

EMPRESA DEMO

CIF ESA12345678

INFORME DE VALORACION

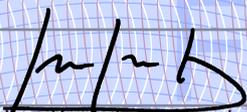


FAQTUM
VALORACIÓN DE EMPRESAS S.L.

INDICE

Valor.....	3
Metodología de Valoración.....	5
Hipótesis Financieras.....	5
Proyecciones.....	5
Explicaciones.....	6
Comparación con el sector.....	7
Proyecciones.....	14
Valores Iniciales.....	15
Beneficios.....	15
Crecimiento de beneficios.....	15
Balance.....	16
Crecimiento del Balance.....	16
Patrimonio Neto.....	16
Ratio Patrimonio Neto/Activos.....	17
Costo del Capital.....	17
Metodología para el calculo del valor residual.....	18
Estados Financieros.....	19
Pérdidas y Ganancias.....	19
Notas.....	19
Balances.....	19
Ratios.....	19
Responsabilidad de Faqtum.....	21

Valor

INFORME DE VALORACION		FAQTUM VALORACIÓN DE EMPRESAS S.L.
Faqtum Valoración De Empresas S.L. ha valorado a la empresa EMPRESA DEMO en		
		EUR 16.648.000
La valoración de la empresa ha sido realizada por Antonio Gallego		
Objeto de la valoración EMPRESA DEMO		
ESA12345678 2014-10-09 EUR 16.648.000 Observese que el valor puede variar entre EUR 15.567.000 y EUR 17.874.000.		

Valor de la empresa (EUR)

Valor actual del retorno de la inversión proyectado 2014-2020	8.139.000
Valor actual del retorno de la inversión proyectado 2020	8.508.000
Número de acciones	-
Valor por acción	-
Valor actual total de la empresa	16.648.000

Sensibilidad (EUR '000)

En la siguiente tabla se muestra el resultado del análisis de sensibilidad que relaciona el costo del capital y el crecimiento de los beneficios proyectados respectivamente. Resulta de gran importancia el cálculo de diferentes escenarios al momento de realizar la valoración de la empresa. El valor máximo de la tabla es de EUR 17.874.000 se obtiene considerando un crecimiento de los beneficios proyectados del 3,9% y un costo de capital de 10,7%. Por otro lado, el valor mínimo es de EUR 15.567.000, resultante de la combinación de un crecimiento esperado de los beneficios de 3,5% y un costo del capital de 11,9%.

Sensibilidad (EUR '000)		Intereses		
		11,9%	11,3%	10,7%
Beneficios Proyectados	3,5%	15.567	16.459	17.465
	3,7%	15.742	16.648	17.669
	3,9%	15.919	16.838	17.874

Hipótesis (EUR '000)

Las hipótesis en las que se basa la valoración de la empresa son las siguientes. Para una explicación más detallada véase más adelante en este informe.

Balance	6.064
Patrimonio Neto	2.340
Ratio patrimonio neto /activos (sector)	27,1 %
Interés	11,3 %
Crecimiento Beneficios	3,7 %
Crecimiento del Balance	11,6 %
Método Residual	Empresa en marcha

Supuestos

- Los beneficios después de intereses se estiman en **EUR 1.763.000** y se basan en partidas financieras incluidas hasta el **12/2013**.
- Se estima un crecimiento promedio de los beneficios de un **3,7 %**.
- La diferencia entre el ratio patrimonio neto/activos del sector **27,1 %** y el equivalente ratio para la empresa **38,6 %** determina el nivel de los beneficios futuros a distribuir. En este caso el nivel será **más alto**.
- El valor de los activos contemplados en el balance se supone a su valor nominal.

Metodología de Valoración

La metodología de valoración se apoya en una teoría de inversión basada en el valor actual de los futuros beneficios distribuibles y el valor residual al final del período proyectado. Los beneficios de la inversión se suponen suficientes para cubrir los intereses del comprador y los pagos de amortizaciones. El método del valor actual de los beneficios futuros a distribuir puede ser utilizado para valorar cualquier tipo de empresa.

En primer lugar, se calculan los beneficios susceptibles de distribución. Éstos consisten en los ingresos futuros esperados y el efecto de si la compañía se encuentra descapitalizada o sobre-capitalizada. Este último depende del ratio Patrimonio Neto/Activos. Si una empresa tiene un ratio más alto que la media del sector, por ejemplo un 50% y el promedio de las empresas del sector es de un 20%, significa que la empresa se encuentra sobre-capitalizada. Lo opuesto ocurre cuando la empresa está descapitalizada. Nuestro modelo utiliza el ratio Patrimonio Neto/Activos medio del sector en el que se desempeña la empresa analizada.

Además de realizar el cálculo de los beneficios susceptibles de distribución, se realiza el cálculo del valor residual de la empresa al final del período proyectado, es decir, el valor de venta de los activos de la empresa descontando los pasivos, incluido el impuesto a las utilidades resultante de la venta de dichos activos.

El costo del capital es la tasa a recibir como beneficio de la inversión. Una de las formas para determinar dicha tasa es realizar un análisis de los resultados que pudieran brindarle inversiones alternativas.

Usted como cliente, puede simular el efecto de escenarios futuros al cambiar uno de los valores del modelo, lo que tendría un efecto inmediato sobre la valoración de la empresa.

Más adelante en este documento analizaremos todas las variables incluidas en este modelo y las explicaremos con mayor detalle.

Hipótesis Financieras (EUR 'ooo)

Balance	6.064
Patrimonio Neto	2.340
Ratio patrimonio neto /activos (sector)	27,1 %
Interés	11,3 %
Crecimiento Beneficios	3,7 %
Crecimiento del Balance	11,6 %
Método Residual	Empresa en marcha

Proyecciones (EUR 'ooo)

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	res.
Crec. Proy. de los Beneficios (%)	2,7	3,5	4,0	4,5	4,0	4,0	3,0	
Beneficios Proyectados	2.393	2.477	2.576	2.692	2.800	2.912	2.999	
Beneficios Proy. después de imp.	1.675	1.734	1.803	1.884	1.960	2.038	2.099	
Crecimiento del Balance (%)	-0,3	13,7	13,7	13,7	13,7	13,7	13,7	
Balance Proyectado	6.043	6.869	7.809	8.877	10.091	11.470	13.039	
Pat.Net. Inicial	2.340	1.638	1.861	2.116	2.406	2.735	3.108	
Pat.Net. al cierre	1.638	1.861	2.116	2.406	2.735	3.108	3.534	
Dividendos	2.377	1.510	1.548	1.595	1.631	1.665	1.674	18.001
Factor Valor Actual (%)	89,8	80,7	72,5	65,2	58,5	52,6	47,3	47,3
Valor Actual	2.136	1.219	1.123	1.039	955	876	791	8.508

Explicaciones

La tabla anterior contiene las proyecciones del valor de la empresa para los años respectivos. A continuación se detallan los parámetros incluidos.

