

# 5

razones para  
hacer una

## Estimación de Valor

Por Melissa Juvera

16 de abril 2024





Previo a explicar por qué alguien debería considerar hacer una estimación de valor de su empresa, es relevante entender a qué nos referimos con “Estimación de Valor”. Puede ser el caso, que se piense que estimar el valor de una empresa significa conocer cuánto vale, sin embargo, no es del todo cierto. Al terminar el proceso de estimación de valor, lo que realmente se obtiene es un rango de posibles valores para una empresa. Para aproximarse a ese rango existen varios métodos; por lo general, se busca estimar el valor de una empresa con 2 o más métodos para conseguir un rango de valor muy cercano a la realidad.

Lo más recomendable para las empresas con expectativas de continuidad, es el **método de estimación de valor basado en el descuento de los flujos de efectivo futuros** (DCF Method por sus siglas en inglés), la cual es una estimación de valor intrínseca de la empresa en cuestión. Hay otros métodos de estimación de valor relativa que sirven como contraste del método por DCF, unos ejemplos son; 1) comparación de Múltiplos de VE/EBITDA o Múltiplos de VE/Ingresos de empresas públicas, y 2) transacciones de compraventa recientes de empresas privadas comparables del sector.

Y con todo esto, ¿para qué sirve estimar el valor de una empresa? Aquí se enlistan cinco razones concretas para hacerlo:

## **1. Hacer un ejercicio de DFC, a nivel de value drivers, permite tener control y toma de decisión sobre las variables que mueven el negocio**

Al valorar una empresa es posible ver por separado las diferentes áreas del negocio, por lo tanto, identificar cuáles de esas áreas están generando mayor valor y cuáles están perjudicando el valor. Por ende, se pueden tomar decisiones estratégicas sobre continuar, impulsar o prescindir de alguna línea del negocio. En resumen, se tiene la oportunidad de conocer a detalle los unit economics que mueven la empresa, y mucho más importante, de potenciarlos.

## **2. Estar preparado para una conversación de compraventa**

Siempre es una ventaja tener el valor actualizado de la empresa cuando se acerca un comprador con alguna propuesta. De esta manera no se tiene el riesgo de aceptar algo que no convenga, o al revés, rechazar algo que sí convenga. La estimación de valor indica cuál es el valor mínimo de venta y una aproximación de cuánto estará dispuesto a dar el comprador.

Hay que considerar que el valor de una empresa es diferente para cada persona, éste depende de los intereses de las diferentes partes, su conocimiento del mercado, percepción de la industria, percepción de la marca, su estrategia, etc. Al final, el precio de la empresa será ese monto acordado entre el vendedor y el comprador para la operación de compraventa.



### **3. Permite tener visibilidad sobre cuál es la estructura de capital correcta**

Al tener las proyecciones financieras de la estimación de valor se simplifica la negociación con instituciones financieras, y posibilita tomar decisiones sobre los términos de deuda actuales y futuros. De este modo, es factible conocer el nivel de riesgo de deuda que se tendrá luego de un proyecto, cuánto darán los flujos operativos y cuál es el nivel de apalancamiento correcto.

Además, al hacer la estimación de valor de una empresa se facilita modelar escenarios donde los flujos puedan verse afectados, así anticiparse a eventos no planeados, un ejemplo sería una recesión.

### **4. Da claridad sobre los proyectos y acciones que maximizan el valor de la empresa**

La estimación de valor de una empresa ayuda a la toma de decisiones sobre el crecimiento inorgánico de la misma. Se puede tratar sobre decisiones de inversión en las unidades de negocio que se identificaron cómo generadoras de valor a futuro, o bien, sobre decisiones de compraventa o fusión con otra empresa.

### **5. Conocer cuál es el ROI de la empresa**

Aun si no se desea vender, logra dar una buena idea de cuál es el retorno de la inversión del negocio, por lo tanto, conocer el valor del equity. Asimismo, se puede analizar el rendimiento por unidad de negocio, y con esto planificar y aumentar dicho rendimiento.



En definitiva, los beneficios de estimar el valor de una empresa van más allá de determinar un rango de valor, con esto es posible redirigir la empresa con mayor seguridad hacia el camino que maximiza su valor.



**Melissa Juvera**

Consultora en GPC

Ingeniera en Biotecnología con experiencia en proyectos financieros, comerciales, evaluación de proyectos y ventas técnicas.

[contacto@gpcmx.com](mailto:contacto@gpcmx.com)

Si deseas desarrollar un proyecto para maximizar el potencial de tu empresa **¡contáctanos!** 

