CONTENIDO

1. INFORMACIÓN GENERAL

2. DOCUMENTOS

3. DEFINICIONES

4. PROCESOS VALUATORIOS

5. INVESTIGACIONES DESARROLLADAS

6. FICHA TÉCNICA DE LOS VEHÍCULOS

7. RESULTADO DEL AVALÚO

8. SUSTENTACIÓN DEL AVALÚO

9. BIBLIOGRAFÍA

AVALÚO COMERCIAL

1. INFORMACIÓN GENERAL.

1.1. Propósito del avalúo.
Obtener el valor comercial del vehículo en un mercado abierto, siendo éste el precio por el cual se efectuaría una operación de compra - venta, entre personas conocedoras de valores de vehículos, en condiciones similares y en que ninguna de las partes tuviese ventajas sobre la otra, dentro de un equilibrio de oferta y demanda.

1.2. Marco jurídico
El avalúo se realiza bajo la normatividad vigente que rige la realización de los avalúos, Decretos 2649 y 2650 de 1993 y el Decreto 1536 de 2007 y Resolución 533 de 2015 (Marco Conceptual y Normas), demás Normas Colombianas.

1.3. Solicitante.
ALCALDÍA DE GUADALAJARA DE BUGA

1.4. Fecha de visita.
Octubre del 2020

1.5. Fecha del Informe.
28 de octubre del 2020

1.6. Avaluador.
ING. WILLIAM ROBLEDO GIRALDO.

2. DOCUMENTOS.

- Copias de las Licencias de tránsito.

3. DEFINICIONES

- **Precio de Adquisición:** Es el costo total del equipo, incluyendo transporte, seguros, impuestos, etc, hasta llegar al depósito central del propietario

- **Valor Razonable:** Precio que podría ser recibido al vender un activo o pagado para transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado a una fecha de medición determinada.

- **Valor de Reposición:** Es la cantidad estimada, en términos monetarios, a partir del valor de reproducción nuevo o reposición nuevo, deduciendo deméritos existentes debidos al deterioro físico, o la obsolescencia funcional y a la obsolescencia económica de cada bien avaluado.

- **Vida útil Remanente:** Se entiende como la vida útil probable, que se estima tendrá cada activo en el futuro de acuerdo con normas establecidas por el fabricante y dentro de los límites de eficiencia productiva y económica para los diferentes sectores a los cuales pertenece cada Activo.

- **Valor Residual:** Es el valor que conserva el vehículo al término de su vida útil, es el precio al que puede ser revendida. Se expresa como un porcentaje del costo de adquisición, dependiendo de la política de cada empresa este porcentaje puede variar del 10% al 30% e incluso tener un valor cero.

- **Valor Comparativo de Mercado:** Es la cantidad estimada, en términos monetarios, a partir del análisis y comparación de bienes iguales o similares al bien objeto de estudio, que han sido vendidos o que se encuentran en proceso de venta en el mercado abierto.

- **Valor Comercial:** Es el precio más probable en que se podría comercializar un bien, en las circunstancias prevalecientes a la fecha del avalúo, en un plazo razonable de exposición en una transacción llevada a cabo entre un oferente y un demandante libres de presiones, bien informados y como resultado de ponderar el valor físico, el valor de capitalización de rentas y el valor de mercado del bien de que se trate.

- **Depreciación:** Es el cargo que resulta de la disminución del valor original del equipo, como consecuencia de su desgaste normal por uso y por el tiempo transcurrido; en ausencia de procesos inflacionarios, la sola reserva de depreciación permitirá reemplazar el equipo al término de su vida útil.

- **Vida Útil:** En todo equipo, tanto durante los tiempos de utilización, como durante los períodos en que se encuentra ociosa, sus diversas partes y mecanismos sufren desgaste, por lo que con cierta frecuencia en periodos predeterminados dichas partes deben ser reparadas o sustituidas, para que el vehículo esté constantemente habilitada para trabajar y producir con eficiencia y economía. Sin embargo, con el transcurso del tiempo, irremediablemente todo vehículo llega a encontrarse en un estado tal de desgaste y deterioro, que su posesión y trabajo en vez de constituir un bien de producción, significan un gravamen para su propietario, lo cual ocurrirá cuando los gastos que se requieren para que el equipo funcione excedan a los rendimientos económicos obtenidos con su trabajo.

La vida útil de un equipo depende de múltiples factores, como: calidad de fabricación, condiciones de trabajo, severidad de los agentes atmosféricos, habilidad del operador, prácticas de mantenimiento, etc.

4. PROCESOS VALUATORIOS

El proceso de valuación debe ser un procedimiento ordenado y lógico que dé respuesta a las preguntas particulares del avalúo de acuerdo con la normatividad vigente, lo cual depende de la Información obtenida en la visita de campo, de las características técnicas de los equipos y de la información suministrada por la empresa.