Período Proyectado

La duración del período esta determinada por la disponibilidad de estados financieros. Los cálculos pueden realizarse en períodos más largos o cortos, pero lo más común es realizarlo en un período de siete años, como se realizó en este caso.

Crec. Proy. de los Beneficios

El valor del crecimiento de los beneficios se calcula a partir de los valores medios obtenidos desde el año 1-2 y 3-5 de los estados financieros.

Beneficios Proyectados

El valor de los beneficios se ha calculado multiplicando los ingresos del año anterior por el porcentaje de incremento previsto de ingresos del año actual.

Beneficios Proy. después de imp.

Este valor se obtiene deduciendo el 30 % de impuestos de los beneficios proyectados.

Crecimiento del Balance

Tomando como base información histórica, se realiza un cálculo para determinar el crecimiento medio anual de los valores del balance.

Balance Proyectado

Esta información se obtiene de las últimas cuentas anuales presentadas.

Pat.Neto al cierre

Este valor se obtiene multiplicando el balance proyectado por el ratio de Patrimonio neto /activos, dando como resultado el porcentaje de capital propio incluido en el balance.

Pat.Neto Inicial

Este valor da el valor inicial para el Patrimonio Neto. Se obtiene directamente del último balance. Es decir, el valor inicial de un periodo no es otra cosa que el valor final del año anterior.

Dividendos

Consisten en el valor proyectado de los beneficios a distribuir para el año en curso. Se obtienen tomando el capital propio al inicio del balance + los beneficios del año en curso – el capital propio al cierre del balance.

Factor Valor Actual

Se refiere al factor utilizado para el cálculo del valor actual de los respectivos años.

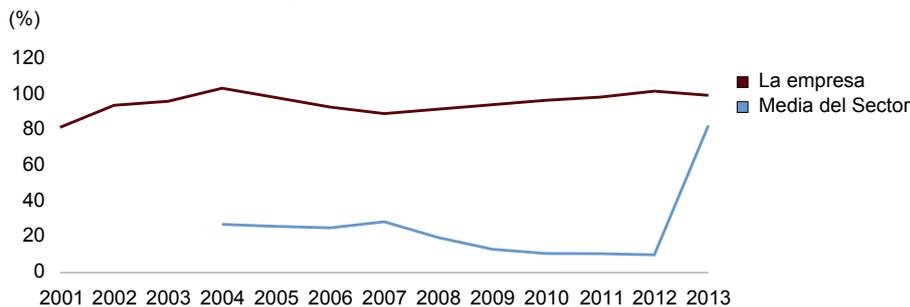
Valor Actual

Se obtiene considerando el factor del valor actual y los beneficios a distribuir.

Comparación con el sector

Analizar la posición de la empresa en relación a otras del mismo sector es un componente muy importante en todo proceso de valoración de una empresa. El siguiente análisis en profundidad de los ratios principales muestra cual es la situación de la empresa respecto a sus competidores en lo referente a rentabilidad, liquidez y solidez. Vale decir, que además de considerar los valores para cada una de las empresas individualmente es importante prestar atención a la tendencia, es decir, el cambio de los ratios principales a lo largo del tiempo. Los ratios principales son los valores significativos del sector y son presentados luego en una lista con todos los ratios.

Rendimientos sobre los Recursos Propios (ROE)

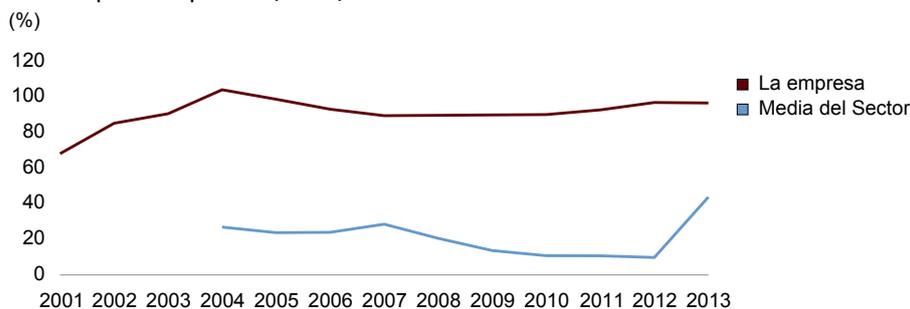


Este ratio mide la rentabilidad que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad, es decir la capacidad de la empresa de remunerar a sus accionistas. La rentabilidad sobre los recursos propios es una medición que indica cuan eficiente es una empresa utilizando los fondos que los accionistas han invertido para generar ganancias. El ROE resulta muy útil a la hora de comparar la rentabilidad de una empresa con la de otras del mismo sector.

Al calcular los rendimientos de los Recursos propios a la apertura y el cierre, el inversor puede determinar los cambios en la rentabilidad a lo largo del período. A esta medida se la suele describir en ocasiones como rentabilidad financiera privada.

El rendimiento de los Recursos propios debería ser siempre al menos igual o mayor que la tasa de interés bancaria para los depósitos más una prima sobre riesgo. De lo contrario, podría ser una alternativa mejor, desde el punto de vista financiero, que los propietarios liquidaran la empresa y depositaran el dinero en una cuenta bancaria.

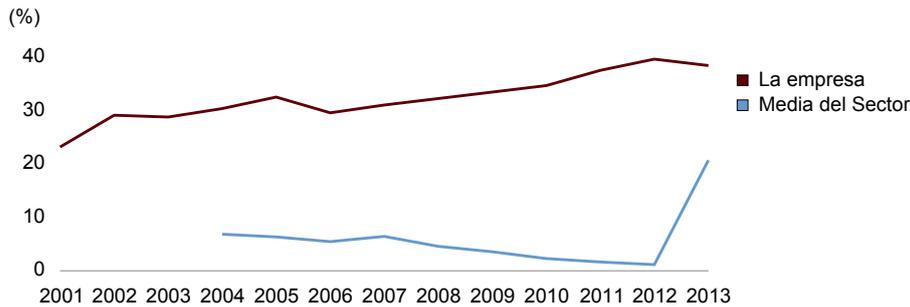
Rentabilidad del capital empleado (ROCE)



Se trata de un índice que muestra la eficiencia y rentabilidad del capital invertido de una empresa. La rentabilidad del capital invertido (ROCE) debe ser siempre superior a la tasa de los préstamos que toma la empresa; de lo contrario, cualquier aumento de los préstamos reduciría los beneficios de los accionistas.

Una variación de este índice reflejaría la rentabilidad del capital medio invertido (ROACE), el cual toma la media del capital invertido al cierre y al inicio durante un período concreto de tiempo.

