

VALORAR LA SEVA EMPRESA=MIRAR, ENFOCAR I INVERTIR EN EL FUTUR

Valorar una empresa és principalment un exercici de prudència i previsió del que s'aconsegueixen múltiples avantatges i una inversió de la qual s'obtenen beneficis a curt, mig i llarg termini.

Avantatges relacionats amb la revisió de tots els índexs i aspectes que influeixen en la seva activitat i el seu dia a dia: amb l'estalvi de recursos, la resolució de conflictes presents i futurs, la incorporació de possibles millores, l'aprofitament d'oportunitats i la definició i establiment de plans i nous projectes. A més de la consecució del principal benefici, l'obtenció d'una visió objectiva, externa i especialitzada que proporciona informació clau que ajuda a impulsar la màxima competitivitat de la companyia i el seu futur.

I quin és el millor moment per a valorar la seva empresa? Per a pensar en el seu futur i el de les persones i equips involucrats en el dia a dia?

Després d'anys d'activitat i col·laboració amb organitzacions, empresaris, empreses i equips de diversos països i després de més de 300 empreses valorades, de totes dimensions i sectors de l'economia tradicional i la nova

economia, que vincula coneixement expert i aplicacions tecnològiques, la conclusió és clara: sempre és un bon moment per a dur a terme una valoració.

Empresaris i empreses, amb independència de la seva grandària i les seves activitats de producció o prestació de servei i de la situació dels mercats, utilitzen els serveis de valoració com una eina que respon a les múltiples preguntes que la mateixa activitat i el seu context produeixen, les respostes del qual els proporcionen una visió de conjunt, útil per a reduir riscos, planificar les seves activitats i el rendiment de les seves oportunitats.

Valorar una empresa és veure-la en perspectiva en el temps. Mirar cap enrere,

revisant el realitzat fins al moment. Mirar el present i crear un punt de referència; definir, estructurar i projectar els diversos escenaris i oportunitats que apareixen, fins i tot, en els moments de major dificultat i incertesa de la vida de la pròpia empresa, per a canalitzar de forma rendible i eficient el seu futur.

Així, existeixen múltiples raons i motius, que es poden donar de forma individual o combinada, per a valorar una organització o una empresa:

- En el cas d'emprenedors que volen reduir riscos, la valoració dels seus projectes i la detecció dels seus potencials i els del propi

i comptable i els conflictes evitables a més dels estalvis i millores que es poden obtenir.

- L'establiment d'una nova situació accionarial i operativa entre els fundadors, inversors, membres de la família, els equips que la gestionen o col·laboradors clau per al desenvolupament del negoci.

- La regulació de les relacions entre membres que regeixen part de la seva destinació. Inversors, consells d'administració, socis executius, equips i directius que les dirigeixen. Siguin aquests membres implicats família o no. Inclouent en aquest capítol assumptes hereditaris.

- La revisió de tots els seus processos operatius, fluxos i relació amb grups d'interès.

- El control i la regulació de les seves xarxes de distribució i la garantia dels seus productes o serveis.

- La incorporació d'actius. Que poden ser tangibles, com edificis i maquinària, o intangibles, com els beneficis que poden oferir diferents models d'utilitat, patents, marques, o determinades capacitats que ofereixen la possibilitat de generar valor a partir del capital intel·lectual.

- Decisions pròpies sobre les seves inversions, desinversions, nous projectes o la seva viabilitat.

- L'establiment de paràmetres: de risc / inversió, el tractament de rendibilitats o la implantació sistemes de remuneració basats en la seva capacitat de creació de valor.

- Motius transaccionals com una possible compra o la seva venda, sigui parcial o total. Una fusió entre empreses. La seva divisió. O la recerca d'inversors o finançament en els mercats de capital.

- L'estimació del preu de la pròpia empresa o les seves accions, bé per a preparar una transacció o en el cas d'una gran empresa, per a la seva sortida a borsa.

- L'establiment d'un nou model comercial,



servei o negoci que es plantegen.

- La modernització d'un model de negoci i la seva aproximació i posició al mercat.

- Davant un procés d'administració de justícia pública relacionat amb una demanda judicial, o justícia privada a través d'un arbitratge o una mediació entre parts.

- L'obtenció de dades concretes de la situació preconcursal que pot tenir l'empresa a causa de la relació existent entre el seu deute, liquiditat, valor d'actius, situació estructural i viabilitat operativa.

