

 snowball

A CONSIDERAR...

ANÁLISIS DEL SOLICITANTE

Los solicitantes que pretendan realizar operaciones de levantamiento de capital mediante el financiamiento colectivo que ofrece Snowball.mx, no deberán estar levantando capital de manera activa dentro de otra plataforma de Financiamiento Colectivo.

Además deberán presentar toda la información solicitada por la misma plataforma de Snowball.mx para un pleno conocimiento de la personalidad del Solicitante.

PLAZOS DE PROCESO DE VALUACIÓN

Concepto	Tiempos estimados
1° Paso <i>Registro del Proyecto</i>	El tiempo de registro será variable, ya que este paso dependerá 100% del solicitante. La plataforma se encontrará disponible 24/7, esto significa que el solicitante podrá ingresar a ella en cualquier momento. En caso de no haber respuesta por parte del solicitante, Snowball se comunicará con él cada 3 meses y en el caso de ser necesario, una vez que hayan pasado 6 meses sin respuesta del solicitante el proyecto será archivado en la Plataforma ASESOR.
2° Paso <i>Votación de Comunidad Snowball</i>	El tiempo para la votación también será variable, ya que este comprende desde el inicio del registro del proyecto de inversión hasta el final del mismo. Este sistema funciona principalmente para calentamiento del mercado y el tiempo de aplicación del mismo dependerá 100% del solicitante. En caso de no haber respuesta por parte del solicitante, Snowball se comunicará con él cada 3 meses y en el caso de ser necesario, una vez que hayan pasado 6 meses sin respuesta del solicitante el proyecto será archivado en la Plataforma ASESOR.
3° Paso <i>Enviar Primera Información a Snowball.mx a través de la plataforma</i>	Una vez que el Solicitante termina de colocar y presentar los dos pasos anteriores, Snowball.mx le compartirá la lista de la información por colocar en la plataforma de inmediato. En ese momento, el tiempo para el envío de la información será responsabilidad 100% del solicitante. En caso de no haber respuesta por parte del solicitante, Snowball se comunicará con él cada 3 meses y en el caso de ser necesario, una vez que hayan pasado 6 meses sin respuesta del solicitante el proyecto será archivado en la Plataforma ASESOR.
4° Paso <i>Evaluación Comité de proyectos Snowball.mx</i>	Una vez que los pasos anteriores estén terminados y que el equipo de Snowball tenga toda la información requerida previamente, el comité de Valuación otorgará el resultado de la metodología de valuación una semana después.
5° Paso <i>"Due Diligence" y contratación</i>	Una vez que el solicitante acepta el resultado del comité, se realiza un due diligence por parte de Snowball, el cual tendrá un límite de duración de una semana.

DENOMINACIÓN DE VALUACIÓN

Todos la información financiera referente a cada proyecto, incluyendo su valuación estará representada en SBMX, el token que tiene el mismo valor al peso mexicano corriente (MXN).

CANALES DE RESPUESTA/COMUNICACIÓN

Snowball utilizará el servicio de correo electrónico y telefónico para comunicarse con los solicitantes. Dicha comunicación estará dirigida exclusivamente a los correos y números telefónicos registrados por el mismo solicitante en la plataforma y serán consultados en el apartado de Información de Usuario de la Plataforma Asesor de Snowball.

Dicha interacción será en los momentos de notificación y solicitud con respecto a los pasos presentados en esta presentación .



PROCESO DE VALUACIÓN

1° PASO

Registro del Proyecto

Registrar el proyecto en Snowball.

Objetivo

Este es el primer paso para subir un proyecto a Snowball y consiste de un CTA (“Call to Action”) para que los emprendedores suban sus proyectos a la plataforma. El único filtro es que la información esté completa, el fin sea lícito y el proyecto sea serio.

Formulario de Registro Información obligatoria

1. Nombre del proyecto
2. Descripción del proyecto
3. Página web
4. Datos de Contacto (Nombre, teléfono, email)
5. Video, ppt , infografía o alguna introducción breve al proyecto
6. Situación actual (qué han hecho hasta ahora)
7. *Milestones* a cumplir
8. Uso de los recurso

Método

¿Qué esperamos?

1. Información completa
2. Proyectos serios

¿Quién filtra? Snowball

Decisión

Califican

- Todos los proyectos califican, el equipo de Snowball dará de baja a los proyectos que no sean serios o no cumplan con los términos y condiciones.

