

INTRODUCCION A TEMAS DE VALORACION DE NEGOCIO

Amanda Capó Rosselló

**Certified Public Accountant/
Accredited in Business Valuation**

Certified in Financial Forensics

Chartered Global Management Accountant

Certified Valuation Analyst

Certified Fraud Examiner

Certified Mediator

Certified Arbitrator

Certified Neutral Evaluator

787-289-7821

E-mail: amanda@amandacapo.com

CERTIFICACIONES CPAS

RELACIONADAS A LAS TASACIONES DE NEGOCIOS

- **Accredited in Business Valuation (ABV)** es una certificación del American Institute of Certified Public Accountants
 - Requisitos para obtenerla: Tomar el examen y luego de pasarlo entonces aplicar y haber tomado más de 75 horas de cursos relacionados a los temas de valoración de negocios; haber realizado 6 valoraciones. Para mantener la certificación en 3 años haber tomado 60 horas de temas relacionados a valoración.
- **Certified Valuation Analyst (CVA)** es una certificación del National Association of Certified Valuation Analyst
 - Requisitos para obtenerla: Ser CPA, exámen de 5 horas- proctor, case study o someter un valuation para peer review y recomendaciones profesionales. Para mantener la certificación en 3 años haber tomado 36 horas de temas relacionados a valoración un “report quality review” y 8 horas de un “current update in valuation.”



STATEMENT ON STANDARDS FOR VALUATION SERVICES # 1 DEL AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

- Desde el 1ero de enero de 2008 comenzó obligatorio su cumplimiento **por todo CPA** que lleve a cabo una valoración de negocios, aún cuando no tenga las certificaciones en valoración de negocios.
- El título del standard es **“Valuation of a Business, Business Ownership Interest, Security, or Intangible Asset”**



STATEMENT ON STANDARDS FOR VALUATION SERVICES # 1 DEL AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

- El reglamento cubre todo el proceso de valoración que se tiene que llevar a cabo como el análisis tanto financiero como no financiero; los métodos generalmente aceptados de valoración; la documentación; los tipos de informes; cuando aplica y no aplica el reglamento y otros.



STATEMENT ON STANDARDS FOR VALUATION SERVICES # 1 DEL AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

- **Calculation engagement** – An engagement to estimate value wherein the valuation analyst and the client agree on
 - (1) the specific valuation approaches and valuation methods the valuation analyst will use and
 - (2) the extent of valuation procedures the valuation analyst will perform to estimate the value of a subject interest. A calculation engagement generally does not include all of the valuation procedures required for a valuation engagement. **If a valuation engagement or “conclusion of value” had been performed, the results might have been different.**



STATEMENT ON STANDARDS FOR VALUATION SERVICES # 1 DEL AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

- **Conclusion of Value= Valuation engagement:** An engagement to estimate value in which a valuation analyst (1) determines an estimate of the value of a subject interest by **performing appropriate valuation procedures as outlined in the Statement** and (2) is free to apply the valuation approaches and methods he or she deems appropriate in the circumstances. The valuation analyst expresses the results of the valuation engagement as a conclusion of value, which may be either a single amount or a range.



CONCLUSIÓN DE VALOR: LO QUE DEBE CONTENER EL INFORME

- Lo primero que se pregunta es para qué es la valoración. Esto va a determinar:
- La premisa de valor o sea “going concern” o liquidación y
- El Estándar de valor: Justo Valor en el Mercado, (“Fair Market Value”), Justo Valor (“Fair Value”), Valor de la Inversión (“Investment Value”), etc.



CONCLUSIÓN DE VALOR: LO QUE DEBE CONTENER EL INFORME

Las fuentes de información consideradas:

- Visita de las facilidades
- Entrevistas al personal
- La competencia y otros, si posible, entrevistar
- Cantidad de suplidores y de cuáles países.
- Cantidad de clientes y de cuáles países



**CONCLUSIÓN DE VALOR:
LO QUE DEBE CONTENER EL INFORME**

- **Observar los Intangibles que dan valor:**
- **Campañas de publicidad**
- **Sistemas**
- **Descentralización del dueño**
- **El “know how” de los empleados**
- **Contratos**
- **Reputación**
- **Localización**
- **Bases de datos: clientes, suplidores**
- **OTROS muchos**



