

Valuación de Negocios

Existen preguntas importantes que tanto un dueño de empresa como un alto directivo deben de poder contestar. Una de ellas es conocer y entender el valor de su negocio.

En nuestra experiencia, constantemente nos encontramos con situaciones donde el dueño de la empresa y sus directivos (en muchos casos el dueño es el directivo) no conocen esta respuesta o tienen ideas incorrectas sobre el valor del negocio que manejan o del que son dueños, esto genera falsas expectativas que alejan al negocio de su realidad.

Existe una creencia que sólo es importante valorar el negocio cuando hay una oportunidad de venta, entrada de capital nuevo o en la entrada de nuevos socios. Nuestra recomendación es que un ejercicio de valuación actualizado anualmente permite a los accionistas y directivos del negocio entender en dónde están respecto a valor, aunque no haya ninguna intención de venderlo, buscar capital o socios.

Este ejercicio periódico permitirá a los dueños y directivos reconocer dónde han recogido valor con sus decisiones, a anclar expectativas y lo más importante; a planear para en el futuro, generar una mejor valuación.

Nuestras metodologías de valuación, permiten a los dueños entender bajo diferentes enfoques los posibles valores de su negocio y el por qué se generan estas diferencias de valor dependiendo del perfil de inversionista y de la metodología utilizada.

Creemos que la disciplina técnica y el entendimiento del negocio a valorar permite que nuestra opinión recoja de la mejor forma la identidad del negocio, pero también siempre utilizando las metodologías comparativas de mercado que cada día más rigen los procesos de valuación.

NO EXISTE UN SOLO VALOR PARA UN NEGOCIO, EXISTE UN RANGO EN EL CUAL SE DEFINE EL CÓMO EL NEGOCIO SE VALUA DESDE ADENTRO POR SUS MÉRITOS Y DESDE AFUERA CON LAS METODOLOGÍAS DE MERCADO. ESTO PERMITE GENERAR UNA ESTRATEGIA QUE BUSCA OBTENER EL MEJOR VALOR PARA LOS DUEÑOS DEL NEGOCIO.

[Quiere más asesoría sobre este tema contáctenos](#)