

PROCESOS DE VALORACIÓN DE EMPRESAS O NEGOCIOS EN ENTORNOS JUDICIALES

Por José Antonio Granados (*) y Gregorio Mingot (**).
Economistas y miembros del **REFor**
Socios de **GROSSMAN, MINGOT, GRANADOS Y ASOCIADOS**

Artículo dedicado a la memoria de **Miguel Vidal Castillo** (Censor Jurado de Cuentas. Valladolid).
Nuestra gratitud.

INTRODUCCIÓN

En el desarrollo de muchas periciales nos hemos encontrado ante la problemática de dar valor económico a una empresa y/o negocio. Con el encargo ya aceptado por nuestra parte, raudo y veloces accedemos a los libros publicados sobre valoración y nos encontramos que estos no nos sirven para poder resolver nuestro trabajo: requieren tanta información que intuimos no tendremos (y no la tenemos) y relatan unos procesos de análisis y desarrollo metodológico que es cuasi imposible seguir. En nuestro proceso de búsqueda de más ayuda, por ejemplo, accedemos a los informes de valoración que se pueden conseguir en la web de la CNMV (www.cnmv.es) y seguimos en nuestro estado de insatisfacción porque ya quisiéramos para nosotros el acceso a la información que tienen nuestros colegas y que exponen en sus informes.

Ante la situación descrita ¿qué hacer? Por supuesto, acometer el trabajo. Nosotros proponemos **profesionalidad** y **adaptación** del conocimiento al caso que nos ocupa. Utilizamos la palabra “**profesionalidad**” en el sentido de conocer la metodología y el proceso de valoración de negocios y estar al día de las teorías valorativas. Utilizamos la palabra “**adaptación**” como sinónimo del proceso que realiza el profesional de la economía forense en acomodarse al entorno en que nos ha tocado trabajar eligiendo la mejor herramienta profesional o metodología valorativa para el caso en particular.

Las diferencias más notables que encontramos entre nuestro mundo forense y el ideal de los libros y otros entornos profesionales son las siguientes:

Categoría	Escenarios	
	Forense	otros o ideal
Nombramiento	Obligado o impuesto	Consensuado
Entorno de trabajo	Agresivo y contrario a nuestro trabajo	Reconocen la labor del profesional y la apoyan
Documentación de la sociedad y del mercado	Escasa o ninguneada	Normal
Tiempo de entrega del trabajo	Limitado	Limitado aunque consensuado con el cliente
Papeles de trabajo	Sí	Sí
Acceso a información externa o estadísticas sectoriales	Muy limitado	Con acceso razonable A información externa
Honorarios y cobro	Sujetos a una indefinición muy grande	Pactados con el cliente y cobro asegurado
Crítica del informe	Sujeto a ratificación ante su Señoría y Abogados	Desconocemos si está sujeto a crítica
Responsabilidad	Demanda de terceros	Demanda de terceros

PROCESOS DE VALORACIÓN DE EMPRESAS O NEGOCIOS EN ENTORNOS JUDICIALES.

Por José Antonio Granados y Gregorio Mingot
Economistas y miembros del **REFor**

Socios de **GROSSMAN, MINGOT, GRANADOS Y ASOCIADOS**

Para finalizar, vamos a exponer dos procesos de valoración realizados en el transcurso de dos intervenciones forenses en el que expondremos el entorno de trabajo al que estuvimos sujetos y las soluciones que aplicamos.

Los datos y referencias básicas han sido modificados para salvaguardar la confidencialidad.

VALORACIÓN DE UN NEGOCIO DE CARNICERÍA MUSULMÁN

Un Juzgado de 1ª Instancia de los de Madrid nos solicita la valoración de un negocio de carnicería y pollería propiedad de una comunidad de bienes en proceso de disolución judicial solicitada por uno de los Comuneros.

