

Negocios

¿Cuánto vale una empresa?

En una colaboración previa comentamos que, en algún momento de su carrera profesional, tal vez usted se encontrará ante la necesidad de determinar cuánto vale una empresa en operación. Lo anterior, en virtud de que su compañía desea adquirir a otra empresa, o viceversa.

Aunque el tema de valuación de empresas tiende a ser altamente técnico, intentaremos presentar algunas nociones básicas generales, pero prácticas y relativamente intuitivas. Si en alguna ocasión usted ha preparado o leído el informe pertinente al avalúo de un bien raíz, habrá notado que el avalúo se realizó considerando el enfoque de mercado y el enfoque de ingresos. Ambos enfoques se utilizan también para valorar empresas como negocio en marcha, aunque frecuentemente se les da otro nombre a esas metodologías.

El enfoque de mercado tiene como objetivo valorar al negocio en cuestión tomando como referencia cuánto valen otros negocios o compañías de un giro similar al de la empresa que usted quiere valorar. El punto de partida es localizar empresas que hayan sido objeto recientemente de una transacción de compra-venta.

La fuente de información por excelencia es la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), ya que en ella se compran y venden acciones de empresas de un giro probablemente similar al del negocio que usted busca valorar.

Asimismo, otra referencia son las operaciones de compra-venta de empresas (comúnmente se llama a estas transacciones: Fusiones y Adquisiciones) que se

mencionan en la prensa de negocios o en fuentes de información especializadas (varios de estos medios son gratuitos).

Así como mediante el enfoque de mercado aplicable a un bien raíz usted valúa el inmueble objetivo tomando como referencia el precio por metro cuadrado de un inmueble similar al de su interés, en la valuación de empresas usted debe hacer algo parecido. Ya que localizó empresas objetivo similares a la que desea valorar, debe usted determinar, mediante una simple división matemática, cuál es el precio por utilidad que se paga en el “mercado de empresas” por una compañía similar a la de su interés. Esa utilidad o ganancia se obtiene de los estados financieros de las empresas comparables. Una vez determinado el precio por peso (o dólar) de utilidad, ese indicador, comúnmente llamado “múltiplo de precio”, se aplica a la compañía que quiere usted valorar, llegando así al valor estimado del negocio en cuestión.

En caso de que usted haya tenido acceso al informe de avalúo de un inmueble, recordará la existencia del enfoque de ingresos, mismo que busca estimar el valor del inmueble tomando como referencia el ingreso (la renta, normalmente) que generaría al propietario el inmueble. De forma similar, el enfoque de ingresos aplicado a una compañía considera los flujos de efectivo (utilidades en efectivo) que se estima generará dicha empresa en el futuro.

El lado más técnico de la valuación de empresas aparece en este momento. A esos flujos de efectivo estimados para el futuro se les aplica una tasa de descuento, el cual es un factor de ajuste que refleja el riesgo inherente a la compañía y la inflación estimada para el futuro. Mediante la aplicación de este factor los flujos de efectivo se expresan en valor presente, es decir, en poder adquisitivo al día de hoy, obteniéndose así el valor de la empresa. Puede percibirse que el enfoque de ingresos, en esencia, refleja la filosofía inherente a los negocios de *cash is king*; es decir, un negocio vale en función del flujo de efectivo que es capaz de generar.

A nuestros amables lectores interesados en conocer a mayor detalle el tema de valuación, los invitamos a considerar el inscribirse en el curso ¿Cuánto vale una empresa?: Valuación de empresas como negocio en marcha, a impartirse en el ITAM, en junio y julio próximos.📌



Hugo García de la Vega*

Un negocio vale en función del flujo de efectivo que es capaz de generar.



*Director General de Argovia Capital
hgarcia@argocap.mx
www.argocap.mx