El proceso de valuación está acoplado a la siguiente metodología:

- **Inspección Física**

✓ **Identificación:** Normalmente todos los equipos traen una plaqueta diseñada por el fabricante, ésta tiene número de serie y modelo.

✓ **Descripción:** Se relacionan los componentes y/o accesorios que hacen parte del equipo, especificando su uso y funcionamiento.

✓ **Características Técnicas:** Se debe relacionar como mínimo las siguientes condiciones:

- **Mantenimiento:** Define la forma como se han resuelto los inconvenientes técnicos presentados por el equipo, en su vida útil.

- **Rendimiento o eficiencia mecánica:** Es el factor que nos indica el máximo rendimiento de un equipo. También se puede decir que es aquel índice o grado de perfección alcanzado por una máquina. El rendimiento es un concepto asociado al trabajo realizado por las máquinas.

- **Condiciones de Severidad**. Se refiere a las máximas condiciones de funcionamiento para las cuales fue diseñado el equipo.

✓ **Condiciones máximas admisibles de Trabajo:** Generalmente los equipos están diseñados para funcionar hasta un límite superior de trabajo, especificado por el fabricante, si el equipo opera por encima de éste límite, lo más probable es que sufra un deterioro acelerado, entregue resultados no confiables o en caso extremo, daños irreparables.

- **Análisis Económico**

El valor comercial de un bien en un mercado abierto, está determinado por la oferta y la demanda dependiendo de las características y propósitos para los cuales fue diseñado y fabricado. El valor patrimonial es el valor que para aspectos contables posee actualmente cada activo según parámetros técnicos.

5. INVESTIGACIONES DESARROLLADAS.

Método de comparación o de mercado.
Se realizaron investigaciones de mercado que dieron como consecuencia una tendencia histórica de comportamiento de los precios del vehículo, se realizó también un análisis de precios unitarios en revistas especializadas. Adicionalmente se consultó la opinión de profesionales especializados y la base de datos de **W.R. INGENIEROS AVALUADORES.**

VEHICULO	MODELO	TELEFONO	VALOR VENTA
MOTO	2006	3222427769	$ 1.000.000
MOTO	2007	3205402517	$ 1.100.000
MOTO	1996	3175924066	$ 800.000
MOTO	1993	tucarro.com.co	$ 700.000
MOTO	2006	3112943337	$ 1.100.000
MOTO	2008	tucarro.com.co	$ 800.000
MOTO	2004	3013477737	$ 600.000
MOTO	2006	tucarro.com.co	$ 1.000.000
MOTO	2006	tucarro.com.co	$ 850.000
MOTO	2004	3182002286	$ 700.000
MOTO	2008	carroya.com.co	$ 899.000
VALOR TOTAL PROMEDIO			**$ 868.091**

NOTA: El mercado se da a título informativo, debido a que las características no son comparables con las motos que se están avaluando. Ya que se encuentran en un alto estado de obsolescencia.

6. FICHA TÉCNICA DEL VEHÍCULO

El estado de los vehículos en general es el mismo, el funcionamiento de luces en baja y alta, nivel del líquido de frenos, la profundidad del labrado en las llantas, el funcionamiento de la suspensión, el estado del manubrio y de los rines, es MALO.

No cuentan con revisión técnico-mecánica, y por consiguiente tampoco con mantenimiento, lo que conlleva a que los vehículos estén en un Grado de Obsolescencia Alto y de Comercialización Bajo.

7. RESULTADO DEL AVALÚO

FIN DE LA HOJA.