Exponemos de manera resumida la situación que encontramos:

- El comunero que solicita la separación está alejado de la gestión del negocio y vive en Argelia al momento del trabajo de valoración.
- El local donde se sitúa el negocio es propiedad de la comunidad de bienes y se encuentra situado cuasi en el centro histórico del pueblo.
- En la visita del local había 3 empleados y con público en ese momento. Local limpio, ordenado e iluminado y con surtido de mercaderías "tipo ultramarinos".
- El comunero encargado de la gestión duerme en la cárcel. Lo entrevistamos, un día, en la calle y nos manifiesta que conoce del negocio porque ya tenía uno en su país de origen y nos expone las desgracias a las que está sometido. El negocio lo llevan unos familiares que son los 3 empleados observados en la visita del local.
- Aunque solicitamos (y nos prometieron dar) una extensa documentación mercantil del negocio, la Gestoría nos dio largas, largas y más largas y nunca nos dio un papel.
- Fuimos a la patronal del sector y no obtuvimos ninguna información.

Transcurrido un tiempo prudencial y dado el compromiso que tenía Grossman con el Juzgado decidimos afrontar el proceso de valoración del negocio sin ningún papel del negocio. ¿Qué método aplicar? ¿Sobre qué trabajar? ¿Dónde obtener los ingresos, gastos, ... de este tipo de negocio?

Revisando por segunda vez el expediente judicial, nos encontramos con la valoración del inmueble (local) por un arquitecto nombrado por el Juzgado y elegimos, finalmente, que esta sería nuestra base de trabajo.

Por lo tanto, lo que hicimos en primer lugar fue exponer en el Informe que aplicaríamos **MÉTODOS INDICIARIOS O INDIRECTOS**. En el Informe pericial expusimos las bases de justificación del régimen indiciario elegido (ver nuestro artículo titulado **JUSTIFICACIÓN TÉCNICA EN LA UTILIZACIÓN DE ESTIMACIONES INDICIARIAS EN INFORMES PERICIALES** publicado en Revista del REFor nº 8 del período octubre-diciembre 2003).

El método indiciario elegido fue la **CAPITALIZACIÓN DE UNA RENTA**. El proceso metodológico fue el siguiente: calcular la rentabilidad anual económica relacionada con los inmovilizados aplicados al negocio en el sector de carnicerías y pollerías, y una vez obtenida la renta anual capitalizar ésta a través de otro índice objetivo como es el PER de la Bolsa de Madrid en el sector bursátil relacionado con el negocio de carnicerías y pollerías.

PROCESOS DE VALORACIÓN DE EMPRESAS O NEGOCIOS EN ENTORNOS JUDICIALES.

Por José Antonio Granados y Gregorio Mingot
Economistas y miembros del **REFor**

Socios de **GROSSMAN, MINGOT, GRANADOS Y ASOCIADOS**

El trabajo metodológico valorativo fue el siguiente:

1er. Paso: cálculo del índice de referencia de la valoración

Con este paso tratamos de relacionar a partir de la información estadística disponible la rentabilidad del sector con el balance y, en particular, con el inmovilizado material. Los datos que expusimos en el Informe fueron los siguientes:

RATIO A CALCULAR: Resultado económico neto / Total activo					
	2003	2002	2001	2000	media (**)
valor RATIO (*)	8,31%	8,83%	8,26%	9,28%	8,67%
Participación del Inmovilizado Material sobre el Total activo (*)	58,44%	62,38%	59,50%	57,91%	59,56%
corrección del RATIO ponderando la participación del inmovilizado Material sobre el Total activo					5,16%

(*) fuente: Base de Datos RSE del Banco de España.

CNAE: 522 Comercio al por menor de alimentos, bebidas y tabaco

En establecimientos especializados

tamaño (cifra de negocios): <1 millón de euros

(**) aritmética simple.