Rentabilidad de los activos totales

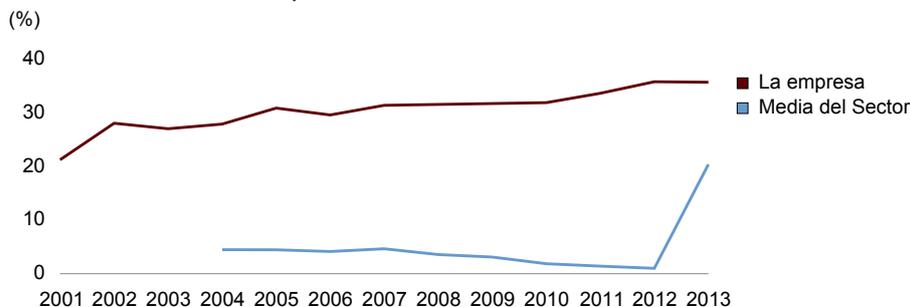


Se trata de un ratio que mide los beneficios de una empresa antes de aplicar los intereses e impuestos (BAII) en comparación con los activos netos totales. Se considera que este índice es un indicador de la efectividad de una empresa al hacer uso de sus activos para generar beneficios antes de abonar las obligaciones contractuales contraídas, es decir consiste en analizar la rentabilidad del activo independientemente de cómo está financiado el mismo.

Cuanto mayor sea el beneficio de una empresa en relación con sus activos (y cuanto mayor sea el coeficiente de dicho cálculo), más eficiente será la empresa en la utilización de los mismos.

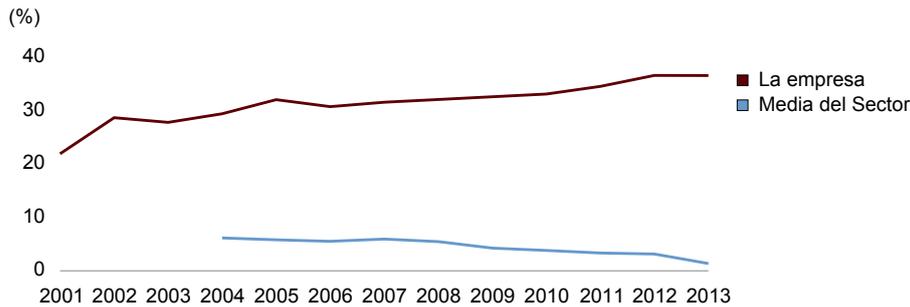
Para calcular la rentabilidad de los activos totales, se deben obtener los beneficios netos a partir de la cuenta de resultados de la empresa, y después se han de añadir los intereses y/o impuestos abonados durante el año. La cantidad resultante reflejará los beneficios antes de impuestos e intereses (BAII) de la empresa. Estos BAII deberán dividirse por los activos netos totales de la empresa (los activos totales menos la depreciación y cualquier reserva para deudas incobrables) para poder averiguar los beneficios generados por la empresa por cada euro invertido en activos.

Margen neto (beneficios antes de impuestos)



Este ratio expresa la relación entre los ingresos y la utilidad de una empresa o sector empresarial por lo general expresado en porcentaje, indicando que cantidad de los euros ganados se traduce en beneficios. Es decir, es la utilidad obtenida por la empresa, por cada UM de ventas. Los márgenes netos varían de una empresa a otra, y puede esperarse determinados rangos de este margen según los diferentes sectores o industrias en el mercado. Se espera que empresas dentro del mismo sector industrial presenten valores entre límites determinados ya que existen restricciones similares para las empresas dentro de cada sector. Una empresa como Wal-Mart ha conseguido una fortuna para sus accionistas teniendo un margen inferior al 5% anualmente, mientras que en contraste, algunas empresas dedicadas a la tecnología pueden alcanzar unos márgenes netos del 15-20% o incluso mayores. Las empresas capaces de ampliar sus márgenes netos a lo largo del tiempo suelen ser premiadas por lo general con un aumento del precio de las acciones, puesto que conlleva un aumento directo de su nivel de rentabilidad.

Margen de BAIIDA (Beneficios antes de impuestos, intereses, depreciación y amortización)

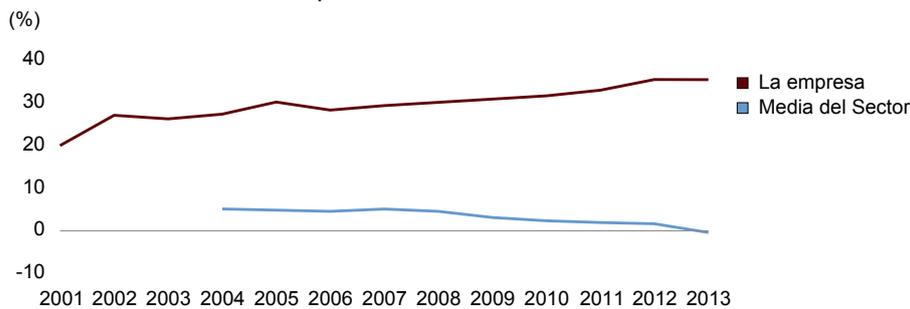


Es un indicador que evalúa la rentabilidad de la empresa estableciendo una relación entre una utilidad (EBITDA) y el ingreso operacional, para identificar cuántos euros de utilidad quedan por cada euro de ingreso. Puesto que el BAIIDA proviene de los ingresos, este cálculo indicaría el porcentaje que se mantiene en la empresa después de los gastos operativos.

Por ejemplo, si el BAIIDA de la empresa XYZ es de mil millones de euros y sus ingresos de 10 mil millones de euros, entonces su BAIIDA del índice de ventas es del 10%. Por lo general, un valor alto de este ratio es preferible ya que indica que la empresa es capaz de mantener un buen nivel de beneficios mediante procesos eficientes controlando cierto tipo de gastos.

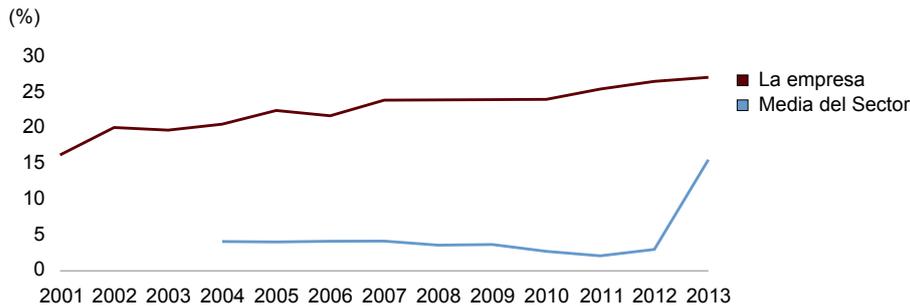
Sin embargo, al comparar los márgenes BAIIDA de las empresas, hay que asegurarse de que éstas pertenecen a sectores relacionados, ya que las empresas que cuentan con un tamaño diferente y pertenecen a diversos sectores cuentan con diferentes estructuras de costes que harían que la comparación resultara irrelevante.