No califican

- Proyectos con información incompleta (se les mandará un correo para que la completen).

2º PASO

Votación de comunidad Snowball

Los proyectos dentro de la plataforma son votados por los mismos usuarios de la comunidad. Esta votación ayudara a Snowbal.mx a medir el nivel de tracción que tiene cada proyecto.

Objetivos

Filtrar los proyectos más populares y más atractivos para la comunidad, subiendo la probabilidad del fondeo.

Fomentar la interacción entre los miembros de la comunidad y los proyectos.

Dinámica

Votación

1. Los proyectos son alentados a interactuar con la comunidad y con sus redes sociales para conseguir votos para sus proyectos.
2. Este acercamiento a la comunidad les permite obtener retroalimentación de sus proyectos y la posibilidad de generar contactos clave para sus proyectos.
3. La votación de los proyectos es abierta.
4. No es necesario obtener votos para solicitar financiamiento

Método

¿Qué esperamos?

1. El perfil de cada proyecto tiene un formato estándar, pensado en que todos los proyectos tengan la misma oportunidad.
2. La votación se hace a través de la plataforma de Snowball a través de "likes".
3. La interacción entre los proyectos y la comunidad también se da a través del sistema de Snowball.
4. Que los proyectos traigan gente a Snowball buscando votos en sus redes sociales.

¿Quién filtra?

Comunidad Snowball

Solicitar Financiamiento

¿Quiénes califican?

Todos los proyectos que se encuentren registrados dentro de la plataforma Snowball.mx y cumplan con los términos y condiciones pueden solicitar levantar capital (Financiamiento colectivo). No es necesario que obtengan alguna cantidad de votos.

3° PASO

Enviar Primera Información a Snowball.mx a través de la plataforma

A los proyectos que solicitaron levantamiento de capital via financiamiento colectivo se les pide enviar o desarrollar la información requerida para hacer un pitch deck.

Objetivo

Asegurarnos de tener toda la información necesaria para evaluar a las empresas.

Pitch Deck

Información requerida

1. Problema y Solución
2. Producto/servicio (innovación, ventaja competitiva)
3. Mercado
4. Competencia
5. Etapa o tracción (si aplica)
6. Modelo de Negocio
7. Equipo
8. Estrategia de crecimiento
9. Potencial – proyecciones
10. Milestones
11. Uso de los recursos
12. Precio, Costo y Precio de la solución actual

Material de apoyo

Elaborado por Snowball.mx

1. Documento con explicación de qué son los documentos que pedimos.
2. Formato de NDA (si lo requieren)

¿Quién filtra?

Analista de proyectos

¿Tienen Potencial?

Califican

- Cuando la información está completa, Snowball.mx empieza a calificar a los proyectos

No califican

- Retroalimentación

4° PASO

Evaluación Comité de proyectos Snowball.mx

Los proyectos que tengan la información completa son evaluados por el comité de proyectos en varios aspectos con la finalidad de enviar al Consejo de Inversión los mejores.

Objetivo

Contestar la pregunta: ¿Esta empresa es lo suficientemente atractiva para recibir capital? *

Evaluación

Campos a evaluar

1. Problema y Solución
2. Producto/servicio
3. *Upside* del mercado
4. Ventaja competitiva
5. Probabilidad de éxito
6. Escalabilidad
7. Capacidad de ejecución del equipo
8. Riesgos

Evaluación Snowball.mx

1. Además, el comité de proyectos evalúa la posibilidad y factibilidad de que el proyecto genere el retorno esperado por Snowball y sus Inversionistas.

Material de apoyo

Elaborado por Snowball.mx

1. Matriz de Evaluación
2. Modelo de Potencial (Valuación): ¿el proyecto tiene el potencial de crecimiento para justificar la inversión? (*significant exits*)

¿Quién filtra?

Comité de proyectos de Snowball.mx

¿Tienen Potencial?

Califican

- Los proyectos que tienen una calificación positiva, se les encuadra en alguno de los tipos de valuación de Snowball o en caso de ser PYME se le da una valuación financiera. La valuación se les es enviada para continuar con su aceptación y levantamiento de capital.

No califican

- Retroalimentación

5° PASO

Due Diligence y contratación.

