

**Boletín 24-23**

**LA VALUACION DE EMPRESAS**

- Métodos
- Criterios
- Consideraciones



La valuación de empresas para una probable negociación de compra-venta o de inversión, es un ejercicio técnico que suele requerir variados conocimientos del sector en que la empresa opera.

Metodológicamente, existen métodos basados en valores financieros, como rentabilidad futura, valor actual de la inversión, valor presente de futuros beneficios, valores contables, valores de apreciación de mercado y otros.

En una negociación, las partes interesadas pueden tener interés en un método particular que abarque los criterios del comprador o del vendedor, como en toda negociación. Por esta misma razón, el método de valuación debe ser convenido entre las partes y puede abarcar varias valorizaciones por métodos diferentes, que no necesariamente arribarían al mismo valor.

En esos procesos, el análisis de la inversión se conoce como Due Dilligency y se refiere a la evaluación sobre la base de análisis de todos sus elementos y valor medido en términos financieros.

Algunas de las consideraciones del tema, según el estudioso B. Sahakian, lo conforma como primer paso: Desarrollar una estrategia de la debida diligencia, mediante la consideración de los siguientes factores:

- ¿Qué es importante para usted como inversionista y qué no lo es?
- ¿Qué problemas va a ser costoso? y ¿Cuáles serán menos costosos?
- ¿Qué impulsa los beneficios - los productos, tecnología, personal de ventas, los contratos, etc.?
- En qué áreas o aspectos hay más probabilidades de encontrar problemas? y ¿Dónde es poco probable encontrar problemas?
- ¿Cuál es el tipo de transacción que están esperando los inversionistas? ¿Grande o pequeña es la transacción a su nivel? ¿Qué nivel de complejidad representa la transacción? ¿Cuál será el costo de investigación en el tiempo y en dinero?
- ¿Cuál es el riesgo para el inversionista si lo inesperado hace que la transacción vaya mal?
- ¿De cuánto tiempo se dispone? ¿Qué tiene que perder por los retrasos? ¿Qué pueden perder? ¿Qué podría hacer mal a la operación? ¿Cómo afecta este mal? o Después de la transacción está cerrada va a tener algo de compromiso que la otra parte necesita o desea?
- ¿Se puede utilizar los compromisos para garantizar las garantías sobre la diligencia debida?
- ¿Se debe poner dinero en depósito de garantía para asegurar las garantías?

Estas listas, según el autor son los utilizados por M & A y los profesionales para responder algunas preguntas como " que debe hacer antes de adquirir o fusionarse con una empresa"

Pero, la estrategia está enmarcada en un entorno que es necesario revisar. Así, la gestión de los aspectos fiscales pueden ser importantes en un proyecto; pero tener normal incidencia en otro. La legislación fiscal por lo tanto, es un elemento fundamental a considerar, aunque pudiera tener únicamente la incidencia normal de su tasa sobre los beneficios del proyecto. Por esta razón, algunos análisis se limitan a la Utilidad Neta Antes de Impuestos y otros hasta la Utilidad Neta Final para el Accionista.

La Debida Diligencia también implica los escenarios complementarios de operación que es necesario revisar:

El escenario del proyecto o la empresa a adquirir o fusionar.

El escenario del adquirente o del inversionista o comparador

Los temas de los escenarios son obvios; pero requieren una metodología de abordajes, consideración y evaluación que generalmente comprende elementos no sólo materiales y financieros; sino también aspectos de recursos humanos y capital intelectual.

Un tercer escenario necesariamente a evaluar en un proyecto adquisición o de inversión, es también el punto de vista del mercado o de los clientes. Punto que no necesariamente es una prolongación del comportamiento ejercido durante la existencia transcurrida de la empresa; sino también los elementos psicológicos que pueden modificar el comportamiento de su demanda. Consideraciones de criterios mercadológicos pueden ser necesarios para el análisis de este comportamiento esperado.