Margen de BAI (Beneficios antes de impuestos e intereses)



Éste es un indicador de la rentabilidad de la empresa que se calcula a partir de los ingresos menos los gastos, excluyendo los impuestos e intereses. También se suele describir al BAI como "beneficios operativos" o "ingresos operativos". Se trata de un cálculo de la rentabilidad igual al BAI dividido por los ingresos netos. Este valor resulta de utilidad a la hora de comparar diversas empresas, especialmente dentro de un mismo sector, así como a la hora de evaluar el crecimiento de una empresa a lo largo del tiempo. Por decirlo de otro modo: el BAI equivale a todos los beneficios antes de tener en cuenta el pago de intereses e impuestos de sociedades. Un factor importante que contribuye al uso difundido del BAI es la forma en que anula los efectos de las diferentes estructuras de capital y tipos impositivos que utilizan las distintas empresas. Al excluir tanto los gastos relacionados con los impuestos y los intereses, esta cifra se centra en la capacidad de la empresa para generar beneficios y facilita así las comparaciones entre empresas.

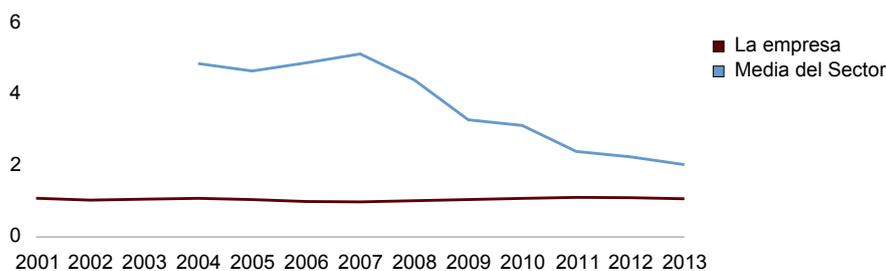
Flujo de caja / Rotación



Se trata de un flujo de ingresos o gastos que modifica la cuenta de caja a lo largo de un periodo dado. Los flujos de caja suelen surgir a partir de una de tres actividades: la financiación, las operaciones o la inversión, aunque también puede ocurrir como resultado de donaciones en los casos de actividades financieras personales. Los flujos de salida de caja son el resultado de gastos o inversiones. Y ello se aplica tanto a las actividades financieras empresariales como personales.

Tanto en el caso de las empresas como de las actividades financieras personales, los flujos de caja resultan esenciales para determinar la solvencia. Los flujos de caja pueden presentarse como un registro de algo que surgió en el pasado, como la venta de un producto en concreto; o de situaciones que se prevén en el futuro, manifestando lo que una empresa o persona espera recibir o gastar. El flujo de caja es esencial para la supervivencia de una entidad. Siempre y cuando se cuente con suficiente efectivo disponible, se podrá pagar a los acreedores, empleados y demás con puntualidad. Si una empresa o persona no cuenta con suficiente efectivo que respalde sus operaciones, se dice que es insolvente, y que es candidato firme a la bancarrota si la condición de insolvencia continuara en el tiempo. El flujo de caja es una de las mayores preocupaciones de todos los propietarios de pequeñas empresas. Una rotación más rápida del flujo de caja puede implicar una mayor cantidad de dinero a invertir en publicidad, existencias y personal.

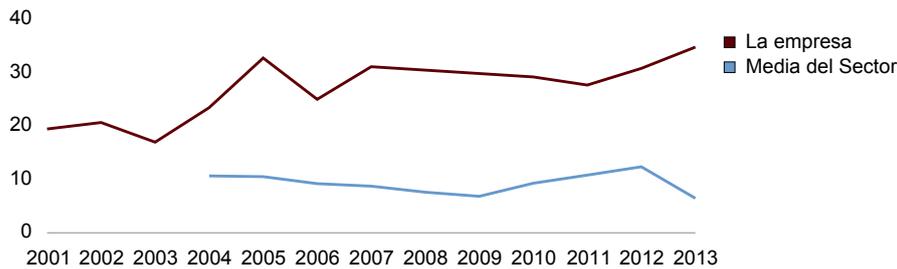
Activos netos (rotación)



Es una medida que indica la capacidad de la gerencia a la hora de utilizar los activos netos de una empresa con el fin de generar ingresos a partir de las ventas, y que resulta de dividir los ingresos de las ventas por el capital empleado. Indica que tan productivos son los activos para generar ventas. Una cifra demasiado elevada puede indicar una inversión muy pequeña, en tanto que un índice muy bajo (en comparación con otras empresas similares) sugiere una gestión poco eficiente.

Las empresas deben ser capaces de gestionar sus activos de manera eficiente con el fin de maximizar las ventas. La relación entre las ventas y los activos se denomina índice de rotación de los activos netos. Los activos netos incluyen a los activos fijos netos y a los activos líquidos netos.

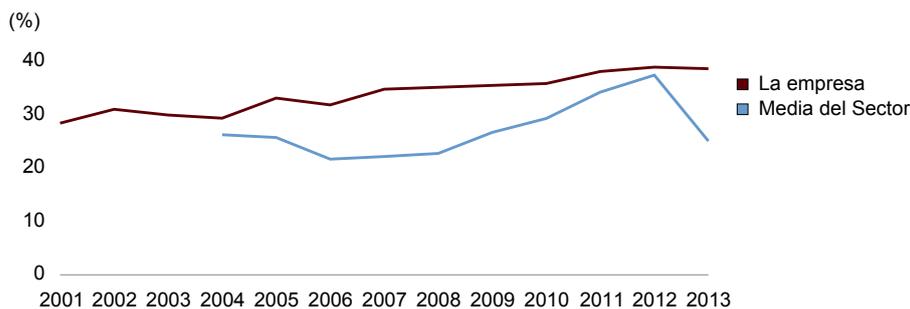
Rotación de inventario



La rotación del inventario muestra la capacidad de una empresa de convertir las existencias en ingresos. Se asemeja bastante a la rotación de los activos y consiste en una medición de la eficiencia. La rotación del inventario es más específica que la rotación de activos. Constituye un buen indicador sobre la calidad de la gestión de los abastecimientos, de la gestión del stock y de las prácticas de compra de una empresa.

