

PROCESO de TASACIÓN

Objetivos

1. Determinar un valor de reventa para las máquinas y equipos de propiedad de nuestros clientes en concordancia con los estándares y códigos de ética de la AMEA. ([Association of Machinery and Equipment Appraisers](http://www.amea.org)) (www.amea.org)..

Metodología

El trabajo seguirá la siguiente metodología acorde a criterio profesional:

1. Inspección visual de cada máquina para levantar información del estado actual de cada máquina.
2. Fotografías de cada máquina, poniendo énfasis en las placas de especificaciones (si las hay).
3. Charla en terreno con operador(es) de cada una de las máquinas para obtener información referente al funcionamiento de esta.
4. Conversación con el encargado de mantención para conseguir antecedentes de los manuales de cada máquina y las acciones de mantención que se realizan periódicamente a los equipos.
5. Obtención de cotizaciones de equipos similares existentes en el mercado internacional y nacional.
6. Verificación de precios alternativo en el mercado nacional e internacional, incluyendo recientes remates de maquinaria.
7. Tasación y elaboración de informe basado en los criterios de valorización descritos a continuación.

Definición de valores

Una tasación profesional puede considerar las siguientes opciones de precio o valor a determinar por maquinaria:

1. **Valor Razonable de Mercado** : Corresponde al valor más probable de venta, en la opinión de un profesional , a materializarse entre un comprador y un vendedor donde ambos actúan con equidad y no están influenciados por una necesidad urgente de vender o un deseo compulsivo a comprar. Ambas partes se encuentran, además, conscientes de las características de las máquinas y las condiciones del mercado.
2. **Valor de Liquidación Forzada**: Corresponde al precio esperado a obtener por la maquinaria en una subasta pública, realizada en condiciones obligadas y bajo las condiciones presentes del mercado. Para determinar este valor es necesario ponderar el lugar físico donde se encuentra la maquinaria, los requerimientos para remover el equipo, las condiciones físicas y geográficas en relación a los transportes, especialización de las máquinas, apariencia de las mismas en el lugar del remate. También deberá considerarse que las máquinas se venden en su condición actual, sin ningún tipo de garantía o información.

- 3. Valor de Liquidación Programada:** Es el precio estimado de venta de una máquina cuando su venta puede ser realizada por negociación directa. Esta situación se da cuando una empresa es contratada para la venta de maquinaria con un tiempo determinado para cumplir su cometido. Existe en estos casos la posibilidad de buscar y encontrar clientes potenciales. Las máquinas serán vendidas, según sea la empresa encargada, tal cual se encuentran en las instalaciones del propietario o bien con garantías otorgadas por el vendedor.
- 4. Valor de Reposición por Máquina Nueva :** Es el precio determinado por un profesional sobre el costo de una máquina nueva , de características y calidad equivalente, expresado normalmente en valor FOB país del fabricante. En aquellos casos donde no existe una opción equivalente deberá usar su experiencia y juicio para estimar dicho costo.
- 5. Valor de Reposición:** Es el valor estimado de reponer la máquina en condiciones equivalentes a la existente, considerando el costo del flete desde el lugar de adquisición; la internación de la máquina; el pago de los impuestos pertinentes; la inversión correspondiente a las obras civiles e infraestructura, que sean necesarias en la instalación y el costo de entrenamiento y puesta en marcha.

Criterios de valorización

- 1. Valores de Mercado:** Uno de los métodos que se emplean para determinar el valor de una máquina es la recolección de antecedentes de precios de máquinas similares existentes en el mercado al momento de la tasación. Este método es denominado valorización por comparación. Su objetivo primario es determinar el grado de demanda y oferta existente en el mercado; los precios alternativos y las necesidades por equipos de la misma naturaleza. Es necesario hacer los ajustes correspondientes para que las comparaciones sean equivalentes.
- 2. Valor del Equipo Nuevo:** Suponemos que un comprador informado no pagaría más por un equipo usado que por su equivalente nuevo. Se considera entonces el precio del equipo nuevo, como el valor máximo a cancelar en la eventualidad que un comprador necesite contar con la máquina en forma inmediata y por ello está dispuesto a pagar un “premium”, que será compensado por los meses que tendrá la máquina en producción. Estas situaciones son escasas y solamente se presentan cuando el potencial cliente ha firmado un contrato de producción sin antes tener los equipos. El caso anterior es factible por cuanto en ocasiones los plazos de entrega de una máquina nueva pueden superar los 18 meses.
- 3. Ingresos por Producción:** Uno de los elementos importantes a considerar en una tasación es el valor presente de los beneficios futuros derivados de la propiedad de la máquina y es medido sobre la base de capitalización en función de la demanda del producto generado. Sin embargo, este es un criterio difícil de evaluar pues se requiere de vasta experiencia para ponderar los potenciales ingresos atribuibles al valor de oportunidad de tener la máquina y los ingresos a generar.

4. **Depreciación** : Constituye la pérdida de valor de la máquina producto de causales como inadecuado mantenimiento ; uso y/o abuso en la operación ; falta de entrenamiento del personal ; antigüedad ; grado de deterioro ; obsolescencia técnica ; etc.
5. **Deterioro físico**: Una forma de depreciación cuando la pérdida de valor de la máquina es exclusivamente atribuible a causas físicas como desgastes y/o exposiciones a condiciones agresivas.
6. **Obsolescencia funcional**: Cuando la pérdida de valor del equipo es solamente atribuible a factores inherentes a la máquina misma como pueden ser: cambios en tecnología; diseño; excesivo costo operacional por sobredimensionamiento en tamaño y/o potencia.
7. **Fabricante**: Su ponderación cobra importancia cuando se trata de empresas fabricantes de máquinas existentes en el mercado y con soporte técnico internacional para su máquina independiente del año de fabricación. Valor adicional reciben aquellas máquinas de marcas apetecidas por su renombre y prestigio en el mercado nacional y/o internacional.
8. **Instalación y Puesta en Marcha**: Este factor pondera los costos asociados con las fundaciones y obras civiles requeridas para la instalación de la máquina; el grado de complejidad de la puesta en marcha y los requerimientos de entrenamiento.