



Servicio de Valuación.



Assistive Technology

Servicio de Valuación.



Introducción.

En el presente documento, el cliente podrá saber más sobre nuestro servicio de “Valuación”, esto con el afán de tener más información que lo ayude en la toma de decisiones tanto ya sea personal o a su equipo de colaboradores.

Conceptos Básicos.

Valuación. – acto de valorar, señalar precio.

Precio. – valor pecuniario en que se estima algo, Contraprestación dineraria.

Productos. – Cosa producida, susceptible de ser comercializada.

Servicios. – Acción y efecto de servir a otra persona ya sea física o moral, mismo que puede ser medible y susceptible de ser comercializado

Derecho(s). – Facultad de hacer o exigir todo aquello que la ley o la autoridad establece en nuestro favor, o que el dueño de una cosa nos permite en ella, mismos que pueden ser susceptibles de ser comercializados

Obligaciones. – (1) vinculo que sujeta a hacer o abstenerse de hacer algo, establecido por precepto de ley, por voluntario otorgamiento o por derivación recta de ciertos actos, (2) titulo, comúnmente amortizable, al portador y con interés fijo, que representa una suma prestada o exigible por otro concepto a la persona o entidad que lo emitió.

Cuantificar. – acción de expresar numéricamente una magnitud de algo.

Estimar. – (1) acción de calcular o determinar el valor de algo, (2) atribuir un valor a algo.

Descripción del servicio y/o producto.

El cliente, a través de nuestros peritos valuadores, podrán obtener la estimación, cuantificación y/o valorización de bienes, servicios, derechos y/o obligaciones, ya sean propios o de otras personas.

¿para qué sirve esto? Nuestros clientes podrán usarlo para:

1. **Saber cuánto vale su producto y/o servicio en el mercado** donde quieren participar, una de las causas más comunes del fracaso de un negocio, es que el mercado no quiere pagar el precio que el comerciante pide por sus productos y/o servicios, esto debido a una mala valuación de estos y una mala segmentación del mercado.
2. **Conocer el valor de un negocio en marcha**, en los casos de fusiones y/o adquisiciones de sociedades mercantiles, es muy común que la empresa a ser adquirida “valúe” su negocio en base a los sentimientos de los socios, y dicha valuación no sea objetiva, se recomienda realizar una valuación anual de la sociedad, con el fin de saber exactamente cuáles son los puntos medulares para el crecimiento de esta.
3. **Conocer el valor de maquinaria y/o equipo**, los cuales pueden ser aportados por socios (nuevos o actuales), y que podrán ser utilizados para el incremento del capital social y para las cuestiones fiscales correspondientes.
4. **Conocer el valor comercial de bienes inmuebles**, para efectos de amortizaciones, efectos fiscales, capital social y/o comercialización.
5. **Conocer el valor de la marca de nuestro negocio**, ¿Qué vale más? ¿El refresco, la maquinaria con la que se fabrica o la marca del refresco con la que el consumidor la conoce? Esto sirve para amortizar deuda, conseguir inversiones, efectos fiscales, etc. Es un activo.
6. **Conocer el valor de Obras de Arte**, ¿eres artista? ¿Sabes cuanto vender tus obras? Es importante saber cuánto paga el mercado por tus obras.

Todo esto por mencionar algunas cosas.

Proceso y Entregable al cliente.

El cliente se pone en contacto con nosotros, acepta los términos y condiciones, así como la política de privacidad y manejo de datos personales en posesión de particulares.

Posteriormente, distinguimos el tipo de avalúo a realizar, solicitaremos alguna documentación en específico o realizaremos visitas a donde están los bienes a valuar, si es necesario tener a un experto en una materia en específico, se busca dentro de nuestra base de datos de colaboradores o en servicios externos (previamente auditados por nosotros), se realiza el análisis correspondiente al sujeto a estudio, y se emite el avalúo correspondiente.

El cliente al finalizar recibe un avalúo con una vigencia establecida, el cual es aceptado por cualquier tipo de autoridad, o comerciante a nivel nacional e internacional.

Contacto.

Para más información por favor contáctenos:

Lic. Daniel Ledesma.

+52 (81) 31 22 27 26

dledesma@medici-mexico.com