La rotación del inventario es el componente principal de la rotación de los activos para aquellas empresas que cuentan con poca inversión en activos fijos pero que sí disponen de grandes cantidades de existencias, y que por lo general suelen ser más bien sociedades comerciales más que de producción. Para las empresas con un mayor coeficiente de capital, la rotación de los activos fijos se hace todavía más importante.

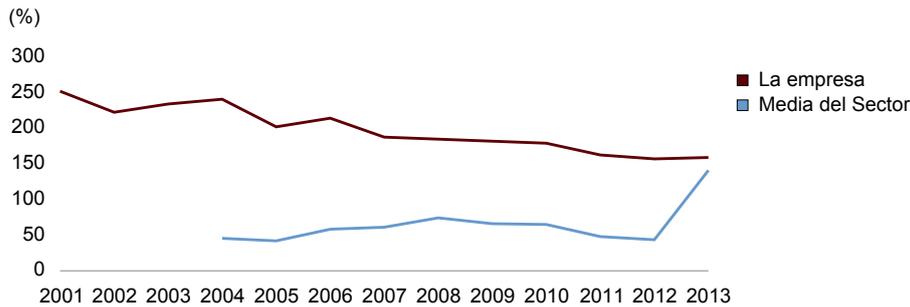
Relación de Patrimonio neto/activos



Se trata de uno de tantos ratios utilizados para calcular la capacidad de una empresa a la hora de cumplir con sus obligaciones a largo plazo. La relación patrimonio neto-activos calcula el tamaño de los ingresos de una empresa tras aplicar los impuestos, con exclusión de los gastos de depreciación que no sean monetarios, en comparación con las obligaciones totales de la empresa. Constituye un reflejo de las probabilidades de una empresa de seguir cumpliendo con sus obligaciones.

Las relaciones aceptables patrimonio neto-activos varían de un sector al otro, pero por lo general, todo índice mayor al 20% se suele considerar saludable desde el punto de vista financiero. Lo más común es que, cuanto menor sea la relación de patrimonio neto-activos de una empresa, más probabilidades habrá de que la empresa no cumpla con sus obligaciones.

Coefficiente de endeudamiento

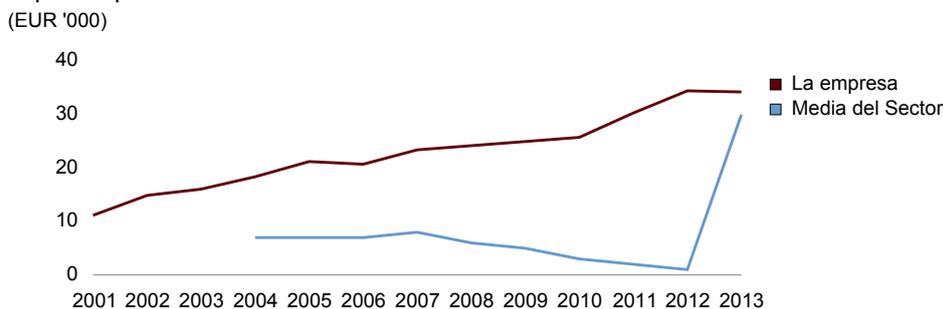


El coeficiente de endeudamiento es una medición del apalancamiento financiero, indica el grado en el que las actividades de una empresa se han financiado con los fondos propios frente a fondos derivados de préstamos.

Cuando mayor sea el nivel coeficiente de endeudamiento de una empresa, más arriesgada se considerará la misma. Como ocurre con la mayoría de los índices, el nivel aceptable se determina mediante su comparación con los índices de otras empresas en el mismo sector.

Una empresa con un alto nivel de endeudamiento resultará más vulnerable a los baches del ciclo económico, puesto que deberá continuar cumpliendo con sus deudas por mucho que hayan disminuido sus ventas. Por el contrario, si se cuenta con una mayor proporción de financiación propia (patrimonio neto) en relación a las deudas, se dispone de un colchón financiero y por tanto se considera que la empresa tiene mayor solidez financiera.

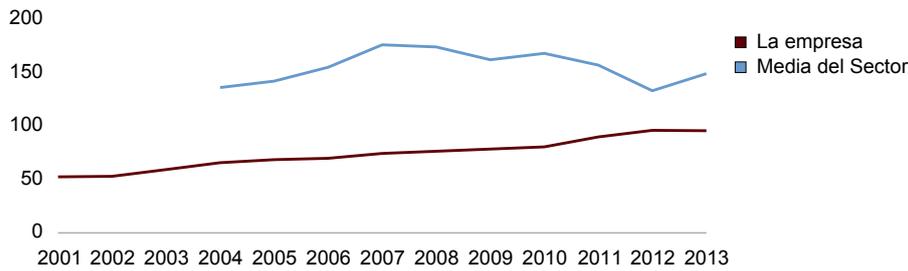
Beneficios por empleado



Se trata de un índice clave de medición utilizado a menudo por empresas y organizaciones. Es especialmente importante para las empresas orientadas al cliente, como son las del sector servicios, puesto que no venden un producto, sino que venden personas y relaciones. Así pues, las empresas que se dedican a comercializar sus productos o servicios mediante la conversación con los clientes valoran esta medida especialmente, puesto que dependen mucho más de sus empleados. Ya que este índice resulta mucho más útil a unas empresas que a otras, es importante establecer si resulta útil a su empresa. Si este ratio no es tan importante, hay otros índices similares que se pueden utilizar con el mismo fin, como por ejemplo, la productividad por empleado, los índices de satisfacción del cliente o, para el sector público, por ejemplo el coste por empleado. Estudiando éste y otros índices similares, se podrá evaluar mejor las iniciativas o solicitudes de los clientes en relación con el posible impacto que puedan ejercer sobre este índice y, por tanto, si se pueden considerar “buenas para el negocio”.

Ingresos de explotación por empleado

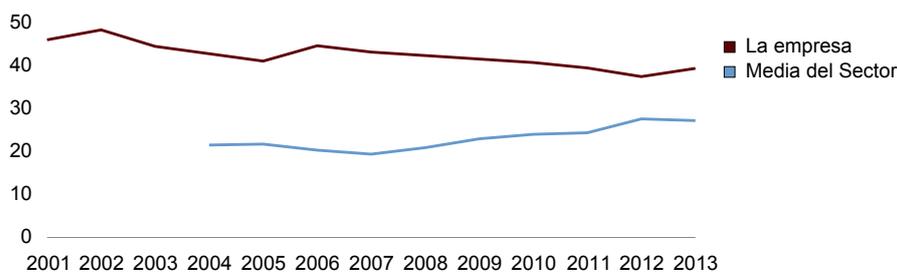
(EUR '000)



Se trata de un índice muy importante que considera las ventas de una empresa en relación con el número de empleados de que disponen. Resulta muy útil cuando se comparan empresas del mismo sector. Lo ideal para una empresa es contar con el mayor nivel de ingresos por empleado posible, puesto que implica una mayor productividad.

