



Valuación de Negocios

¿Por Qué una Valuación de Negocio?



¿Por Qué una Valuación de Negocio?

- Los mercados financieros determinan el valor de negocio de las empresas públicas a través de la cotización de sus acciones, para las empresas privadas (familiares y no familiares) esta opción no existe.
- Ante el entorno actual de negocios (globalización y tendencia creciente de las fusiones y adquisiciones) los servicios de valuación de negocios toman cada día más importancia.
- Tener una valuación de negocio actualizada implica estar listos para aprovechar oportunidades o reaccionar de manera eficaz ante circunstancias inesperadas que pueden surgir en cualquier momento en su sector de negocios.

¿Por Qué una Valuación de Negocio?

- Puede convertirse en una muy importante herramienta de diagnóstico para identificar conductores o impulsores de valor, tomar decisiones estratégicas y operativas más informadas y administrar su empresa en base a incremento de rentabilidad y creación de valor (¿qué debo hacer para que mi negocio valga más?).
- Es un elemento importante en la obtención de capital para financiar el crecimiento de su negocio.
- Indispensable en caso de entrada-salida de socios, negociaciones de compra-venta y planes de acciones para empleados.
- A nivel personal, puede ser un apoyo importante en planes de sucesión testamentaria

¿En Qué Consiste una Valuación de Negocio?



Concepto

- Es el proceso de estimar el valor económico de su compañía e incluye herramientas de valuación reconocidas para empresas públicas y privadas
- Representa el valor, lo más objetivo posible, asignado a su negocio.
- Es una base y punto importante de partida para negociaciones, estrategias de valor y decisiones operativas y financieras.
- No es una aplicación simple o directa de una fórmula, implica el análisis detallado de estados financieros, la construcción de proyecciones en base a tendencias y planes estratégicos, la estimación de riesgos del entorno y del propio negocio (a través del cálculo de una tasa de descuento) y el uso de diversos enfoques de valuación para llegar a un valor estimado que considera características únicas y situaciones específicas de su empresa

Enfoques y Técnicas Usados

- Existen diferentes metodologías dentro de los tres principales enfoques de valuación: enfoque de activos, enfoque de ingreso y enfoque de mercado.
- La selección del enfoque correcto depende del análisis y circunstancias específicas de cada valuación.
- El enfoque de activos parte del valor contable del capital y busca el valor de mercado de todos los activos (tangibles e intangibles) y pasivos para llegar a un valor neto ajustado de los activos de su negocio. Es el enfoque menos usado porque los enfoques de ingreso y mercado capturan de mejor manera el valor tangible e intangible de un negocio

Enfoques y Técnicas Usados

- El enfoque de ingreso se basa en el ingreso generado por un activo, el riesgo asociado y el crecimiento esperado. Dentro de este enfoque existen diversas técnicas como flujos de efectivo descontados, capitalización de utilidades e ingreso residual.
- El enfoque de mercado considera el valor de mercado de activos o negocios similares dentro de la industria en la que está la empresa o en otras industrias parecidas. Las técnicas más usadas dentro de este enfoque son el método de compañías públicas y el método de múltiplos de fusiones y adquisiciones.

Consideraciones Generales



Entregable

Manejamos dos entregables, una presentación ejecutiva y/o un reporte de valuación.

- En el entregable se considera la presentación de borradores y la presentación definitiva del trabajo de valuación.
- Muy importante: el entregable puede ampliarse a la explicación y defensa del valor estimado frente a terceros e incluso la asesoría en negociaciones de compra-venta.
- La cotización varía dependiendo de él o los entregables elegidos.

Beneficios

- La valuación de un negocio tiene muchas aplicaciones importantes como herramienta de negociación (compra, venta, incorporación o desincorporación de socios, búsqueda de capital), de planeación, de operación, de control, de sucesión a nivel personal y, sobre todo, de administración en base a creación de valor.
- El entorno actual de alta competencia y globalización demanda el conocimiento del valor de nuestros negocios y la creación de valor para nuestras empresas como una forma de estar preparados para los retos y oportunidades que presenta este nuevo ambiente de negocios.

Contacto: Oscar Salamanca, MF, CFA

- Licenciado en administración de empresas por la UDLAP en Puebla, Maestro en Contaduría y Finanzas con grado otorgado por la Universidad de Lancaster (Lancaster, Inglaterra) en el año 2000 y CFA (Chartered Financial Analyst) otorgado en 2007 por el CFA Institute (Virginia, Estados Unidos).
- Experiencia de más de 20 años en materia de análisis financiero, valuación de negocios y valuación de activos intangibles.
- Áreas de valuación: valuación de negocios, valuación de instrumentos financieros, valuación de activos intangibles, estudios de factibilidad de proyectos, análisis de crédito y planes de negocio • Tipos de valuación: instrumentos financieros, proyecciones y análisis de solvencia, valuaciones para asignación de precios de post-adquisiciones, valuaciones de negocios en marcha, estudios de factibilidad de proyectos y valuaciones de activos intangibles.

oscar.salamanca@hlbpuebla.com.mx

HLB MV CONSULTORES

