



Guía para realizar la
valoración financiera
de tu empresa



Valorar una empresa puede ser un proceso complejo y, posiblemente, costoso ya que podría requerir la ayuda de un experto financiero para realizarlo. Sin embargo, este proceso es fundamental para identificar el valor generado y el patrimonio de los socios, además resulta esencial para eventuales procesos como la búsqueda de capital, la renovación de aportes societarios, la incorporación de nuevos socios y la identificación de mejores estrategias de gestión de riesgos.

A continuación, te compartimos un **paso a paso** que puedes implementar **para determinar el valor de tu empresa:**



1. Construye información financiera

Para realizar una valoración, es vital disponer de los resultados financieros periódicos, incluyendo el balance general, el estado de resultados también conocido como estado de pérdidas y ganancias “PyG”, y el flujo de caja. Si cuentas con proyecciones financieras a corto y largo plazo, también es ideal considerarlas para aplicar las metodologías de valoración adecuadas.



2. Gestiona la información financiera

Ahora que cuentas con la información financiera, es momento de gestionarla. Construye indicadores financieros para evaluar el desempeño de tu empresa, incluyendo indicadores de rentabilidad (utilidad bruta, operacional y neta), liquidez, endeudamiento y eficiencia del patrimonio o de activos.



2. Analiza el mercado

Identifica empresas que sean similares en términos de tamaño, ubicación geográfica, nicho de clientes, maquinaria, activos necesarios para operar, sector de actividad, entre otros factores, y busca su información financiera para tomarla de referente. Esta puedes encontrarla en sus sitios web o en el de la Superintendencia de Sociedades. En este punto puedes considerar, también, el valor de venta de empresas similares recientemente vendidas.



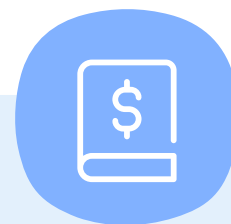
4. Identifica el método de valoración que más se adapte

Existen diferentes métodos de valoración, **elige el más adecuado para tu empresa basándote en la información con la que cuentas**, el conocimiento financiero interno, el tamaño de tu empresa y otras variables significativas.

Aquí te compartimos algunos de los métodos más usados:



Flujo de caja descontado (FCD): para aplicar este método es necesario que cuentes con proyecciones a largo plazo del flujo de caja. Para ello, debes calcular el valor presente de los flujos de cada año mediante una tasa de descuento, o también conocida como costo de capital. Esta tasa suele ser definida por los socios o accionistas, pero, también, puedes calcularla partiendo de los gastos operacionales, la deuda y el factor de volatilidad (beta) del sector al cual pertenece tu empresa. Este último puedes consultarlo en el sitio web de Betas by Sector.



Valor de activos: para realizar este método debes tener claro cuáles son los activos y pasivos con los que cuenta tu empresa y el valor de estos en tiempo real. Para determinar el valor final, suma todos los activos de la empresa y réstale los pasivos, así, obtendrás el patrimonio neto. **Este método es particularmente adecuado para empresas de productos que cuentan con maquinaria, inventarios y demás activos tangibles** con valores significativos.



Valor de liquidación: este método calcula el valor de la empresa como si estuviera en proceso de liquidación. Para ello, inicia con la evaluación de la liquidez, suma el valor comercial de venta de los activos (incluyendo activos físicos, inmuebles, maquinaria, inventario, entre otros) a precios del mercado. Luego, al resultado que obtengas, réstale todas las obligaciones o deudas con los proveedores, los colaboradores, el Estado y las entidades financieras, siguiendo las leyes vigentes al momento de la liquidación. Ten presente que este método arrojará un valor que no considera aspectos como el crecimiento potencial en el mercado, la reputación, el posicionamiento de marca, la cartera de clientes, entre otros aspectos importantes.



Es importante que tengas en cuenta que cada método cuenta con sus ventajas y limitaciones, así que debes evaluarlos con detenimiento antes de determinar cuál será el que usarás para llegar al valor de tu empresa.



1. Analiza el resultado obtenido

Verifica si el resultado al que llegaste es un valor justo, para ello puedes determinar rangos de valoración ~~x~~ por encima o por debajo del valor obtenido. A partir de este resultado, identifica los riesgos (como dependencia de un cliente en particular, competencia, escasez de materias primas, talento humano escaso, entre otros), las oportunidades de crecimiento y las condiciones del mercado a las cuales se encuentra expuesta tu empresa.



1. Considera las variables cualitativas

Considera elementos cualitativos como desarrollo del talento humano, posicionamiento en el mercado, oportunidades de desarrollo futuro, perspectivas del entorno a largo plazo, tendencias de los clientes, entre otros. Estos, aunque no son elementos financieros, son fundamentales para determinar el valor de tu empresa.



1. Documenta todas las variables

La valoración de empresas parte de varios supuestos y tiene un porcentaje significativo de subjetividad, por ello **es fundamental que documentes todas las variables que tuviste en cuenta para llegar al valor o rango final**, junto con sus argumentos. Esto te permitirá tener trazabilidad frente a toda la información considerada, exponer el valor de tu empresa ante potenciales accionistas o compradores, actualizar la valoración con el tiempo y buscar alternativas de protección acordes con tu patrimonio.



En conclusión, **la valoración financiera** de tu empresa es un proceso integral que requiere atención detallada a la información financiera, el desempeño en el mercado y las proyecciones a futuro. Por eso, te recomendamos considerar la posibilidad de contar con la asesoría de un experto financiero, ya que conocer este valor es un insumo fundamental para tomar decisiones estratégicas enfocadas en el crecimiento, la sostenibilidad y el fortalecimiento de tu empresa. Así, asegurarás que esté valorada justamente, reflejando su verdadero potencial.

¡Esperamos que esta guía
sea útil para ti!