CONCLUSION DE VALOR: LO QUE DEBE CONTENER EL INFORME

- Incluir explicación del análisis financiero de la entidad y su relación con la información no-financiera que incluye entre otros:
 - Naturaleza del negocio y su historia
 - Describimos las facilidades
 - Fotos de las facilidades
 - Su estructura organizacional
 - El “team” gerencial
 - La clase de “equity” y sus derechos
 - Los tipos de servicio o productos o ambos



CONCLUSION DE VALOR: LO QUE DEBE CONTENER EL INFORME

- Incluir el análisis financiero de la entidad y su relación con la información no-financiera que incluye entre otros:
 - El ambiente económico
 - Describimos los mercados geográficos
 - Los mercados en su industria
 - Cuáles y cuántos son sus clientes y suplidores claves
 - Su competencia
 - Riesgos, planes futuros



CONCLUSIÓN DE VALOR: LO QUE DEBE CONTENER EL INFORME

- Explicar los análisis de los Estados Financieros (aumentos compuestos, horizontal, verticales, explicaciones de los “ratios” etc.)



CONCLUSIÓN DE VALOR: LO QUE DEBE CONTENER EL INFORME

- Enfoques (“Approaches”) y Métodos (“Methods”) considerados y utilizados.

- **ENFOQUE DE ACTIVOS
 (“ASSET APPROACH”)**

- **Métodos:**

- **Ejemplo: “Net asset method”, “Liquidation method”**



CONCLUSIÓN DE VALOR: LO QUE DEBE CONTENER EL INFORME

- Enfoques (“Approaches”) y Métodos (“Methods”) considerados y utilizados.
 - **ENFOQUE DE INGRESOS**
 - **Costo de Capital-Riesgos-Estudios Ibbotson, Duff & Phelps)**
 - **Métodos:**
 - **Ejemplo: Método de Descuento de Ingresos; el de capitalización de ingresos.**



CONCLUSIÓN DE VALOR: LO QUE DEBE CONTENER EL INFORME

- Enfoques (“Approaches”) y Métodos (“Methods”) considerados y utilizados.
 - **ENFOQUE DE MERCADO**
 - **Métodos**
 - **Ejemplo: Por Múltiplos= “Guideline Transaction Method” (acciones se vendieron) ; y el Método de Comparables (el negocio completo se vendió)**



CONCLUSION DE VALOR: LO QUE DEBE CONTENER EL INFORME

- EL “RULE OF THUMB” o las CONOCIDAS FORMULAS DE CADA INDUSTRIA, COMO POR EJEMPLO: 1 VEZ VENTAS BRUTAS + INVENTARIO ETC. TECNICAMENTE NO ES UN METODO DE VALORACION.



CONCLUSIÓN DE VALOR: LO QUE DEBE CONTENER EL INFORME

- **Luego de aplicar todas las metodologías y se ha determinado un valor, si aplican: las Primas y Descuentos y se explican los estudios empíricos que lo sustentan.**
 - **Ejemplo Prima por Control o descuento por ser minoritario.**
 - **Ejemplo: Descuento por “Marketability”**



CONCLUSION DE VALOR: LO QUE DEBE CONTENER EL INFORME

- **Exhibits:**
- Historial comparativos de los estados financieros para varios años.
- Análisis de los “ratios” comparándolos con información de estadísticas externas tales como “Risk Management & Associates” (RMA)
- Y Otros



“MANAGING FOR VALUE ON A PERMANENT BASIS”.

- Se crea ambiente gerencial enfocado a aumentar el valor del negocio. No solamente en aumentar ventas, ganancias, etc. Esto podría ser mentalidad a corto plazo.
- Es la conciencia de cada elemento que puede crear valor en el negocio.
- El enfoque es a largo plazo.



“MANAGING FOR VALUE ON A PERMANENT BASIS”

- Una compañía puede estar demostrando crecimiento y el “return on capital” fuerte. Pero esto no significa²⁰ que sea sostenible. Por ejemplo: ¿Sacrificó la creación de valor a largo plazo para obtener resultados impresionantes a corto plazo y tener a los accionistas contentos con dividendos? Esto es, ¿dejó de invertir en equipos necesarios o en gastos de propaganda o de investigación y desarrollo?



“MANAGING FOR VALUE ON A PERMANENT BASIS”

- En el caso de negocios familiares, ¿Tiene un plan de Sucesión familiar?



GRACIAS