Los proyectos que califican para levantar capital presentarán vía la plataforma su información legal, financiera y contable al comité de proyectos de Snowball.mx con la finalidad de recibir su contrato para firma.

Objetivo

Realizar una investigación sobre el solicitante y armar su contrato.

Solicitud de informacion

Documental

1. Acta constitutiva
2. Cedula de Identificación fiscal
3. Estados Financieros
4. Identificaciones de los socios

Requisitos

1. Información de pitch completa
2. Constitución
3. Resumen ejecutivo

Decisión

Proyectos seleccionados

- Pasan a una etapa de Due dilligence
 - Inversión
 - Seguimiento (CyC por definir)

No califican

- Se guardan en el pool de proyectos para las siguientes rondas.

CRITERIOS DE DIFERENCIACIÓN

STARTUPS

1. Empresas sin ingresos o en números rojos.
2. Uso de tecnología.
3. Innovación en sus procesos.
4. Escalabilidad.

PyMES

1. Empresas Consolidadas.
2. Números Negros.
3. Generación de EBIDTA.

EVALUACIÓN DE RIESGOS

De acuerdo a lo establecido en las Disposiciones de carácter general aplicables a las Instituciones de Tecnología Financiera en su artículo 45 se establecen los fundamentos principales para la elaboración de una metodología para analizar y determinar el grado de riesgo de los proyectos de inversión en el caso de las instituciones de financiamiento colectivo de copropiedad o regalías. De acuerdo a lo anterior se deduce que Snowball deberá realizar un estudio de viabilidad financiera por proyecto de inversión y presentarlo a los posibles inversionistas.

A continuación se presenta la metodología de evaluación de riesgos que Snowball ha creado para el inversionista:

1. Snowball solicita a cada solicitante estados financieros proforma proyectados para el tiempo de inversión del proyecto; es decir, desde la captación del capital del inversionista y hasta la recuperación del mismo. A continuación se muestran las plantillas que deberá llenar cada solicitante.
2. Con fundamento en los “Lineamientos para la revelación de información para Financiamientos Colectivos” establecidos en su Anexo 16 de las Disposiciones de Carácter General aplicables a las Instituciones de Tecnología Financiera se solicita incluir en la descripción financiera de cada proyecto aspectos tales como rentabilidad, apalancamiento, liquidez y eficiencia operativa; así como indicadores financieros que incluyan, cuando menos, el monto del capital contable, los principales rubros de activos y pasivos, así como el resultado del ejercicio anterior.

Dicho lo anterior a continuación se muestra el listado de indicadores financieros que incluyen todos los puntos requeridos y que Snowball ha determinado como de especial relevancia para determinar el grado de riesgo por solicitante, así como la ponderación que estableció la empresa en función de la relevancia de cada indicador. Cabe mencionar que cada indicador financiero es determinado con base en los estados financieros proforma proporcionados por los solicitantes:

<i>Indicador</i>	<i>Descripción</i>	<i>Mide</i>	<i>Ponderación</i>
VPN	Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros originados por una inversión	Rentabilidad del Proyecto	25%
TIR	Tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto	Rentabilidad del Proyecto	25%
ROA VS ROE	ROA: Rentabilidad económica. Es un indicador que mide la rentabilidad del total de los activos de la empresa ROE: Rentabilidad financiera. Es un indicador que mide el rendimiento del capital invertido por los accionistas	Efecto de Apalancamiento	10%
Razón de Liquidez	Capacidad para obtener dinero en efectivo y así hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.	Liquidez	10%
Margen EBITDA	Relación entre el EBITDA y el total de ventas EBITDA: Earnings Before Interest, Taxes	Rentabilidad en función de las ganancias	25%
Plazo de recuperación	Plazo de recuperación de la inversión	Plazo de recuperación de la inversión	5%

3. Se asigna posteriormente una calificación en función del resultado que arrojen los indicadores financieros.

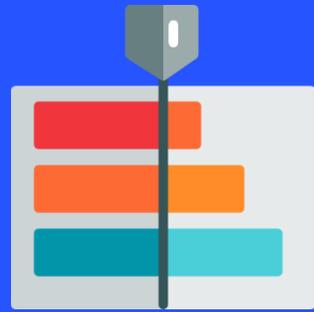
Se considera que el resultado del valor actual neto y la tasa interna de retorno de cada proyecto resultan fundamentales para determinar la rentabilidad del mismo y de resultar negativos se rechazará automáticamente el proyecto.

