

VALORIZACIÓN DE START UP

DESCRIPCIÓN GENERAL

¿Cuánto vale su Start Up? Esa es una pregunta con la que todos los emprendedores o dueños de empresas privadas tienen que lidiar. Es una pregunta central que hay que hacerse cuando se está en búsqueda de inversionistas como VC's o se pretende vender la empresa.

Los inversionistas o aquellos interesados en comprar o vender sus empresas, antes de hacerlo, la primera pregunta que hacen es: ¿qué valor tiene la empresa? Determinar la valoración de una empresa antes de que tenga ingresos es realmente bastante difícil o cuando son empresas privadas en los que a diferencia de las empresas de valoración con ingresos, activos y registros de seguimiento más largos, no hay estándares acordados para las nuevas empresas.

Una startup es una empresa que trabaja para resolver un problema donde la solución no es obvia y el éxito no está garantizado. La valoración de una compañía de estas características a menudo es uno de los primeros puntos de disputa que debe negociarse entre inversionistas y empresarios. Los empresarios quieren que el valor sea lo más alto posible y los inversionistas quieren un valor lo suficientemente bajo como para que tengan una porción razonable de la compañía por el monto que invierten.

Existen muchas formas y modelos para valorar acciones y negocios como hay analistas haciendo valoraciones en el mercado. Las diferencias entre estos modelos son a menudo enfatizadas por sus usuarios y por las personas que los solicitan. Así los elementos comunes a un proceso de valorización de una empresa o un activo son a menudo ignorados.

El objetivo de este curso es proporcionar los fundamentos de los diferentes enfoques de valoración de start ups y empresas privadas así como activos de tal manera de lograr una comprensión de las limitaciones de cada enfoque y ejemplos de cada una de las aplicaciones.

El programa abordará los enfoques tradicionales de valuación de flujos de efectivo descontados y los problemas de estimación que surgen cuando la información es imprecisa o no disponible, la mejora de valor a través del prisma de modelos de flujo de efectivo descontado y técnicas de contraste. También profundizará en otros enfoques de valoración, como el uso de múltiplos y comparables en la valoración relativa, y el uso de precios de opciones para valorar ciertos tipos de acciones y negocios.

También abordaremos entre otros el método del capital de riesgo (Venture Capital Method) calcula la valoración en función de las tasas de rendimiento esperadas al momento de la salida. El Método Berkus (Berkus Method) que atribuye una gama de valores en dólares al progreso que los emprendedores iniciaron en sus actividades de comercialización. El método de valoración de scorecard (Scorecard Valuation Method) que ajusta la mediana de la valoración previa al dinero para start ups en función de siete características de la empresa y el El Método de suma de factores de riesgo (Risk Factor Summation Method) que compara 12 características de la empresa objetivo con lo que podría esperarse en una empresa start up.

Es de suma importancia, entender la forma en la que cada empresa en su ciclo de vida presenta problemas para estimar cuál es su valor. Así este curso pretende poder desarrollar mediante ejemplos prácticos como poder valorar una empresa pública listada en la bolsa así como una empresa privada y también un start up o emprendimiento nuevo.

DIRIGIDO A

Este curso está orientado a un público que desee un entrenamiento en las diversas metodologías de Valuación de empresas para Start Up, Empresas Jóvenes, empresas en crecimiento o empresas privadas.

Esta dirigido a los dueños de empresas, a los ejecutivos financieros de empresas jóvenes, en crecimiento y privadas. A los analistas financieros de empresas que estén interesados en examinar enfoques alternativos de valoración. A Los funcionarios financieros que quieren entender los detalles de la valoración de las adquisiciones o obtener estrategias de valorización para sus empresas. Los Analistas involucrados en valorización de empresas que buscan adquirir un repertorio más amplio de habilidades de valoración

Los analistas en empresas de auditoria o consultoría que quieren entender los detalles de la valoración de las empresas que auditan o en las cuales desean conocer los fair market values..

OBJETIVOS

Objetivo general.

- El objetivo de este curso es otorgar herramientas que permitan realizar adecuadamente y claramente la Valuación de empresas
- Definir los tipos de Valuación aplicados a Start Ups, empresas jóvenes, en crecimiento y empresas privadas.
- El curso incluirá ejercicios que desafíen a los participantes a realizar análisis críticos en Valuación de empresas.

