

## LA VALUACIÓN DE LAS EMPRESAS Y LA GESTIÓN DE VALOR

POR LUIS LIZOLA Y JIMY CRUZ

Ha quedado atrás el viejo objetivo de los negocios de maximizar los beneficios. Hoy, el objetivo es maximizar el valor del negocio. La dirección de la empresa debe de olvidarse de los beneficios y centrarse en los flujos de caja, debe de considerar el largo plazo y cuantificar las estrategias desde la perspectiva de la generación de valor.

Esta nueva realidad plantea un desafío para los directivos: la necesidad de gestionar el valor y de concentrarse en el valor que crean las estrategias, tanto corporativas, como las de las unidades de negocios. En este sentido, la gestión de valor es el desarrollo de estrategias para el crecimiento.

En términos económicos, se crea valor cuando el rendimiento del capital (utilidades/capital invertido) excede el costo de dicho capital.

El valor económico es una estimación objetiva del valor actual y potencial de un negocio, el cual se obtiene aplicando una serie de métodos generalmente aceptados en la comunidad de negocios.



Entre otras, las razones para valorar una empresa son las siguientes:

- Conocer la situación del patrimonio; es decir, medir la creación de valor para el accionista.
- Verificar la gestión llevada a cabo por los directivos; es decir, desarrollar sistemas de remuneración basados en la creación de valor.
- Establecer políticas de dividendos.
- Conocer la capacidad interna de endeudamiento, así como la necesidad de ampliación o reestructuración interna del capital.
- Apoyar la planificación estratégica en torno a la decisión sobre qué productos/líneas de negocios/países/clientes mantener, desarrollar o abandonar; es decir, medir el impacto de las políticas y estrategias de la empresa en la creación y destrucción de valor.
- Identificar las fuentes de creación y destrucción de valor (value drivers).
- Apoyar procesos de arbitraje y pleitos, ya que es un requisito que las partes en disputas sobre precios, presenten una valuación; la valuación mejor sustentada es la más próxima a la decisión de la corte o juzgado de arbitraje.
- Valorar transacciones de gran importancia como las fusiones, adquisiciones, desinversiones, recapitalización y recompra de acciones.
- Utilizar la gestión basada en el valor para revisar y establecer objetivos para las unidades de negocios.
- Mantener comunicación con todos los stakeholders y especialmente con los accionistas, sobre los aspectos relativos al valor de la empresa.

**Le invitamos a contactarnos para una discusión detallada sobre cualquier asunto relacionado con el valor de su negocio. Nuestro equipo se empeña en responder con empatía, creatividad, pensamiento crítico y calidad, así como reconociendo la importancia de la comunicación abierta y crear sinergias con nuestros clientes. Si desea mayor información por favor no dude en contactarnos.**

**Jimy Cruz Camacho**

[jimy.cruz@pkf-mexico.com](mailto:jimy.cruz@pkf-mexico.com)

Guadalajara +52 (33) 3122 2081

México D.F. +52 (55) 5531 0482