A continuación, se muestran las razones para la asignación de cada ponderación por indicador financiero.

<i>Indicador</i>	<i>Ponderación Propuesta</i>	<i>Razón ponderación</i>
Valor Actual Neto (VAN)	25%	Rentabilidad el proyecto. Es determinante ya que estima o desestima la rentabilidad del proyecto
Tasa interna de Retorno (TIR)	25%	Rentabilidad el proyecto. Es determinante ya que estima o desestima la rentabilidad del proyecto
ROA(Return On Assets) VS ROE(Return on Equity)	10%	Efecto de apalancamiento.
Razón de Liquidez	10%	Liquidez
Margen EBITDA	25%	Rentabilidad en función de las ganancias. Es determinante ya que estima o desestima la rentabilidad del proyecto
Plazo de recuperación	5%	Plazo de Reperación de la inversión

4. Finalmente mostramos a continuación los criterios para la asignación de riesgo bajo, medio y alto por proyecto.

<i>Asignación Riesgo Viabilidad Financiera</i>		
<i>Puntaje</i>	<i>Riesgo</i>	<i>Comentarios</i>
< 50	Riesgo Muy alto	Se deduce que no aprobó dos de los indicadores financieros determinantes para la estimación de la viabilidad del proyecto.
[50-75)	Riesgo Medio	Se deduce que aprueba mínimo un indicador financiero determinante para estimar la viabilidad del proyecto.
>=75	Riesgo Bajo	Se deduce que aprueba mínimo dos indicadores determinantes para la estimación de la viabilidad del proyecto.



METODOLOGÍA DE VALUACIÓN STARTUPS

PROYECTOS

Elementos a Evaluar

Tipo de proyecto	Equipo	Problema y Visión	Propuesta de Valor	Validación del mercado	Modelo de Negocio	Producto	Fit Producto Mercado	Escalamiento	Crecimiento y Salida
operación	El equipo tiene un entendimiento claro del mercado	Claridad de como esta solución cambiaría a la industria	Validado: Solución con base de usuarios grande	Validado: vale la pena invertir en ese mercado	Validado: Mercado grande dispuesto a pagar por una solución al problema	El cliente o usuario objetivo puede usar el producto fácilmente	Evidencia que la empresa puede capturar un pedazo significativo del mercado	Estrategia clara para capturar market share significativo y expandirse a otros mercados	Mercado con valor de más de 1B USD y con posibilidad de ganar market share grande
solución	Equipo con experiencia profunda y directa con clientes	El equipo puede resolver este problema	Evidencia: mejora de 10x vs soluciones actuales	Evidencia: Tracción temprana B2C - 100 clientes B2B - 5 clientes	Evidencia temprana: los clientes están dispuestos a pagar por la solución	Producto con funcionalidad completa que resuelve el problema	NPS - Evidencia que los clientes recomendarían el producto	Evidencia temprana que varios tipos de clientes ven valor en la solución	La solución ya resuelve el problema mejor que las sustitutas
concepto	Equipo experimentado y con amplio conocimiento del problema	Han identificado un problema grande, importante y que se puede resolver	Usuarios iniciales que confirman que la solución resuelve principales dolores	Evidencia que el problema es grande y que afecta a millones de personas	Evidencia temprana: resolver el problema puede generar dinero	MVP que resuelve el problema	Prueba que el producto resuelve un problema y no es solamente un nice to have	Evidencia temprana que varios mercados presentan este problema	Visión para resolver gran parte del problema global en 10 años
idea	Equipo fundador sólido	Visión clara del futuro, criterios de éxito	El equipo conoce a su mercado meta y cliente ideal	Hipótesis del tamaño del mercado y cómo atacarlo	Modelo de ingresos inicial	El equipo puede hacer un MVP	Hipótesis de cómo conseguir el fit	Varios mercados posibles identificados	Entendimiento de las salidas y los retornos que esperan sus inversionistas

PROYECTOS

Clasificaciones de proyectos y valuaciones

Tipo IDEA Proyecto en fase de idea

El proyecto es una idea y requieren inversión para generar evidencia sobre el problema y el mercado.

Porcentaje objetivo
10% a 20%

Valuación Post Money
\$300,000 USD

Tipo CONCEPTO Problema que vale la pena resolver

El proyecto está estructurado y necesitan inversión para construir un MVP e iniciar con experimentos para probar el problema.