Costes de los empleados / Ingresos de explotación

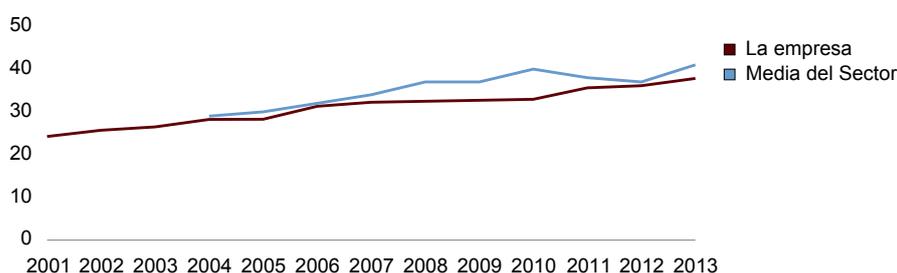
(%)



Este coeficiente nos indica el nivel de inversión en sueldos de una empresa en comparación con empresas similares del mismo sector.

Gastos medios por empleado

(EUR '000)

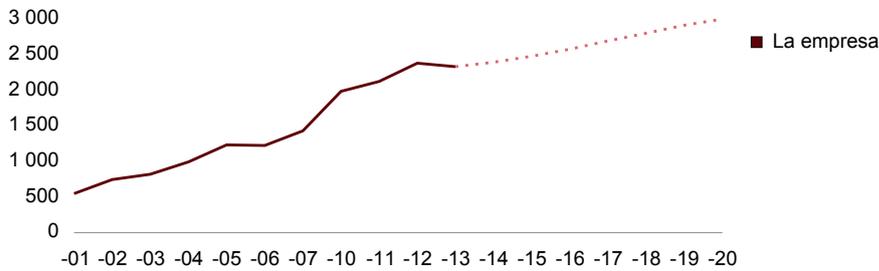


Se trata de los gastos anuales totales por cantidad anual media de empleados al mes y traducido a unidades a tiempo completo. Este coeficiente nos indica los gastos medios (con exclusión de las imputaciones a gastos generales) por cada persona empleada.

Proyecciones

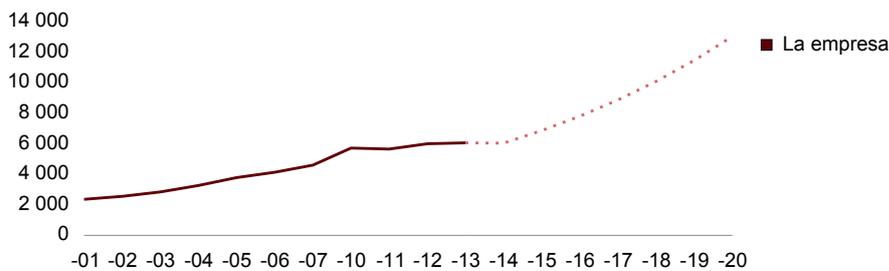
Beneficios proyectados

(EUR '000)



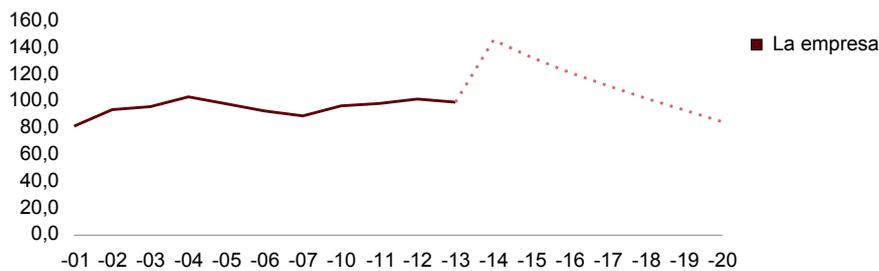
Balance proyectado

(EUR '000)



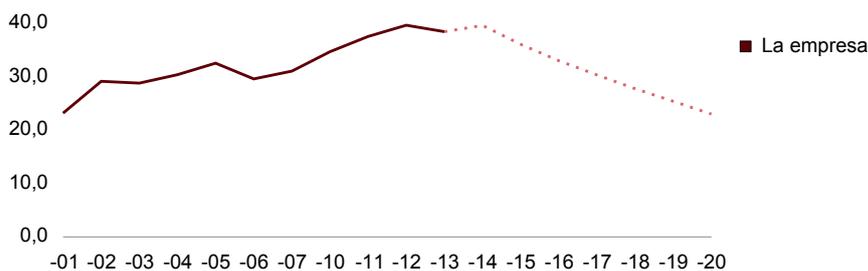
Rentabilidad sobre el capital propio al proyectados

(%)



Beneficios sobre los activos proyectados

(%)



Valores Iniciales

Beneficios (EUR '000)

	2002-12	2003-12	2004-12	2005-12	2006-12	2007-12	2010-12	2011-12	2012-12	2013-12
Result. ordinarios antes Impuestos	745	820	993	1.232	1.223	1.429	1.984	2.123	2.379	2.330

EUR 1.763.000

Valor Actual EUR 1.763.000

¿Como se calcula este valor?

El valor de los beneficios se ha calculado como una media ponderada de los resultados a lo largo de los últimos 10 años. La ponderación se logra otorgándole a los años más recientes un mayor peso relativo que los más lejanos. Para evitar ingresos o gastos extraordinarios, la partida “ganancia neta” de los estados contables no es utilizado, en cambio, se utiliza la partida de “ingresos después de conceptos financieros”.

¿Por que realizar ajuste?

Si los beneficios no coinciden con los ingresos esperados por la empresa para el año en curso, se puede realizar un ajuste. El valor de los beneficios también debe ser ajustado en caso que los ingresos o gastos registrados en los libros contables no sean normales. Por ejemplo, un propietario de una compañía privada puede realizar una deducción demasiado alta o baja de su salario como empleado en relación a otros empleados.

Crecimiento de beneficios

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Crec. Proy. de los Beneficios (%)	2,7	3,5	4,0	4,5	4,0	4,0	3,0

Valor medio 3,7 %

Promedio histórico 15,6 %

¿Como se calcula este valor?

El valor de los ingresos se ha calculado como una media ponderada de los resultados a lo largo de los últimos 10 años. La ponderación se logra otorgándole a los años más recientes un mayor peso relativo que los más lejanos. Para evitar ingresos o gastos extraordinarios, la partida “beneficios netos” de los estados contables no es utilizado, en cambio, se utiliza la partida de “beneficios después de conceptos financieros”.

¿Por que realizar ajuste?