CONS	PLACA	MARCA	MOTOR	MODELO	CHASIS	ESTADO	OBSERVACION	VALOR AVALUO
1	GXH 50A	HONDA	NXR - 125KS	2004	JC30E8410162	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
2	GXH 51A	HONDA	NXR125	2006	JC30E85613441	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
3	GXH 52A	HONDA	C100 BIZ KS	2006	HA07E35622347	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
4	GXH 53A	HONDA	125	2004	JC30E84610482	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
5	GXH 54A	HONDA	NXR - 125KS	2004	JC30E84610495	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
6	GXH 55A	HONDA	NXR - 125KS	2004	JC30E84610481	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
7	GYQ 53A	HONDA	ECO 100	2006	05L27E04385	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
8	HDP72A	SUZUKI	DR 200	2008	H402166282	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
9	HDP77A	SUZUKI	DR 200	2008	H402166293	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
10	HDP79A	SUZUKI	DR 200	2008	H402166353	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
11	GWE 88A	HONDA	HERO CD 100	1999	98M10E18380	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 100.000
12	IVQ 84	HONDA	XL 125	1994	JD08E1018083	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 100.000
13	GVS 50A	YAMAHA	RX 115S	1998	4JF009256	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 100.000
14	QHY 60B	HONDA	NXR 125ES	2009	JC303E99600080	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
16	HDP 70A	SUZUKI	DR 200	2008	H402166377	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
17	HDP 71A	SUZUKI	DR 200	2008	H402166294	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
18	HDP 73A	SUZUKI	DR 200	2008	H402166281	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
19	HDP 74A	SUZUKI	DR 200	2008	H402166300	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
20	HDP 78A	SUZUKI	DR 200	2008	H402166357	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
21	DSW 75C	HONDA	CB 125E	2012	DH157FMI5B320480	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 100.000
22	DSW 78C	HONDA	CB 125E	2012	DH157FMI5B320358	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 100.000
23	IVA 96	N/A	N/A	N/A	N/A	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 100.000
24	DSX 30C	HONDA	XR 125LII	2012	JC30E - 6671525	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 100.000
25	GZU 89A	N/A	N/A	N/A	N/A	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 100.000
26	HDP 75A	N/A	N/A	N/A	N/A	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 100.000
27	GVF 78A	HONDA	XL 125	1996	JD08E1025531	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 100.000
28	GXH 49A	HONDA	NXR 125 KS	2004	JC30E84610473	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 120.000
29	OOC 002	CHEVROLET	CARGA O MIXTO	1990	MAO1215L86	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 1.520.000
30	OOC 014	CHEVROLET	CAMIONETA	1990	832752	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 1.520.000
31	S/P	DOBLE CABINA	CAMIONETA	N/A	N/A	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 1.520.000
32	S/P	PLANCHON	CAMION	N/A	N/A	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 1.720.000
33	S/P	DODGE	VOLQUETA	N/A	N/A	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 1.040.000
34	NI 0358	JHON DEEREY	MOTONIVELADORA	N/A	N/A	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 5.800.000
35	NI 0302	CATHERPILLAR	MOTONIVELADORA	N/A	N/A	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 1.000.000
36	NI 0359	TRO CASE 58	RETROESCAVADORA	N/A	N/A	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 2.000.000
37	OOC 067	GRUA	GRUA	N/A	N/A	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 960.000
38	OOC 096	CHEVROLET	CAMPERO TRAIL BLAZER	2006	16V317930	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 7.000.000
39	S/P	N/A	MOTOCARRO	N/A	N/A	MALO	SE RECOMIENDA DAR DE BAJA	$ 572.000
					VALOR TOTAL AVALUO			**$ 27.692.000**

Nota: De acuerdo a lo establecido por los Decretos 1420 de 1998 y 422 del 2000, expedidos por el Ministerio de Hacienda y Crédito Público y Ministerio de Desarrollo Económico, el presente avalúo comercial tiene una vigencia de un (1) año, contando desde la fecha de su expedición. Siempre y cuando las condiciones físicas de los inmuebles avaluados no sufran cambios significativos, así como tampoco se presente variaciones representativas de las condiciones del mercado inmobiliario comparable.

7. SUSTENTACIÓN DEL AVALÚO

La premisa fundamental en el avalúo de los vehículos, es que su valor depende básicamente de su grado de operatividad, su factor de comercialización y la existencia posible de un potencial mercado. Se analizaron adicionalmente su estado de conservación y métodos de mantenimiento, su mayor y mejor uso, su vetustez y probable vida residual.

De lo anterior se concluye que el valor definido por **WR INGENIEROS AVALUADORES,** en este proceso Valuatorio, es el **VALOR COMERCIAL.**
Para la obtención del valor comercial se conjugaron varios análisis, teniendo como norte la formula

Vc = Vr x Cantidad x O

Vc = Valor comercial
Vr = Valor de Reposición
O = Depreciación

9. BIBLIOGRAFÍA.

"AVALÚOS. METODOLOGÍAS PRACTICAS" William Robledo.

Atentamente,

WILLIAM ROBLEDO GIRALDO
Ingeniero Catastral y Geodesta
M.P. No. 2522249646 Cund.
R.A.A. AVAL 19424858

10. REGISTRO FOTOGRÁFICO



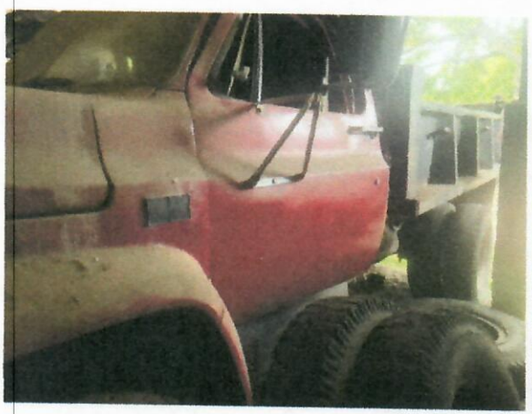

















ALCALDÍA DE
BUGA








CASE