Porcentaje objetivo
8% a 16%

Valuación Post Money
\$375,000 USD

Tipo SOLUCION Fit Solución-Problema

El proyecto tiene listo al menos un MVP de su solución y necesitan inversión para lanzar y generar tracción temprana.

Porcentaje objetivo
6% a 12%

Valuación Post Money
\$500,000 USD

Tipo OPERACION Fit Producto-Mercado

El proyecto ya lleva tiempo operando y tiene tracción, necesitan inversión para continuar operando y/o crecimiento.

Porcentaje objetivo
3% a 8%

Valuación Post Money
**\$750mil a \$1M-
USD**

Pre Operación - Incubación

Operación - Ejecución

PROYECTOS

Crecimientos esperados*

Tipo IDEA Proyecto en fase de idea

El proyecto es una idea y requieren inversión para probar correr experimentos para generar evidencia sobre el problema y el mercado.

Porcentaje objetivo
10%

Valuación Post Money
\$300,000 USD

Tipo CONCEPTO Problema que vale la pena resolver

El proyecto esta estructurado y necesitan inversión para construir un MVP.

Porcentaje objetivo
8%

Valuación Post Money
\$375,000 USD

Crecimiento desde tipo
IDEA
25.0%

Tipo SOLUCION Fit Solución-Problema

El proyecto tiene listo al menos un MVP de su solución y necesitan inversión para lanzar y generar tracción temprana.

Porcentaje objetivo
6%

Valuación Post Money
\$500,000 USD

Crecimiento desde tipo
IDEA
66.6%

Crecimiento desde tipo
CONCEPTO
33.3%

Tipo OPERACION Fit Producto-Mercado

El proyecto ya lleva tiempo operando y tiene tracción, necesitan inversión para continuar operando y crecimiento.

Porcentaje objetivo
4%-3%

Valuación Post Money
\$750mil a \$1M- USD

Crecimiento desde tipo
SOLUCION
50.0% al 100.0%

PROYECTOS

Revaluación del proyecto

Objetivos

Requisitos para siguiente fase

Tipo IDEA Proyecto en fase de idea

Estructurar el proyecto con información real sobre el mercado, tiempos estimados, plan de trabajo y tener listo todos los trámites legales requeridos para iniciar operaciones.

- Los emprendedores tienen una idea de lo que quieren hacer
- Definición del MVP.

Tipo CONCEPTO Problema que vale la pena resolver probado

Evaluar varios MVPs y generar evidencia del problema con experimentos reales al conseguir los primeros clientes.
Al final decidir el MVP ganador.

- Problema que vale identificado
- MTP claro

Tipo SOLUCION Fit Solución-Problema

Inicio de operaciones oficiales con la primera versión (MVP avanzado y seleccionado) de la solución. Generación inicial de tracción que pruebe que la solución es mejor que las actuales.

- Prueba que la solución resuelve el problema mejor que otras en el mercado

Tipo OPERACION Fit Producto-Mercado

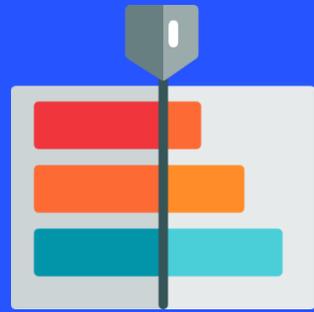
Validar modelo de negocios y mercado.
Refinar solución para que le sirva a una base grande de clientes y consolidación de procesos operativos.

- Solución a problema que vale la pena resolver
- Negocio que justifica la inversión

CONSIDERACIONES PARA VALORAR UNA STARTUP



1. **Business Plan:** modelo de negocio, estrategias...
2. **Valor del mercado:** valores tangibles (facturación, beneficios, posición en el mercado, etc.) e intangibles (inversión de dinero y tiempo, patentes, "know how", potencial de la empresa, etc.).
3. **Trayectoria financiera:** ingresos, gastos, beneficios, deudas
4. **Comparación con otras Startups del mismo sector:** múltiplos de EBITDA proyectado a 3 años X6
5. **Inversión personal:** tiempo y dinero
6. **Fundadores, personas clave**
7. **Descuento de flujo de caja libre proyectado**
8. **Rentabilidad proyectada:** a mayor incertidumbre del negocio, más garantías y por tanto mayor rentabilidad exigible.