Puede ser difícil calcular el crecimiento de los beneficios utilizando los datos históricos. Por ejemplo, los beneficios pueden ser afectados por ganancias que se transfieren de un año financiero a otro. Para alcanzar el valor más exacto posible, se deberían utilizar como base para el cálculo los presupuestos de ventas de los últimos años. Para los años siguientes, se debería calcular un crecimiento que sea sostenible durante el periodo de tiempo proyectado.

Balance

EUR 6.064.000

Valor Actual EUR 6.064.000

¿Como se calcula este valor?

Este valor se obtiene de las últimas cuentas anuales presentadas.

¿Por que realizar ajuste?

Los activos de la empresa son registrados contablemente a su valor de libros. Estos valores pueden, por diversos motivos, ser diferentes al valor real de los mismos. Por ejemplo, bienes o equipos que hayan sido totalmente depreciados podrían todavía tener algún valor, o por el contrario, algunos bienes podrían tener un valor menor que el de libros por haber sufrido algún daño, etc. El capital propio, en lo referente a los pasivos, no se ajusta automáticamente con cambios en el balance. El capital propio tiene que ser editado manualmente para que cambie.

Crecimiento del Balance

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Crecimiento del Balance (%)	-0,3	13,7	13,7	13,7	13,7	13,7	13,7

Promedio Histórico 9,9 %

¿Como se calcula este valor?

Se calcula un incremento medio del balance tomando como base valores históricos.

¿Por que realizar ajuste?

Inversiones importantes podrían ser necesarias para futuras expansiones. Estas inversiones otorgaran a la empresa un crecimiento mayor al que anteriormente se había obtenido. También puede suceder que la empresa haya concluido una fuerte fase de expansión. En este caso el balance no crecerá tanto como lo había venido haciendo anteriormente.

Patrimonio Neto

EUR 2.340.000

Valor Actual EUR 2.340.000

¿Como se calcula este valor?

El saldo inicial del capital propio es obtenido de las últimas cuentas anuales presentadas. A este se le suma el total de reservas sustrayéndoles previamente el 30 % de impuestos.

¿Por que realizar ajuste?

Si el saldo del balance cambia, el capital propio deberá ser ajustado. Ver Balance.

Ratio Patrimonio Neto/Activos

27,1 %

Mediana del Sector* %

Relación Patrimonio Neto/activos de la empresa: 38,6 %

* Fontanería, instalaciones de sistemas de calefacción y aire acondicionado.

¿Como se calcula este valor?

Este índice arroja el porcentaje de Patrimonio Neto en relación con los pasivos y resulta un elemento crucial para la valoración. Para determinar si la empresa se encuentra sobre o descapitalizada, se compara el ratio del sector con el de la empresa. Si una empresa tiene un ratio mas alto que la media del sector, significa que la empresa se encuentra sobre capitalizada y esta diferencia será incorporada a los beneficios distribuibles. Lo opuesto se ocurre en caso que la empresa se encuentre descapitalizada, en este caso, los beneficios a distribuir disminuirán.

¿Por que realizar ajuste?

La estructura del capital depende del porcentaje de pasivos y de capital propio. Si el ratio de la compañía es muy bajo, es decir, el valor de los pasivos supera ampliamente al valor del patrimonio neto, pueden surgir problemas en el caso de un plan de expansión o una recesión económica. Por otro lado, si el ratio capital propio/activos es muy alto, el retorno sobre la inversión será mas bajo. El retorno sobre el capital propio debe ser normalmente más alto que aquel pagado por los fondos ajenos.

Costo del Capital

11,3 %

Valor original 13,7 %

¿Como se calcula este valor?

El costo del capital es el interés que se desea recibir como beneficio sobre la inversión. El costo de capital es un elemento importante en la valoración de una empresa y esta formado, a su vez, por dos sub-componentes.

- En esta valuación se utilizó como base la tasa pasiva del estado, este índice es usualmente conocido como “interés libre de riesgo”, en una situación de estabilidad de precios.
- Habida cuenta que los inversores están expuestos a riesgo, se calcula un premio en la tasa de retorno por dicho riesgo. Esta prima puede variar según cual sea el nivel de riesgo calculado, pero una tasa standard se encuentra dentro del 7% - 10%.

¿Por que realizar ajuste?

En el caso que la intención no sea obtener un valor económico de la compañía, sino poder comparar el valor con otras inversiones. Después de una compra, por ejemplo, el financiamiento de un préstamo puede ser diferente, lo que implicaría un cambio en los intereses de la deuda. El índice entre el capital ajeno y el capital propio es también decisivo (más información en la sección anterior del ratio capital propio/activos) Asimismo, podrían existir diferentes tasas requeridas de retorno sobre el capital propio.

Metodología para el calculo del valor residual

Empresa en marcha

El valor de una empresa incluye, además de los ingresos susceptibles de distribución, el valor de la empresa al final del período proyectado. Este valor terminal puede ser calculado de dos formas. Una de ellas es calculando el valor de liquidación, es decir, los activos menos los pasivos. Y la otra es utilizando un valor de “empresa en marcha”, lo que significa que la empresa continúa con su actividad y obtiene indefinidamente el mismo nivel de utilidades que el último año del periodo proyectado.

El método utilizado dependerá de la naturaleza de la empresa. Si es una empresa pequeña, que depende de ciertos empleados clave, no es probable que la empresa continúe en actividad indefinidamente. En este caso, el valor residual o terminal se determinara por medio del método de liquidación. Por otro lado, si se trata de una empresa de gran dimensión y no depende de empleados claves y se supone capaz de seguir generando beneficios en el futuro, se utilizara el método de “empresa en marcha”.

Estados Financieros

Pérdidas y Ganancias (EUR '000)

	2002-12	2003-12	2004-12	2005-12	2006-12	2007-12	2010-12	2011-12	2012-12	2013-12
Importe neto de Cifra de Ventas	2.644	3.019	3.544	3.971	4.115	4.532	6.194	6.283	6.618	6.498
Materiales			433	420	397	499	887	857	917	823
Gastos de personal	1.285	1.350	1.524	1.640	1.847	1.967	2.536	2.493	2.492	2.572
Dotaciones para amortiz. de inmovil.	43	48	74	76	102	102	93	102	78	77
Resultado Explotación	715	791	968	1.197	1.163	1.328	1.957	2.068	2.344	2.299
Ingresos financieros	39	35	30	40	62	104	32	59	39	32
Gastos financieros y gastos asimilados	9	6	5	5	2	3	4	4	3	1
Gastos financieros	9	6	5	5	2	3	4	4	3	1
Result. ordinarios antes Impuestos	745	820	993	1.232	1.223	1.429	1.984	2.123	2.379	2.330
Impuestos sobre sociedades	256	288	344	432	437	456	586	621	696	641
Resultado Actividades Ordinarias	489	532	649	800	787	973	1.398	1.502	1.683	1.689
Ingresos extraordinarios	1	18	8	19	7	12				
Gastos extraordinarios	0	1	2	1	0	1				
Resultado del Ejercicio	489	548	655	818	794	984	1.398	1.502	1.683	1.689

