



SE PARTE DEL 12%

PRINCIPIOS PARA LA TRANSFORMACIÓN DE TU NEGOCIO EN UNA MÁQUINA DE CREACIÓN DE VALOR

88 de cada 100 negocios fracasan en la creación de valor a sus accionistas, más allá del ingreso. ¿Qué hace falta para estar en los otros 12?

Esta academia de cuatro partes es una introducción a los principios fundamentales para transformar tu negocio en una máquina de creación de valor, exponiendo a los dueños de negocios a los **principios básicos de valoración** y cómo el **valor** es percibido a través de los ojos de los potenciales inversionistas.

Público Objetivo

- Dueños de empresas y sus accionistas
 - Empresas \$3 millones o menos en ventas
 - Empresas de sobre \$3 millones hasta \$150 millones en ventas

Webinars

Agosto 3

Webinar #1: ¿Por qué algunos negocios valen más que otros?

El objetivo principal de este *webinar* es exponer a los dueños de negocio a los principios básicos de valoración y como el valor es percibido a través de los ojos de un posible inversionista o comprador.

Agosto 10

Webinar #2: Impulsores y destructores del valor

El objetivo de este webinar es construir la habilidad del dueño para identificar los impulsores y destructores de valor principales de su compañía para tomar acciones dirigidas a reforzar los primeros y eliminar los segundos.

Agosto 17

Webinar #3: Cosechando la riqueza de tu negocio/Entendiendo las opciones

El objetivo de este webinar es entender todas las opciones de diversificación para aumentar el valor del negocio.

Taller Presencial

El toque final para aumentar el valor (*Seminario de 4 horas*)

WEBINARS | 10:00AM - 11:00AM

AGOSTO 3, 10, 17

TALLER | 8AM - 12PM / 1PM - 4PM

AGOSTO 25

De acuerdo a las características de su negocio

RECURSOS:

Sean Hutchinson

*Principal Oficial Ejecutivo
Strategic Value Advisors, Inc.*

Warland Griffith III

*Presidente & Principal Oficial Operacional
Strategic Value Advisors, Inc.*

Ramón Vega

*Project Manager/Performance Consultant
PRIMEX*

**Centro Internacional de Mercadeo
Torre II, Oficina 702, 90 Carr. 165,
Guaynabo, Puerto Rico 00968
(Taller Presencial)**

SOCIOS:

\$195.00

NO SOCIOS:

\$254.00

**Precios incluyen IVU*

R.S.V.P.

IRIS GONZÁLEZ

Asistente de Ventas y Mercadeo

(787) 641-4455 x4672

assistant@prma.com



Webinar 1

¿Por qué algunos negocios valen más que otros?

El objetivo principal de este *webinar* es exponer a los dueños de negocio a los principios básicos de valoración y como el valor es percibido a través de los ojos de un posible inversionista o comprador. Este es un cambio crítico de perspectiva que ayuda a los dueños a adquirir una visión más objetiva de la construcción de valor en sus negocios. El Paso 1 en el proceso de Crecimiento de Valor es entender cómo, de forma, activa, mover la aguja hacia un negocio de mayor valor.

- Los elementos básicos de valor a través de los ojos del inversionista
- El concepto de “una compañía, muchos valores”
- Múltiples - ingreso o EBIDTA?
- Valor vs. precio
- Valor vs. riesgo
- Valor teórico vs. transferible
- Los elementos del riesgo:
 - Tasa libre-de-riesgo
 - Mercado
 - Tamaño
 - Específico a la compañía
- El concepto de descontar beneficios futuros y cómo afecta el valor
- Tipos de valoración de empresas y cuando aplican

Webinar 2

Impulsores y destructores del valor

Un dueño que entienda los impulsores y destructores de valor tiene una ventaja financiera significativa y tiene una de las llaves para la creación de valor avanzado. El objetivo de este *webinar* es construir la habilidad del dueño para identificar los impulsores y destructores de valor principales de su compañía para tomar acciones dirigidas a reforzar los primeros y eliminar los segundos. Los participantes también obtendrán una de las herramientas más poderosas para impulsar valor: el análisis “feed-starve”.

