

Todos los empresarios, en algún momento de su trayectoria, se han preguntado por el valor del negocio que han creado, cuál es el precio que tiene su empresa en el mercado, por cuánto podría vender, cuánto le pagarían.

Y esta cuestión no surge sólo en las grandes empresas o multinacionales, también en las empresas medianas y en las pequeñas empresas (PYMES), los autónomos también ponen valor a su negocio; sobre todo para decidir si merece la pena el esfuerzo en un futuro incierto.

El valor de los negocios y las empresas, como el de casi todas las cosas, tiene una gran dosis de subjetividad ya que intuitivamente lo relacionamos con el apego sentimental, con el esfuerzo, pasión, recursos materiales y tiempo invertidos en su consecución y desarrollo.

Es por esta carga subjetiva que se hace necesario objetivar el valor, es decir, convertirlo en un precio que pueda ser tenido como referencia en el mercado, en la negociación entre la oferta y la demanda, entre los que quieren/necesitan comprar o vender.

La forma de **convertir el valor en precio** se hace a través de métodos desarrollados con criterios financieros y de riesgo, métodos de valoración. Estos métodos están generalmente aceptados como herramientas para determinar ese precio que servirá de referencia entre el vendedor y el comprador de la empresa o de la unidad de negocio.

En este artículo no pretendemos desarrollar estas técnicas y herramientas de valoración, pero sí aproximarnos a los **conceptos y**

criterios que todo empresario debería tener en cuenta si en algún momento reflexiona sobre el valor de su negocio y lo pueda hacer con criterios objetivos, apartando los criterios emocionales.

Para diferenciar estos criterios los clasificaremos entre **estáticos y dinámicos**; el precio de la empresa debería obtenerse de una combinación de estos criterios.

Así tenemos:

➤ **Criterios/Conceptos estáticos.**

Estos criterios toman como referencia para el cálculo del precio datos estáticos con un valor a una fecha determinada. Tienen en cuenta únicamente aspectos del pasado y del presente de la empresa, si considerar aspectos de futuro.

Básicamente en este caso se tiene en cuenta el valor contable de la empresa, ajustado o no por revalorizaciones o infravaloraciones del activo.

El valor contable se obtiene por diferencia entre el Activo (A) y el Pasivo Exigible (Pe) de la empresa, obteniendo el Patrimonio Neto de la empresa, es decir el Capital más las Reservas (PN) a una fecha determinada.

$$Ve=PN= \text{Activo} - \text{Pasivo exigible.}$$

Del Balance de la empresa a una fecha determinada, se obtienen el valor de la empresa por diferencia entre el Activo y el Pasivo exigible.

Los valores del Activo y Pasivo obtenidos del balance se podrían ajustar por aspectos que no se reflejan en la contabilidad: Tasaciones de inmuebles, valor de mercado de los

terrenos (comerciales, industriales, residenciales,...), peritación de maquinaria y elementos de transporte,...

Los criterios estáticos son fácilmente entendidos y de ellos se obtiene un precio de la empresa sin demasiadas complicaciones técnicas, basta con obtener datos de la contabilidad de la empresa a una fecha determinada y hacer unos pocos ajustes.

El problema es que no incluyen una información fundamental en cualquier negocio, la capacidad futura de obtener beneficios; cuestión clave para la toma de decisión de compra/venta de un negocio.

➤ **Criterios/Conceptos dinámicos.**

Estos criterios consideran a la empresa como un proyecto de inversión con capacidad de generar beneficios a lo largo del tiempo.

En este caso el empresario debe estimar los rendimientos que entre 5 y 10 años puede generar con su negocio.

¿Cómo se hace esta estimación?, en base a las tendencias de los datos históricos de la empresa, de las perspectivas del sector, del plan estratégico a medio plazo de la empresa,... Es decir a partir de la predicción de cuentas de resultados futuras.

De esta estimación de los resultados se obtiene la magnitud que refleja los fondos, la caja, que el negocio generará cada año, los **flujos de caja** (*Cash-Flow*).

En este artículo no desarrollaremos la metodología que permite obtener el valor de la empresa con criterios

dinámicos, pero señalamos que el **método de los flujos de caja descontados** es el más utilizado porque obtiene el valor del negocio, a través de las rentas futuras que es capaz de generar.

Consideraciones finales:

- Las empresas y negocios se valoran para su venta, para valorar la incorporación de socios, para conocer la situación patrimonial de la empresa, conocer la capacidad de endeudamiento,...
- No hay que hacerlo de forma intuitiva, existen métodos: estáticos, que puede servir de primera aproximación, y dinámicos, más complejos y que se ajustan a la idea de continuidad del negocio.
- Establecido el precio a través de un método objetivo, éste podrá estar modulado por otras consideraciones: necesidad y/o interés en vender, sinergias de negocios,...
- Toda empresa y negocio, además de valor, tienen un precio de mercado.

La valoración de empresas es una actividad que además de método requiere conocimiento de la empresa y del sector para generar hipótesis de trabajo adecuadas y razonables al entorno y realidad de la empresa.

Para más información o consulta sobre valoración de empresas contactar con:

Alejandro Ceresuela Fernández
T: 629 853 426
aceresuela@wican-se.es