Notas (EUR '000)

	2002-12	2003-12	2004-12	2005-12	2006-12	2007-12	2010-12	2011-12	2012-12	2013-12
Numero empleados	50	51	54	58	59	61	77	70	69	68

Balances (EUR '000)

	2002-12	2003-12	2004-12	2005-12	2006-12	2007-12	2010-12	2011-12	2012-12	2013-12
Inmovilizado	514	508	935	1.156	1.143	1.088	918	837	804	792
Inmovilizado inmaterial	329	211	200	5	4	5	10	6	10	18
Inmovilizado material	185	297	735	1.151	1.139	1.082	907	828	791	770
Otros activos fijos	0	0	0	0	0	0	0	3	3	4
Activo circulante	2.043	2.338	2.334	2.630	2.992	3.516	4.803	4.818	5.199	5.272
Existencias	128	178	151	121	165	146	212	227	215	187
Deudores	135	21	22	35	48	34	172	197	135	89
Tesorería	1.744	2.114	2.142	2.465	2.754	3.328	3.288	3.275	3.729	3.854
Total activo	2.557	2.847	3.269	3.786	4.136	4.604	5.721	5.656	6.003	6.064
Total patrimonio neto	792	852	959	1.253	1.316	1.600	2.049	2.153	2.334	2.340
Capital suscrito	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96
Otros fondos propios	696	756	863	1.157	1.220	1.504	1.953	2.057	2.238	2.244
Pasivo fijo	92	60	0	0	0	0	157	140	125	73
Acreeedores a L. P.	92	60					0	0	0	
Otros pasivos fijos	0	0					157	140	125	
Pasivo líquido	1.672	1.935	2.310	2.533	2.820	3.004	3.514	3.363	3.544	3.651
Deudas financieras	0	0	60	0	0	0	0	0	0	
Acreeedores comerciales	0	0	63	106	27	82	12	6	2	
Otros pasivos líquidos	1.672	1.935	2.188	2.427	2.793	2.921	3.503	3.357	3.542	
Total pasivo y capital propio	2.557	2.847	3.269	3.786	4.136	4.604	5.721	5.656	6.003	6.064

Ratios (EUR '000)

	2002-12	2003-12	2004-12	2005-12	2006-12	2007-12	2010-12	2011-12	2012-12	2013-12
Ratios de Rentabilidad										
Rendimientos del capital (%)	94,0	96,2	103,6	98,3	93,0	89,3	96,8	98,6	101,9	99,6
Rendimientos del capital (%) *			27,1	26,0	25,1	28,6	10,7	10,6	10,0	82,6
Rentabilidad del capital empleado (%)	85,2	90,6	104,0	98,7	93,1	89,5	90,1	92,7	96,9	96,6
Rentabilidad del capital empleado (%) *			26,9	23,8	24,0	28,5	10,8	10,8	9,8	43,8
Rentabilidad de los activos totales (%)	29,1	28,8	30,4	32,5	29,6	31,0	34,7	37,5	39,6	38,4
Rentabilidad de los activos totales (%) *			6,8	6,3	5,5	6,4	2,3	1,6	1,2	20,7
Margen neto (beneficios antes de impuestos) (%)	28,2	27,1	28,0	31,0	29,7	31,5	32,0	33,8	35,9	35,9

Margen neto (beneficios antes de impuestos) (%) *			4,5	4,5	4,2	4,7	1,9	1,4	1,0	20,5
Margen de BAIIDA (%)	28,7	27,8	29,4	32,0	30,7	31,6	33,1	34,5	36,6	36,6
Margen de BAIIDA (%) *			6,2	5,8	5,5	5,9	3,8	3,3	3,1	1,4
Margen de BAII (%)	27,0	26,2	27,3	30,1	28,3	29,3	31,6	32,9	35,4	35,4
Margen de BAII (%) *			5,1	4,8	4,6	5,1	2,4	1,9	1,6	-0,4
Flujo de caja / Rotación (%)	20,1	19,8	20,6	22,5	21,8	24,0	24,1	25,5	26,6	27,2
Flujo de caja / Rotación (%) *			4,1	4,0	4,2	4,2	2,7	2,1	3,0	15,6
Ratios Operativos										
Activos netos (rotación)	1,0	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1
Activos netos (rotación) *			4,9	4,7	4,9	5,1	3,1	2,4	2,2	2,0
Rotación de inventario	20,6	17,0	23,4	32,7	25,0	31,1	29,2	27,7	30,8	34,8
Rotación de inventario *			10,6	10,5	9,2	8,7	9,3	10,8	12,4	6,5
Ratios de Estructura										
Relación de Patrimonio neto/activos (%)	31,0	29,9	29,3	33,1	31,8	34,8	35,8	38,1	38,9	38,6
Relación de Patrimonio neto/activos (%) *			26,2	25,7	21,7	22,2	29,3	34,2	37,4	25,0
Coefficiente de endeudamiento (%)	222,6	234,2	241,0	202,2	214,3	187,7	179,2	162,7	157,2	159,1
Coefficiente de endeudamiento (%) *			45,6	42,0	58,4	61,2	65,0	48,0	43,6	141,0
Ratios por Empleados										
Beneficios por empleado	15	16	18	21	21	23	26	30	34	34
Beneficios por empleado *			7	7	7	8	3	2	1	30
Costes de los empleados / Ingresos de explotación (%)	48,6	44,7	43,0	41,3	44,9	43,4	40,9	39,7	37,7	39,6
Costes de los empleados / Ingresos de explotación (%) *			21,6	21,9	20,4	19,5	24,2	24,5	27,8	27,4
Gatos medios por empleado	26	26	28	28	31	32	33	36	36	38
Gatos medios por empleado *			29	30	32	34	40	38	37	41

* Fontanería, instalaciones de sistemas de calefacción y aire acondicionado

Responsabilidad de Faqtum

No existe tal cosa como un valor definitivo de una compañía, es decir, el valor esta basado en los valores iniciales ingresados en el modelo de valoración. Por ello, Faqtum no puede garantizar que esta valoración sea definitiva o final, por ejemplo en el caso de una compra/venta. Toda la información compilada fue obtenida de fuentes consideradas como fiables. Sin embargo, no se puede garantizar que la información suministrada por dichas fuentes sea completa y exacta. Faqtum no asume ninguna responsabilidad por los daños y perjuicios directos o indirectos de cualquier naturaleza que puedan derivarse por la utilización de esta valoración.