- Situacions relacionades amb el cost dels seus recursos, el refinançament del seu deute i l'impuls d'aspectes vinculats a la creació d'expectatives i valor.

- La revisió de la seva estructura patrimonial

de servei, comunicació i imatge que impulsi les seves marques i la seva capacitat d'augmentar potencials.

- El seu desenvolupament territorial, la internacionalització o la seva redefinició estratègica.

- Una comparança de l'evolució del seu preu i el seu valor, que són coses molt diferents. Observem que alguns motius són de caràcter més operatiu i jurídic i altres de caràcter estratègic. Però finalment tots són de la mateixa importància per a la vida de la pròpia empresa. I tots tenen relació amb la seva capacitat de diferenciar-se i obtenir major valor, financer i no financer, per a tots els seus grups d'interès.

En qualsevol cas, seguint l'evolució i les fluctuacions dels mercats cada vegada més globals, dependents i relacionats i sobre la base de la nostra pròpia experiència, aquesta ens diu que:

"els emprenedors, empresaris i empreses amb un alt nivell de prevenció, inquietud i dinamisme són els qui utilitzen els serveis de valoració com una eina habitual amb l'objecte d'aconseguir millorar contínuament i regular el sistema que conforma la seva empresa i el seu funcionament en qualsevol entorn i situació conjuntural, sigui aquesta més o menys favorable".

Aquesta eina els permet optimitzar els seus recursos, reduir els seus riscos tant personals com empresarials i mantenir la capacitat de crear major valor afegit en els productes i serveis que presten en el desenvolupament i la posició de les seves companyies.

Segons els interessos de l'empresari i de l'empresa, durant els processos de valoració diversos especialistes intervenim en totes les àrees o departaments. Compartint temps, estructurant situacions i col·laborant sota paràmetres de màxim rigor amb tots els membres que influeixen en el seu desenvolupament. Incloent en aquest capítol, i amb especial atenció, als professionals que assessoren a l'empresa. Sempre de forma complementària a la seva labor i contrastant tots els aspectes clau que defineixen el perfil de cada organització i ens permeten obtenir la projecció única i



singular de cada cas.

Així tractem, com a factor inicial, les seves il·lusions, motivacions i objectius, aprofundint posteriorment, mitjançant diverses tècniques, en la revisió dels seus models organitzatius i jurídics, carteres de productes o serveis, sistemes de producció o prestació de servei, processos operatius, situació dels seus equips i els seus talents, el seu sistema de vendes, comunicació i

posició en el territori local i internacional, el seu model d'ingressos, estructura financera i l'estimació del preu de la companyia en els mercats.

Tot això sota un enfocament de protecció al soci, a l'empresari i a totes les persones involucrades en el seu moment a dia que ens permeten projectar amb un bon rang d'aproximació les implicacions per a ells mateixos i la pròpia empresa, per a les claus de la seva generació de valor i el màxim aprofitament de les seves oportunitats.

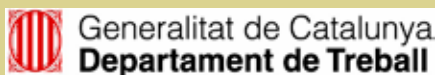
Afortunadament, cada vegada més la cultura de la prevenció i la previsió s'imposa en el món empresarial.

Ja sigui per a identificar i redefinir aspectes que no contribueixen a l'augment de valor continu que ha d'oferir la pròpia empresa per a competir en els mercats, aprofitar punts forts, i saber quina forma és la millor per a abordar millores, definir elements de regulació, factors de diferenciació i les bases que garanteixin el millor servei i la màxima viabilitat.

Sent tot això aspectes essencials per a empresaris i empreses que pensin en les seves destinacions i alguns dels objectius centrals d'una valoració. Així doncs, preveiem i invertim de forma eficaç en el futur valorant les nostres empreses.

P.Asensio. Analista financer . AE - EDI / J. Pérez. Responsable d'operacions. ECCP - Enginyer de camins, canals i ports.

As. àrea de taxació i valoració d'empreses, serveis i marques



Aquest projecte està subvencionat pel programa de Projectes Innovadors d'acord amb l'Ordre TRE/337/2008 i està patrocinat pel Servei d'Ocupació de Catalunya i cofinançat pel Fons Social Europeu.

Codi projecte: PIN-432-2008 . Codi d'acció: 036 . Línia d'acció: C1.2.1