METODOLOGÍA DE VALUACIÓN PyMES

PREMISA

Snowball.mx busca preferentemente fondear, a través de la comunidad, PYMES que representen una oportunidad de inversión mucho más segura, a diferencia de las Startups y “Early Stage”, y que puedan ofrecer rendimientos atractivos.



Nuestra tesis de inversión en cuanto a PYMES se enfoca en empresas que cuenten con mínimo 2 años con ventas y se encuentren en un momento de expansión, crecimiento, reingeniería o reestructuración.

Buscamos casos de éxito que requieran una inyección de capital para crecer en cuanto a cobertura geográfica, participación de mercado, diversificación, nómina, ciclo operativo o infraestructura.



MÉTODO DE VALUACIÓN

En este caso la valuación que se realiza es mucho más financiera. Se valúa la empresa por diferentes métodos tradicionales que se complementan entre sí, y se determina por giro, industria y modelo de negocio que método(s) es(son) más indicativo(s) y correcto(s) de asignar.

- Valor Contable Ajustado
- Valor por Ventas
- Valor por Beneficios
- Valor por Liquidación
- Valor por Dividendos
- Valor por Flujo de Caja Libre
- Valor por Múltiplos de mercado base EBITDA
- Valor por Fondo de Comercio (Goodwill)





VALOR CONTABLE AJUSTADO

El valor contable es el valor del balance general incluyendo activos y los pasivos, es decir el patrimonio neto (ACTIVOS – PASIVOS). El valor contable ajustado considera los mismos activos y pasivos, pero estos se ajustan en base a lo que “realmente” tenga la empresa, después de análisis mas profundos. Eliminando por ejemplo cuentas incobrables de cuentas por cobrar, o eliminando inversiones especulativas, o revalorizando activos intangibles,

VALOR CONTABLE = ACTIVOS AJUSTADOS – PASIVOS AJUSTADOS



VALOR POR VENTAS

Se basa en el valor de las ventas de una empresa. Consiste en multiplicar sus ventas por un coeficiente, que normalmente se toma de casos precedentes de empresas similares en función de ventas anteriores y proyectadas de la empresa en cuestión. Este coeficiente entonces estará determinado por una serie de análisis de la actividad de otras empresas de actividad similar, de manera que el valor obtenido pueda extrapolarse al momento de la valoración

$$\text{VALOR DE VENTAS} = \text{VENTAS ACTUALES (menos costo de ventas)} * K$$



VALOR POR BENEFICIOS (PER)

Este valor representa en gran parte la viabilidad que hay en invertir o ser acreedor de una parte proporcional del negocio o empresa. Suele ser especialmente útil para valorar empresas con cotización en Bolsa. Ya que se arroja un número real que indica la relación entre costos y beneficios. Es decir, el cálculo se hace de acuerdo a los costos que tiene el llevar a cabo la inversión para un proyecto y los beneficios o ingresos para saber qué tanto margen de ganancia se puede obtener.

$$\text{VALOR DE BENEFICIOS} = \text{INGRESOS} / \text{COSTOS}$$



VALOR POR LIQUIDACIÓN

Es el valor que puede tener el negocio en un punto determinado, por decir el día de hoy. Entonces se calcula el valor de la venta de todo bien que se posee hasta ahora con relación a los precios establecidos en el mercado. Un ejemplo podría ser hacer la suma total de la maquinaria con la que se cuenta y el valor que tiene ahora. Si la maquinaria ya tiene más de 10 años de uso el valor notoriamente será menor el día de hoy. En otras palabras, es la capacidad de liquidez que tienen los activos de una empresa.

