



VALORACION DE EMPRESAS

Philippe Arraou

1^{er} Vice Presidente CILEA

Comité Ejecutivo IFAC

Past-President Contadores Públicos Francia



EL CONTADOR PUBLICO es el profesional quién tiene mejor capacidad para valorar una empresa :

- buen conocimiento de la empresa
- know-how para auditar, analizar, y diagnosticar datos y hechos
- domina técnicas de valoración y sabe las cuales son mas oportunas



EL CONTADOR PUBLICO :

- puede coordinar el trabajo con otros profesionales (peritos, abogados, etc.)
- compromete su responsabilidad



Cuando valorar una empresa

- Operaciones de compra-ventas
- Fusiones, adquisiciones
- Entrada de nuevos socios
- Sucesiones, Donaciones
- Valoración voluntaria de patrimonio
- Ampliación capital social



Contexto de valoración

Antes cualquier cosa, bien plantear el contexto :

- objeto = venta o compra ?
- meta de la valoración :
 - valor de mercado
 - valor de utilidad
- datos financieros empresa
- datos del mercado



ETAPA 1 : Toma de contacto

Recoger cuantos datos posibles :

- el contexto
- el uso del informe
- el plazo de finalización
- otras valoraciones anteriores
- etc.



ETAPA 2 : Aceptación

Comprobar a su nivel personal :

- eventuales conflictos de interés
- competencia técnica
- disponibilidad del equipo
- plazo de finalización
- etc.



ETAPA 3 : Contrato

Siempre empezar con un acuerdo escrito, tipo contrato o carta de encargo, incluyendo todos los detalles de la misión, y precisando los límites de responsabilidades, firmado por un administrador capacitado.



ETAPA 4 : Preparación

- Planificación del trabajo
- Recogida de datos sobre :
 - La empresa
 - El sector de actividad
- Plan de misión



ETAPA 5 : Diagnósticos

- Analizar datos y seleccionar puntos significativos a nivel :
 - Operativo
 - Contable
 - Financiero



ETAPA 6 : **Apreciación global**

Identificar fuerzas y debilidades :

= puntos clave de valoración a
conocer antes de aplicar cualquier
calculo o método



ETAPA 7 : Ajustes

Proceder a cualquier ajuste de los estados financieros cuando parece oportuno, explicándolo.



ETAPA 8 : Método Valoración

Elegir el (los) método(s) de valoración que parece mas adaptado al caso.

Generalmente se aplican varios para calcular un promedio al final.



ETAPA 9 : Aplicación Método

Aplicar la técnica del método seleccionado y hacer los cálculos.

Eso no es lo mas complicado ni lo que mas tiempo toma.

Bien dedicar tiempo a las etapas anteriores.



ETAPA 10 : Apreciación

Los cálculos “brutos” siempre necesitan una apreciación global basada sobre un control de coherencia.

Utilizar los parámetros variables para ajustar el valor final.

La valoración de empresa exige el juicio personal del profesional.



ETAPA 11 : Síntesis

La síntesis se hace con un promedio de los distintos métodos aplicados.

El resultado final no es nada fijo : mejor proponer un rango para dejar puerta abierta a discusiones.



ETAPA 12 : Informe

Se remite al cliente un informe completo incluyendo :

- presentación de la empresa
- listado de datos recibidos y explotados
- descripción de ajustes e hipótesis
- cálculos desglosados
- síntesis con valoración final



METODOS DE VALORACION :

- 1 - Balance actualizado**
- 2 - Cash Flow**
- 3 - Coeficientes y practicas del mercado**



1 - Método del Balance actualizado

- Valorar uno por uno los elementos del activo y del pasivo
- Método basado sobre contabilidad
- Falta valorar el fondo de comercio
- Cálculo sencillo pero limitado mirando hacia el pasado
- Conviene al comprador



2 - Método del Cash-Flow

- Basado sobre la cuenta de resultado
- Se calculan los beneficios futuros a partir de las previsiones de desarrollo
- El valor del fondo de comercio depende de la capacidad a generar beneficios
- Método que conviene mas al vendedor pero el comprador no quiere pagar su propio crecimiento



3 - Método de múltiples y hábitos

- Se aplican % o múltiples sobre bases tangibles : beneficio, facturación

Ejemplos : Resultado neto x 7

Facturación x 1 año

- Método muy sencillo
- Falta tener datos del mercado fiables y recientes
- No tiene en cuenta el contexto
- Muy útil a conocer



CONCLUSION

- La valoración de empresa no se hace aplicando un calculo sencillo y concreto
- El resultado depende mucho :
 - del contexto de la operación
 - del tamaño de la empresa
 - de criterios tangibles e intangibles
 - del juicio del profesional
- Cada método tiene el inconveniente de incluir datos subjetivos



CONCLUSION

- El calculo mas neutro será un promedio de distintos métodos
- Siempre falta tener datos del mercado

La valoración de empresa es una tarea que conviene perfectamente al Contador Publico.



CILEA - Quito 24 de Agosto 2017

GRACIAS POR SU ATENCIÓN

