

**GLOBAL ADVISORY**

— ASESORES —

# VALORACIÓN DE EMPRESAS



Permite a las empresas estimar su valor de mercado y al mismo tiempo conocer aquellos factores que incrementan/destruyen el valor de su paquete accionario.

**GLOBAL ADVISORY**

— ASESORES —

# Valoración de empresas

## A quién está dirigido?

Principalmente a accionistas y ejecutivos que desean maximizar el valor de las acciones e incrementar los dividendos.

Así como aquellos que quieran conocer el valor actual de mercado de la empresa para considerar una posible transacción de compra/venta del paquete accionario.



## ¿Qué significa valorar?

Las empresa deciden valorarse para **a)** planificar y/o negociar transacciones de compra y venta accionaria y **b)** como instrumento para el control de gestión y monitoreo de negocio. Se puede definir la valoración de un negocio como el proceso mediante el cual se cuantifican los elementos que constituyen la operación de una empresa, su actividad, su potencialidad o cualquier otra característica de la misma que afecte el valor.

Una valoración es una estimación del valor que nunca llevará a una cifra exacta y única, sino que determinará rango de valor, que dependerá de la situación de una empresa, del momento de la transacción, escenarios de proyección planteados y del método utilizado.

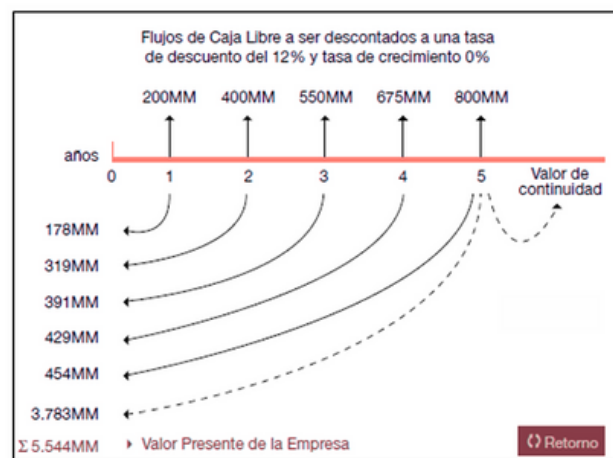


## ¿Por qué vale un negocio?

Un negocio vale por su capacidad de generar beneficios futuros y por las inversiones productivas realizadas hasta ese momento. El crecimiento esperado de estos beneficios dependerá de la calidad del manejo del negocio, las inversiones productivas a realizar, las estrategias comerciales que incrementen los márgenes operativos, el lapso en el cual se pueda mantener el crecimiento y el costo de oportunidad de invertir sus activos en esta y no en otra actividad.

## Cómo medir el valor de una empresa?

Lo primero es estar claro que debemos basarnos en el futuro para valorar. Existen dos principios sobre la valoración de una empresa, el primero se basa en que “una empresa vale por lo que es capaz de generar para sus accionistas”, mientras el segundo dice “una empresa vale lo que alguien este dispuesto a pagar por ella”. Mas correcto sería decir que una empresa vale por lo que es capaz de generar en el futuro para sus accionistas y que alguien esté dispuesto a pagar”.



Se pensaría que este valor podría medirse utilizando como base los dividendos pagados a los accionistas, pero aún cuando dichos dividendos debieran presentar las ganancias que obtuvo la empresa en un periodo determinado, no siempre determina el estado de la misma, porque pudo derivarse de una decisión de directivos y gerencias, además de corresponder a ejercicios económicos pasados que podrían diferenciarse de situaciones futuras.

### Beneficios:

- Medir la creación / destrucción de valor por la gestión del negocio.
- Decidir sobre la viabilidad de futuras inversiones y M&A.
- Monitorear el valor de una parte o toda la empresa.
- Determinación de capacidad de endeudamiento.

# Contacto

Para mayor **información**  
de este servicio:



**Luis Javier Mariaca**

**Socio**

---

[jmariaca@globaladvisory.com.bo](mailto:jmariaca@globaladvisory.com.bo)

Telf. (+ 591) 656.58265

**Oficina Santa Cruz - Bolivia:**

---

Calle La Plata (8 oeste) de Equipetrol Nro. 21

**Oficina La Paz - Bolivia:**

---

Calle 50 B, Nro. 2, Jardines del Sur, Achumani

**GLOBAL ADVISORY**

— ASESORES —