- Resumen *webinar* #1
- Los 3 principales impulsores de valor y su beneficio financiero
- Los 3 principales destructores de valor y su costo financiero
- El principio de transferir menos riesgo que valor
- Herramienta de Transformación: El análisis “feed-starve”
- Acciones que puedes implementar hoy para aumentar el valor de tu negocio

Webinar 3

Cosechando la riqueza de tu negocio / Entendiendo las opciones

Los negocios saludables, orientados hacia el valor crean riqueza más allá de su ingreso. Los grandes negocios son inversiones de alto valor que deben superar el retorno en inversión del mercado general. Un gran reto es la alta falta de liquidez de las acciones privadas del negocio, y el hecho de que el valor neto personal del dueño está amarrado al de su negocio. Diversificar hacia una posición de inversión más líquida es imperativo. La buena noticia es que los dueños tienen muchas opciones para cosechar valor. Entender todas estas opciones y sus pros y cons, le permiten a los dueños trabajar con un equipo multidisciplinario de profesionales para diseñar planes a corto y largo plazo, para manejar el riesgo y alcanzar mayor riqueza.

- Resumen *webinar* #1 y #2
- Entendiendo todas las opciones para cosechar riqueza:
 - Intergeneracional/familiar
 - Compra gerencial/de la gerencia
 - Transferencia de socio/sociedad
 - Empleados
 - Parte tercero (financiero, estratégico)
 - Liquidación ordenada
- *Pros* y *cons* de cada uno
- Características del 12% exitoso
- El Plan Maestro

Taller: El toque final para aumentar el valor

Seminario de 4 horas

El taller de aumento de valor amarra todo el contenido de los webinars y proporciona a los dueños una oportunidad interactiva y tangible para aplicar los conceptos, principios y herramientas hacia la creación de valor en sus negocios. Los beneficios del taller son: un entendimiento profundo de los riesgos específicos de la empresa, la oportunidad de trabajar con otros dueños para compartir iniciativas de reducciones de riesgo y soluciones, y explorar cómo mejor involucrar a los empleados en el proceso de maximizar valor. En la tarde, un número limitado de participantes tendrán la oportunidad de reunirse privadamente con los expertos de SVA para discutir próximos pasos.

Nota: Para ser elegible para el taller, los dueños deberán haberse registrado y completado al menos dos de los tres webinars.

Los participantes previamente llenan:

- Análisis auto dirigido de pre-valoración Biz Equity
- Análisis de punto de referencia / benchmark (SVA provee la información. Los participantes llenan la información de negocio y la traen al taller)
- Value Builder Assessment

76%

de los dueños de negocio planifican retirarse dentro de los próximos 10 años (representando 4.5 millones de negocios y \$10 trillones en valor)*

49%

No tienen plan de transición

Contenido informativo y su aplicación práctica a su negocio

Calculando el riesgo de negocio y capturando oportunidades de valor

- Auto-evaluar el riesgo en 8 funciones
- Relacionar factores generales de riesgo a los riesgos específicos de tu empresa (CSR)
- Identificar los principales destructores de valor y posibles soluciones
- Identificar, reforzar y defender los impulsores de valor

Construyendo una cultura sostenible de creación de valor

Involucrar a tus empleados como socios en el proceso de creación de valor

Herramientas Prácticas para llevar a la casa

Puntos clave de la serie de *webinars*

Pre-valoración personalizada

Análisis de punto de referencia / *benchmark*

Auto análisis de riesgos - *scorecard*

Cuadro de riesgos específicos de la empresa

Acciones que afectan el valor en el mercado

Hoja de Inscripción

Por favor escriba en letra de molde y envíe por fax **787.641.2535**
o a Iris González a **assistant@prma.com**

Strategic Value Advisors

Webinars: 3, 10, 17 de Agosto de 2017 | Taller: 25 de Agosto de 2017

Socio

No socio

Compañía _____ Tel. _____

Nombre _____ Email _____

Nombre _____ Email _____

Nombre _____ Email _____

Si no es socio, favor completar la siguiente información:

Dirección Postal _____

Dirección Física _____

Inversión Socio \$195.00*

No socio \$254.00*

*Precios incluyen IVU

Talleres

Agosto 25 am - Empresas \$3 millones o menos en ventas

ó
 Agosto 25 pm - Empresas de sobre \$3 millones hasta
\$150 millones en ventas

(Seleccione 1 de acuerdo a las características de su negocio)

Total _____

Persona que hace la reservación _____

Método de pago:

Cheque







Número de tarjeta _____ Fecha de expiración _____

Nombre del tenedor _____ Sec Code _____

Firma _____

Es importante incluir la información de su tarjeta de crédito.

No se facturará. Las reservaciones a pagarse en la puerta tienen que ser previamente garantizadas con una tarjeta de crédito.

Esta inscripción constituye un compromiso de asistencia, por lo cual el pago o garantía debe recibirse 72 horas antes de la actividad y no se reembolsará por cancelaciones hechas dentro de este período de tiempo.