2do. Paso: Obtención de una renta anual

La matemática conceptual aplicada fue la siguiente:

Valor del inmueble donde se encuentra situado el negocio (informe pericial del arquitecto)
X rentabilidad % sobre el inmueble (calculado el 1er. paso)
= Renta presunta del inmueble donde se encuentra situado el negocio

Los cálculos que expusimos en el Informe fueron los siguientes:

cifras en euros

Valor del Inmueble	175.326,67
rentabilidad presunta	5,2%
Renta presunta anual	9.116,99

PROCESOS DE VALORACIÓN DE EMPRESAS O NEGOCIOS EN ENTORNOS JUDICIALES.

Por José Antonio Granados y Gregorio Mingot
Economistas y miembros del **REFor**

Socios de **GROSSMAN, MINGOT, GRANADOS Y ASOCIADOS**

3er. Paso: Capitalización de la renta

Con este paso obtenemos el valor del negocio. La matemática conceptual aplicada fue la siguiente:

$$\begin{aligned} & \text{Renta presunta del inmueble donde se encuentra el negocio} \\ X & \text{ Tasa de capitalización} \\ = & \text{Valor del negocio} \end{aligned}$$

Los cálculos que expusimos en el Informe fueron los siguientes:

cifras en euros

Renta presunta anual	9.053,23
PER sectorial (***)	21,01
Valor del negocio	190.208,36

(***) fuente: revista de la Bolsa de Madrid, octubre 2004
índice: sector Bienes de Consumo
período: septiembre 2004

4to. Paso: Prueba de contraste o de plausibilidad

Con el deseo de contrastar el valor del negocio anteriormente calculado decidimos aplicar una valoración alternativa o de control. Este hecho nos permitirá realizar un juicio de una presunta sobrevaloración o subvaloración del valor del negocio obtenido.

Comparamos la rentabilidad presunta obtenida con la rentabilidad de los inmuebles como negocio. Los cálculos que expusimos en el Informe fueron los siguientes:

	Fecha	rentabilidad
Rentabilidad presunta del Informe sujeta a plausibilidad	noviembre 2004	5,20%
Oficinas en Madrid	3er. Trimestre 2003	6,00%
locales comerciales		
. Madrid 1ª línea	2do.trimestre 2003	5,75% - 6,50%
. Madrid ejes secundarios	2do.trimestre 2003	6,50% - 7,00%
España		
. Centro	2do.trimestre 2003	5,25% - 6,25%
. ejes comerciales	2do.trimestre 2003	6,25% - 7,25%
. ejes secundarios	2do.trimestre 2003	7,25%
locales comerciales en Madrid	año 2004	6,75% - 8,00%

fuentes: periódico *Expansión*

PROCESOS DE VALORACIÓN DE EMPRESAS O NEGOCIOS EN ENTORNOS JUDICIALES.

Por José Antonio Granados y Gregorio Mingot
Economistas y miembros del **REFor**

Socios de **GROSSMAN, MINGOT, GRANADOS Y ASOCIADOS**

Analizando las rentabilidades expuestas, **dimos por razonable** la tasa de rentabilidad y la valoración del negocio.

En el acto de ratificación ninguna Parte cuestionó el Informe y su Señoría aceptó la valoración y la tomó para sí en el proceso judicial.

VALORACIÓN DEL CAPITAL HUMANO DE UN PROFESIONAL DE LA INGENIERÍA

Una Abogada nos solicita para un cliente suyo que calculemos el perjuicio o impacto económico en la economía de un profesional Ingeniero Industrial por la imposibilidad de no colegiarse en su Colegio profesional a raíz de un pronunciamiento contrario de su Junta Directiva.

Analizamos el tema y concluimos lo siguiente: **el Colegio profesional aporta un beneficio en forma de renta económica a aquel profesional que debe colegiarse para el ejercicio de su profesión.** En el Informe expusimos con detalle las bases conceptuales de nuestra conclusión.

