45-47
empresas e interesses comerciais	53

propriedades para desenvolvimento imobiliário	91-92
instrumentos financeiros	103
ativos intangíveis	68-69
instalações e equipamentos	78-80
direitos sobre imóveis	85
métodos de abordagem de custo	43-47
método de custo/capacidade	79-80
custo de reposição	44
custo de reprodução	44
método da soma	44-45
método de custo/capacidade	79-80
risco de contraparte	104
ajustes de risco de crédito	104-106
moeda	10, 38-39
uso atual	
método do valor corrente (CVM)	25
D	
proteção contra inadimplência	105
desvio	7, 11, 13
depreciação	46-47
lucro do empreendimento	95-96
propriedade para desenvolvimento imobiliário (IVS 410)	88-98
premissas e premissas especiais	89-90
considerações especiais	92-98
valor do imóvel concluído	93-94
custos de construção	94
honorários de consultores	94
lucro do empreendimento	95-96
taxa de desconto	96-97
ativos existentes	97-98
custos de financiamento	95
para demonstrações financeiras	98

custos de comercialização	95
para empréstimos garantidos	98
cronograma	95
abordagens e métodos de avaliação	90-97
método residual	92-97
método desagregado	67-68
taxas de desconto	38, 40, 42
empresas e interesses comerciais	52
dedução de	42, 85, 102-103
propriedade para desenvolvimento imobiliário	96-97
instrumentos financeiros	102-103
ativos intangíveis	69-70, 73
direitos sobre imóveis	84-85
fluxo de caixa descontado (DCF)	37-42, 102-103
deságios por falta de controle (DLOC)	35-36
deságios por falta de negociabilidade (DLOM)	35
custo de descarte	41-42
método do distribuidor	67-68
E	
considerações industriais e econômicas	55
duração econômica de um ativo intangível	70-72
valor da empresa	50, 52
fatores específicos da entidade	26
valor equitativo	21-22
valor do capital próprio	50, 52
método de lucros excedentes	62-64
ativos existentes	97-98
uso existente	25
valor de saída	41
período explícito de previsão	39

F

valor justo de mercado (OCDE)	23
valor justo de mercado (USIRS)	23
valor justo (IFRS)	23
valor justo (legal)	23-24
custos de financiamento	95
Instrumentos financeiros (IVS 500)	99-107
considerações especiais	103-107
ambiente de controle	106-107
risco de crédito	104-106
liquidez e atividade de mercado	106
dados de entrada para avaliação	103-104
abordagens e métodos de avaliação	101-103
demonstrações financeiras	23, 98, 105
acordos de financiamento	80
venda forçada	
fluxo de caixa projetado	25-26

G

normas gerais consultar IVS normas gerais	
glossário	3-5
ágio por expectativa de rentabilidade	58-59, 63
Modelo de crescimento de Gordon	41
método de Ativo Novo	67
método comparativo de parâmetros de mercado	33-35
método de transações comparáveis	31-33

H

hierarquia de direitos	86
maior e melhor uso	20, 24

I

abordagem de renda	36-42
ajustes	52-53, 62-63
empresas e interesses comerciais	51-53

propriedade para desenvolvimento imobiliário	91
instrumentos financeiros	102-103
ativos intangíveis	
passivos não financeiros	61-68
instalações e equipamentos	78
direitos sobre imóveis	84-85
método de cima para baixo	
métodos de abordagem de renda	37-42
fluxo de caixa descontado (DCF)	37-42, 102-103
método do distribuidor	67-68
método de lucros excedentes	62-64
método de Ativo Novo	67
método de liberação de royalties	64-65
método de com ou sem	66-67
informações fornecidas	12-13
Ativos intangíveis (IVS 210)	57-73
empresas e interesses comerciais	49-50
instalações e equipamentos	74-75
direitos sobre imóveis	81-82
considerações especiais	69-73
taxa de desconto/taxa de retorno	69-70, 73
duração econômica	70-72
benefício de amortização fiscal (TAB)	72-73
abordagens e métodos de avaliação	60-69
uso pretendido	
usuário pretendido	
acordos entre companhias	
Conselho de normas internacionais de avaliação	1,2
International Valuation Standards Council (IVSC)	1
Investigações e conformidade (IVS 102)	12-13
imóvel de investimento	84, 95
valor de investimento	22

IVS Normas sobre ativo	2
Negócios e participações em negócios (IVS 200)	49-56
empreendimento imobiliário (IVS 410) 88-98	
Instrumentos financeiros (IVS 500)	99-107
Ativos intangíveis (IVS 210)	57-73
Instalações e equipamentos (IVS 300)	74-80
Direitos sobre imóveis (IVS 400)	81-87
IVS Definições	3-5, 18-22
Estrutura das IVS	2, 6-7
IVS Normas gerais	2
Bases de valor (IVS 104)	16-28
Investigações e conformidade (IVS 102)	12-13
Relatórios (IVS 103)	14-15
Escopo de trabalho (IVS 101)	9-11
Abordagens e métodos de avaliação (IVS 105)	29-47
J	
jurisdição	3
L	
terreno consultar Propriedade para Desenvolvimento Imobiliário (IVS 410); Direitos sobre imóveis (IVS 400)	
passivos por arrendamento	21-22, 86-87
instalações e equipamentos	74, 80
alavancagem	105
passivos consultar ativos e passivos	
valor de liquidação	22
liquidez	106
M	
atividade de mercado	106
abordagem de mercado	30-36, 41
ajustes	31, 33, 34-36, 60, 102
empresas e interesses comerciais	50-51
propriedade para desenvolvimento imobiliário	90-91

