

El valor algo diferente al precio

En negocios, como en la vida personal, el valor de algo puede ser muy distinto a su precio. Cuando asesoramos a propietarios de empresas en la valoración corporativa de su empresa, nos damos cuenta de que se suele confundir el precio por el valor. Desgraciadamente esta confusión suele salir a la luz en el momento de la compraventa con precios que no reflejan el valor de la compañía.

Seguramente para determinar el precio durante un proceso de compraventa, es de vital importancia realizar de forma previa una valoración de la compañía. Estas auditorías/valoraciones diseccionan y analizan desde diferentes puntos de vista y con diferentes herramientas, la empresa al máximo detalle, analizando sus ventas actuales y previstas, rentabilidad de ventas / fondos propios / deuda / activo, deuda, rotación de inventarios y coeficiente deuda/acciones. También se considera la alineación del producto con las necesidades, los deseos y el crecimiento del mercado. Se estudia y analizan el suministro, el cumplimiento y el rendimiento operativo. Esta información fruto del análisis da como resultado un valor que después se negocia hasta obtener el precio final de compraventa. Como se puede ver, en este proceso, no hay lugar para el sentimentalismo. Todo se basa en números concretos.

Podría ser que en el precio final no se refleje el valor verdadero de la empresa. Todos nos hemos sorprendido alguna vez en los precios que han sido pagados por algunas empresas. Ha habido precios que han superado las expectativas de las auditorías y algunos que se han quedado muy por debajo de ellas. En estos casos, es posible que los vendedores y los compradores hayan negociado “el valor” de la empresa, no su precio. No se pueden ignorar los factores cruciales para el éxito y el valor continuo de una empresa. Cuales podrían ser los factores cruciales para el éxito y el valor:

1. **El equipo correcto:** ¿Tiene la empresa el mejor equipo posible con respecto a factores como liderazgo, gestión y personal para llevar a cabo la estrategia corporativa?
2. **Los talentos requeridos:** ¿Tiene el personal los talentos necesarios para poder afrontar los problemas del futuro?
3. **La cultura adecuada:** ¿Es la cultura de la empresa saludable? ¿Apoya la iniciativa, la innovación, el crecimiento y el respeto por todos los miembros del equipo? ¿Piensa el personal que su participación es valorada?
4. **La comunicación adecuada:** ¿Hay comunicación transparente, profunda, abierta y normalizada entre los equipos de la empresa para asegurar el aprendizaje continuo y la responsabilidad individual? ¿Entiende y apoya el propósito, la visión y la misión cada miembro del equipo?
5. **Los recursos adecuados:** ¿Podrán cumplir la tecnología y los recursos físicos de la empresa con las demandas operativas actuales y futuras?

6. **La estructura adecuada:** ¿Están de acuerdo las estructuras operativas y organizacionales de la empresa con su visión, estrategia corporativa y modelo de negocio?

En el mundo de las compra y venta de empresas y para el capital riesgo también, siempre se han de considerar estos factores fundamentales en su evaluación, pues esto acaba afectando en el precio ofrecido, siendo éste quizá considerablemente menor o mayor. Es decir, para calcular el valor de una empresa, la consideración de los números (los estados financieros, pasados, presentes y futuros) y operativos es necesario, pero no suficiente.

Mirar más allá de la due diligence permite a los compradores calcular mejor el precio adecuado de la empresa y a los vendedores a justificar pedir un precio más alto. En la terminología de esta actividad es esencial comprender completamente el valor de la empresa para poder determinar su precio.

Esperamos que este artículo sobre la valoración de una empresa le haya ayudado a conocer esta opción y saber alguna cosa más de sus pros y contras y que tienen que ver con algo más que los estados financieros. De todas formas, si tiene alguna duda, no repare en contactar con nosotros. Saludos.