En Grossman consideramos que estábamos ante la problemática de calcular el capital o negocio fallido de un Profesional. Dado que el perjuicio de no pertenecer al colegio se había prolongado en el tiempo, los ingresos no percibidos anuales los consideramos en forma de capital.

Por tanto, **la cifra o importe a calcular** y que será base de la reclamación judicial **será la capitalización de un importe a una tasa.** Por supuesto, importe y tasa debían ser razonables dado que estaríamos sujetos a crítica en el acto de ratificación y no nos podíamos permitir el dar unos valores sin base conceptual.

Hicimos la distinción que la cifra a calcular debía considerarse sinónimo de valor y no ser confundida con precio. Definimos que el valor era el capital que tendría una persona por pertenecer al colectivo de Ingenieros, o sea a su Colegio Profesional. El precio hubiera sido el dinero que realmente hubiera obtenido en el transcurso normal de su trabajo profesional.

1er. paso: Obtener una cifra como base del trabajo

No encontramos ninguna estadística o trabajo profesional publicado que nos permitiera abrir camino. Al final encontramos en el mundo laboral la llave de nuestro informe. El sector de "Empresas de Ingeniería y Oficinas de Estudios Técnicos" posee convenio colectivo de trabajo propio. En el artículo 1 del convenio firmado para el año 1998 se fija el ámbito funcional del convenio y lo consideramos adecuado porque involucraba las actividades del profesional objeto de nuestra pericial.

El artículo 33 del convenio define las tablas de niveles salariales y dice:

(valores en euros)	Retribución <u>1998 anual</u>
Nivel 1 – Titulado de grado superior y Analista	16.207,33
Nivel 2 – Titulado de grado medio y jefe superior	12.039,24

Por tanto, el convenio laboral reconoce una diferencia en la calidad del trabajador por el hecho de poseer un título de Licenciado a un título de Diplomado. Esa diferencia la cuantifican en 4.168,09 euros al año.

PROCESOS DE VALORACIÓN DE EMPRESAS O NEGOCIOS EN ENTORNOS JUDICIALES.

Por José Antonio Granados y Gregorio Mingot
Economistas y miembros del **REFor**

Socios de **GROSSMAN, MINGOT, GRANADOS Y ASOCIADOS**

2do. paso: Cálculo del capital

A continuación capitalizamos el valor anterior en los siguientes términos:

<u>euros</u>	
Diferencia convenio (diferencia de ingresos)	4.168,09
tasa de capitalización (*) deuda pública a 5 años a diciembre de 1998	3,57%
Valor de capitalización	116.753,22

(*) fuente: Banco de España

Por tanto, este valor es el que dimos como aporte a su negocio por ser un profesional de la Ingeniería Técnica para toda su vida útil que la estimamos en 35 años.

3er. paso: adecuación del capital para un período de 11 años

La demanda judicial iba a reclamar 11 años porque ese era el tiempo que había tardado el Colegio en colegiar a nuestro cliente. Por tanto, proporcionamos la capitalización para un período de 11 años. Los cálculos fueron:

<u>euros</u>	
Valor de capitalización	116.753,22
valor anual para 35 años	3.335,81
Valor para 11 años (cálculo: simple multiplicación)	36.693,87

Por supuesto, el Abogado iba a solicitar daños y perjuicios morales para su cliente. Expusimos que para este valor no podíamos acompañarlos (en esta ocasión).

CONCLUSIÓN

El mundo forense nos obliga a adaptar los conocimientos generalistas a casos particulares. Trabajamos en entornos hostiles que nos obliga a dejar constancia en los Informes (y en nuestros papeles de trabajo) la base de nuestras afirmaciones y convencer a Terceros (Jueces y Abogados) que la metodología utilizada en los cálculos obtenidos en el Informe son la mejor adaptación de la teoría general utilizando medios escasos.

(*) jose.granados@grossman.es

(**) gregorio.mingot@grossman.es