

VALUATION INDICES BASED ON ENTERPRISE VALUE

■ VALUATION INDICES BASED ON ENTERPRISE VALUE



- **Enterprise Value ÷ EBIT**

$$\text{Enterprise Value} \div \text{EBIT} = \frac{\text{Market value of Equity} + \text{Debt} - \text{Cash}}{\text{EBIT}}$$

- **Enterprise Value ÷ Sales**

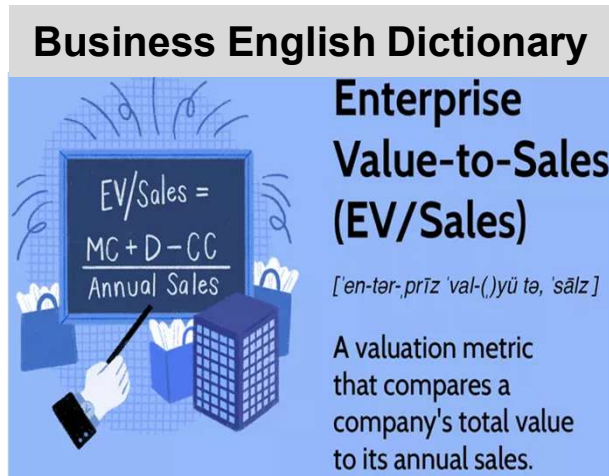
$$\text{Enterprise Value} \div \text{Sales} = \frac{\text{Market value of Equity} + \text{Debt} - \text{Cash}}{\text{Sales}}$$

Business English Dictionary

Enterprise Value-to-Sales (EV/Sales)

[ˈen-tər-prɪz ˈval-(j)ü tə, ˈsālz]

A valuation metric that compares a company's total value to its annual sales.



VALUATION INDICES BASED ON ENTERPRISE VALUE – Exercise (1/2)

Solve the problem

EXERCISE



Problem

Consider the following figures from the year ended November 2008 of Wal-Mart Stores and Target Corporation (\$ billion):



Problema

Considerate i seguenti dati dell'esercizio concluso a novembre 2008 di Wal-Mart Stores e Target Corporation (miliardi di \$):



	Wal-Mart Stores (WMT)	Target Corporation (TGT)
ricavi	403,9	65,3
risultato operativo	23,3	5,1
risultato netto	13,7	2,6
capitalizzazione di mercato	218,9	26,3
cassa	5,9	0,9
debiti	47,1	20,3

Confrontate la redditività delle vendite, il P/E e il rapporto tra valore dell'impresa e risultato operativo e tra valore e fatturato di Wal-Mart e Target.

Compare the profitability of sales (ROS and Profit Margin), P/E and the ratio of enterprise value (EV) to operating income (EBIT) and value to sales of Wal-Mart and Target.



sales
ebit
net income
market capitalization
cash
debts

VALUATION INDICES BASED ON ENTERPRISE VALUE – Exercise (2/2)

■ EXERCISE

EXERCISE SOLUTION LLC

Soluzione

Wal-Mart aveva una redditività delle vendite di $23,3 / 403,9 = 5,8\%$, una redditività netta delle vendite di $13,7 / 403,0 = 3,4\%$ e un P/E di $218,9 / 13,7 = 16,0$. Il suo enterprise value era di $218,9 + 47,1 - 5,9 = 260,1$ miliardi di \$, con un rapporto di $260,1 / 23,3 = 11,2$ sul risultato operativo e di $260,1 / 403,9 = 0,64$ sui ricavi.

Target aveva una redditività delle vendite di $5,1 / 65,3 = 7,8\%$, una redditività netta delle vendite di $2,6 / 65,3 = 3,98\%$ e un P/E di $26,3 / 2,6 = 10,1$. Il suo enterprise value era di $26,3 + 20,3 - 0,9 = 45,7$ miliardi di \$, con un rapporto di $45,7 / 5,1 = 9,0$ sul risultato operativo e $45,7 / 65,3 = 0,70$ sui ricavi.

Solution

Wal-Mart had a return on sales (ROS) of $23.3 / 403.9 = 5.8\%$, a net return on sales (profit margin) of $13.7 / 403.0 = 3.4\%$ and a P/E of $218.9 / 13.7 = 16.0$.

Its enterprise value (EV) was $218.9 + 47.1 - 5.9 = \$260.1$ billion, with a ratio of $260.1 / 23.3 = 11.2$ on operating income (EBIT) and $260.1 / 403.9 = 0.64$ on revenues.

Target had a return on sales (ROS) of $5.1 / 65.3 = 7.8\%$, a net return on sales (profit margin) of $2.6 / 65.3 = 3.98\%$ and a P/E of $26.3 / 2.6 = 10.1$. Its enterprise value (EV) was $26.3 + 20.3 - 0.9 = \$45.7$ billion, with a ratio of $45.7 / 5.1 = 9.0$ on operating income (EBIT) and $45.7 / 65.3 = 0.70$ on revenues.