instrumentos financeiros	102
ativos intangíveis	
passivos não financeiros	60-61
instalações e equipamentos	78
direitos sobre imóveis	83-84
métodos de abordagem de mercado	31-36
método de comparação de operações	31-33
método de referência de comparáveis negociadas em bolsa de valores	
método de cima para baixo	33-35
Ágios de aquisição de participante de mercado (MPAPs)	35-36
renda de mercado	21, 86
valor de mercado	18-20
propriedade para desenvolvimento imobiliário	93,98
custos de marketing	95
material/materialidade	4
método da matriz de preços	32
pode(m)/poderá(ão)	3
abordagens múltiplas	29-30
devem(m)/deverá(ão)	3
N	
acordos de compensação	105
Passivos não-financeiros	
Bases de valor	
Considerações especiais	
Taxas de desconto	
Estimando fluxos de caixa e margens de risco	
Restrições em transferências	
Impostos	
Abordagens de avaliação e métodos	
O	
objetividade	9-10, 106-107
Estrutura das IVS	6-7

obsolescência	46-47
ativos intangíveis	69
instalações e equipamentos	76, 78, 79
direitos sobre imóveis	85
ativos operacionais e não operacionais	55-56
valor operacional	50
Método de precificação de opções OPM	
liquidação ordenada	25
participações na propriedade	
direitos de propriedade	54
P	
participante 4	
Instalações e equipamentos (IVS 300)	74-80
acordos de financiamento	80
considerações especiais	80
abordagens e métodos de avaliação	78-80
premissa de valor	24-26
método de transações anteriores	
Método do Retorno Esperado Ponderado PWERM	31
direitos sobre imóveis ver propriedades para desenvolvimento imobiliário (IVS 410); direitos sobre imóveis (IVS 400)	
informações financeiras prospectivas (PFI)	39-40
<u>comparativos de parâmetros de mercado</u>	
finalidade da avaliação	4, 10
empresas e interesses comerciais	50
propriedade para desenvolvimento imobiliário	88-89
instrumentos financeiros	99
ativos intangíveis	58-59
passivos não financeiros	
instalações e equipamentos	76, 77
direitos sobre imóveis	83

R

Direitos sobre imóveis (IVS 400)	81-87
considerações especiais	86-87
hierarquia de direitos	86
renda de aluguel	86-87
abordagens e métodos de avaliação	83-85
método de liberação de royalties	64-65
renda de aluguel	21, 86-87
método de custo de substituição	44
ativos intangíveis	69
instalações e equipamentos	78-80
direitos sobre imóveis	85
Relatórios (IVS 103)	14-15
instrumentos financeiros	100-101
instalações e equipamentos	77
método de custo de reprodução	44
método residual	92-97
restrições em transferências	
avaliação de risco	63, 69-70
ajustes de risco de crédito	104-106
propriedade para desenvolvimento imobiliário	95-96
método do fluxo de caixa descontado	
margens de risco	
taxa de royalty	64-65
S	
valor residual	41-42
Método baseado em cenários MBC	
Escopo de trabalho (IVS 101)	9-11
empresas e interesses comerciais	50
propriedade para desenvolvimento imobiliário	89-90
instrumentos financeiros	100
instalações e equipamentos	76-77
direitos sobre imóveis	82-83

empréstimos garantidos	98
análise de sensibilidade	89
<i>deveria(m)</i>	4
relevante/significante e/ou material	4
premissas especiais	10,11
bases de valor (IVS 104)	25, 27 e 28
propriedade para desenvolvimento imobiliário	89-90, 93
direitos sobre imóveis	82-83
relatórios (IVS 103)	14
considerações especiais	
empresas e interesses comerciais	53-56
propriedade para desenvolvimento imobiliário	92-98
instrumentos financeiros	103-107
para demonstrações financeiras	98
ativos intangíveis	
passivos não financeiros	69-73
instalações e equipamentos	80
direitos sobre imóveis	86-87
para empréstimos garantidos	98
normas de valor consultar Bases de valor (IVS 104)	
objeto ou ativo considerado	4
subordinação	105
método da soma	44-45
sinergias	26-27
valor sinérgico	22
T	
benefício de amortização fiscal (TAB)	72-73
impostos	
valor terminal	40-42
cronograma	95
valor de capital total investido	50
custo de transação	28

transações	17, 19, 31-33
passivos não financeiros	
restrições a transferências	
U	
unidades de comparação	32, 83
V	
avaliação	
requisitos gerais	
abordagens múltiplas	
abordagens de avaliação	
empresas e interesses comerciais	50-53
propriedade para desenvolvimento imobiliário	90-97
instrumentos financeiros	101-103
ativos intangíveis	60-69
instalações e equipamentos	78-80
direitos sobre imóveis	83-85
Abordagens e métodos de avaliação (IVS 105)	29-47
abordagem de custo	42-47
considerações de custo	45-46
depreciação/obsolescência	46-47
métodos	44-45
abordagem de renda	36-42
métodos	37-42
abordagem de mercado	30-36
métodos	31-35
outras considerações	35-36
controle de avaliação	106-107
data de avaliação	10, 19-20
dados de entrada da avaliação	103-104
modelo de avaliação	
finalidade da avaliação consultar finalidade da valorização	
registro da avaliação	13

relatório de avaliação consultar Relatórios (IVS 103)	
relatórios de revisão de avaliação	15
revisor de avaliação	5, 6
valor veja também bases de valor, Bases de Valor (IVS 104)	
avaliador	3, 4, 5
objetividade	6-7, 9-10
W	
ativos exauríveis	41-42
peso	5
ponderação	5
método de com ou sem	66-67
valor de investimento	22

Normas internacionais de avaliação

International Valuation Standards Council,

1 King Street, Londres EC2V 8AU,

Reino Unido

E-mail: contact@ivsc.org Web: www.ivsc.org