VALOR DE LIQUIDACIÓN = VALOR TOTAL DE BIENES o ACTIVOS MAS LIQUIDOS (precio actual de mercado)



VALOR POR DIVIDENDOS

Se basa en traer a valor presente, con una tasa de descuento, los dividendos proyectados y un precio de venta de la acción o valor residual al final de la inversión. Aunque se toman los dividendos como el flujo futuro que va a recibir el accionista, gran parte del valor de la compañía será determinado por el valor residual. Es decir, se acuerda el valor del dividendo (valor de una sola acción) y el valor de rentabilidad (cantidad de aumento de valor por cada acción y que es exigida por el inversionista).

$$\text{VALOR} = \text{DIVIDENDO PROYECTADO} / (1 + \text{RETORNO})^{\text{AÑOS}} \\ + \text{VALOR RESIDUAL} / (1 + \text{RETORNO})^{\text{AÑO FINAL}}$$



VALOR POR FLUJO DE CAJA LIBRE

Es uno de los más estandarizados y es el más aceptado en últimos años, por entenderse como uno de los más científicos y objetivos. Este método considera todos los movimientos de tesorería que tendrá la empresa en el futuro, para luego descontar su valor a precios actuales, se tiene en cuenta el factor riesgo (tasa de riesgo del proyecto, determinado por tres variables principalmente: riesgos de la empresa, del mercado y específicos del sector).

**VALOR = FLUJOS ANUALES FUTUROS + VALOR
PERPETUO - DEUDA**

VALOR POR MÚLTIPLOS EBITDA

Cada mercado representa una oportunidad de crecimiento y escalabilidad diferentes. Esto impacta directamente en la valuación de una empresa. Entre mayor escalabilidad de mercado mayor será el valor. Para considerar este método se debe asegurar que la empresa es comparable tanto desde un punto de vista cualitativo como cuantitativo con las de su sector. Consiste en multiplicar su EBITDA por el valor del mercado, además puede ir acompañado de restarle su deuda a largo plazo y sumarle activos líquidos.

VALOR POR MULTIPLOS = EBITDA * VALOR DE MERCADO - DEUDA + ACTIVOS FIJOS

Sector	Nº Empresas	EV/EBITDA	EV/EBIT	EV/EBIT(1-t)	Ejemplo
Publicidad	31	7.90	11.09	15.30	ValueClick Inc.
Aeroespacial/Defensa	64	7.41	9.14	12.69	General Dynamics
Transporte Aéreo	36	12.91	20.22	25.87	US Airways
Ropa	57	8.65	10.83	15.64	Guess
Aux. Automóvil	51	6.19	9.05	11.79	Goodyear
Automóvil	12	5.81	10.40	14.70	Ford Motors
Banca	426	4.37	4.37	5.41	CitiGroup
Bebidas	34	12.04	14.80	19.41	Pepsico
Biotecnología	158	NA	NA	NA	Helix Biopharma
Materiales Construcción	45	10.99	29.23	38.63	CEMEX



VALOR POR FONDO DE COMERCIO (GOODWILL)

Este método obtiene el valor de la empresa mediante el valor de su patrimonio material, más la rentabilidad resultante del rendimiento futuro (una especie de plusvalía). El fondo de comercio cuantifica la capacidad de las empresas para obtener beneficios extraordinarios, entendido estos como aquellos beneficios superiores a la rentabilidad normal del mercado o del sector.

RENDIMIENTO ESPERADO = (ACTIVOS - PASIVOS - CREDITO MERCANTIL) * TASA NOM CON RIESGO

GOODWILL = UTILIDAD NETA PROMEDIO - RENDIMIENTO ESPERADO

VALOR = GOODWILL + CAPITAL CONTABLE

PARA CONCLUIR...

En realidad, no existe ningún método mejor ni peor para realizar la valuación de una empresa, ya que cada uno es diferente al anterior y los resultados, como vemos, pueden ser muy diferentes entre sí. Un método puede servir de complemento de otro o de comprobación de otro y va a depender de muchas variables y aspectos para decantarse por uno o por otro como el idóneo. Dependerá del giro, industria, modelo de negocio, de la información con la cual dispongamos en cada momento, entre otra.

En cualquier caso, todos estos métodos se resumen en una sola frase: "Una empresa vale lo que alguien quiera pagar por ella". Snowball.mx considera 2 o mas métodos de valuación para la propuesta de financiamiento para interesados y para la comunidad, pero cada quien decide si invertir o no en base a sus necesidades y a si compra o vende la valuación. Y es que, si tenemos en cuenta lo que Facebook pagó por WhatsApp (19,000 millones de dólares) o Google por Youtube (más de 1,300 millones de euros), ninguno de estos métodos de valuación tienen sentido, ya que son cantidades muy por encima de su valor real a través de los métodos citados.

The logo icon consists of a white, rounded shape on the right side, resembling a snowball, with three horizontal lines of varying lengths extending to the left, suggesting motion or a trail.

snowball