Objetivo específico.

- Conocer y entender que una buena Valuación es una mezcla de Números, Narrativa y conocimiento del Modelo del Negocio.
- La Valuación implica entender el negocio y ser capaz de estar dispuesto a actuar en ella para mejorarla.
- Como crear valor a través del conocimiento del valor de una empresa para sus accionistas.

METODOLOGIA

Se requiere que los participantes lean anticipadamente las lecturas señaladas para cada sesión con el objeto de lograr una participación activa en el desarrollo de las sesiones y el análisis crítico del material.

La metodología del curso se orienta al logro de los objetivos enunciados y está conformada por:

Participación en clase.

La participación activa de los estudiantes a través del comentario crítico de las lecturas, la aplicación de los casos y ejercicios, y la discusión de sus propias experiencias, relacionadas con los tópicos tratados en clase es incentivada a lo largo del curso.

Exposición y presentación de artículos/casos/ejercicios.

Los participantes deberán analizar diversos artículos y/o resolver, fuera de la sesión de clase, algunos casos o ejercicios específicos relacionados con los tópicos tratados en el curso. Estos trabajos deberán ser sustentados y discutidos en clase por un grupo previamente seleccionado; además de ser colgados en el Campus Virtual por todos los grupos, al inicio de la exposición del mismo.

Trabajo aplicativo final.

Es un trabajo integrador del curso, de carácter grupal. Las características e indicaciones sobre el trabajo aplicativo final, así como las fechas en que deberá ser presentado y sustentado, serán brindadas por el profesor del curso.

TEMARIO

- 1. ¿Qué es Valuación de Start Ups, Empresas jóvenes, Empresas privadas y Activos?**
 - ¿Qué es una Start Up:
 - ¿Que es una empresa joven?
 - ¿Qué es una empresa privada?
 - ¿Qué es una empresa pública (que cotiza en la bolsa)?
 - Características: Narrativa, Números y Modelo de Negocio
- 2. Valuación Intrínseca. Proceso y datos necesarios para llevarlo a cabo**
 - Tasas Libre de Riesgo
 - Entendiendo de como que se construyen los Flujos de Caja
 - Crecimiento y su valor para la empresa

- Valor Terminal
3. **Valuación Intrínseca: Lo que agrega una buena Valuación y los temas críticos a analizar**
 4. **Valuación Relativa o de Múltiplos**
 - El proceso para definir el precio de una empresa o activo
 - Múltiplos o Precios Estandarizados
 - Empresa o Activos Comparables
 - Como valorar apropiadamente mediante Múltiplos
 5. **Valuación de Start Ups o Empresas Jovenes**
 - Método de Venture Capital
 - Método Berkus
 - Método Scorecard Valuation
 - Método Risk Factor Summation
 - Otros Métodos para valorar Start Ups o Empresas Jovenes
 6. **Valuación de Empresas Privadas**
 - Conceptos Básicos de valuación de empresas privadas
 - Transacciones privadas (venta entre empresas privadas: puede valorar un negocio privado para la venta de un individuo a otro.)
 - Transacciones privadas a empresas públicas: (valorar una empresa privada para venderla a una empresa que cotiza en bolsa)
 - Transacciones de empresas privadas que van a un IPO: (valorar una empresa privada para una oferta pública inicial.
 - Otros
 7. **Como crear Valor a través del Proceso de Valuación de una empresa**
 - Conceptos Básicos
 - Creación de Valor controlando estratégicamente el Modelo de Valuación

EXPOSITOR: GUILLERMO DAVILA JARAMILLO

Economista (PUCP), MA ESAN, MBA Smeal College of Business (PSU) Experto en procesos estratégicos en cadena de suministro, capital de trabajo y procesos de optimización a nivel toda la organización.

Ha sido CFO-Director de Amcor Rigid Plastics del Perú, anteriormente CFO y VP de Logística en Owens Illinois Argentina y Gerente de Finanzas, Administración, Logística y RRHH en Owens Illinois Perú. Actualmente es Socio de Supply Chain Solutions Perú enfocándose en ayudar a las empresas a mejorar sus procesos a través de un adecuado conocimiento de su cadena de Suministro y su vinculación con los indicadores financieros de la empresa; con gran énfasis en la administración del Capital de Trabajo.

DURACIÓN: 24 HORAS

DIAS: LUNES

