

Valoraciones: Un Manual para Autodescubrimiento

Bajo la premisa de que sólo se mejora lo que se mide, un ejercicio de valoración puede ser el punto de partida para establecer una hoja de ruta dentro de un plan estratégico y potenciar oportunidades para generar beneficios.

Hay distintas circunstancias bajo las cuales se lleva a cabo la valoración independiente de un negocio:

- Medir periódicamente la creación de valor;
- El interés de compra manifestado por un tercero;
- Las negociaciones entre socios donde se considere un evento de liquidez;
- Un evento de sucesión donde se busque definir un término de referencia;
- La escisión de alguna línea de negocio que ya no se considere estratégica o que potencialmente valga más en manos de otro operador;
- Un esquema de compensación para ejecutivos claves dentro de un plan de acciones; o
- Alguna oportunidad estratégica o de consolidación de negocios

Más allá de estos escenarios, un ejercicio de valoración sirve a los dueños de un negocio para conocer cuáles son los pilares de valor en su empresa que ejecutados disciplinada y efectivamente ayudan a lograr mejores resultados

Sabemos que el valor intrínseco de un negocio y por ende el patrimonio de sus accionistas es impactado por diversos factores. Estos factores cobran mayor relevancia en mercados donde la mayoría de empresas son privadas o de capital cerrado. Algunos de estos factores varían por mercados, industria, tamaño de la empresa, pero en términos generales siguen patrones o tendencias debido a las mismas fuerzas y perspectivas de los mercados.

Al momento de llevar a cabo la valoración de un negocio, es importante determinar cuáles son las principales

métricas específicas que impactan el negocio, validando sus componentes históricos con los supuestos hacia futuro. Al conocer las métricas, por un lado se establece su correlación con indicadores de su entorno como la tasa de crecimiento de la economía, el impacto del crecimiento de la disponibilidad del crédito, o algún elemento medible de la industria a la que atiende, por ejemplo, lo que facilita la validación de supuestos de ingresos futuros para hacer proyecciones con mejores niveles de sustentación.

En otras ocasiones no se le da mayor relevancia a la estructura de Gobierno Corporativo y el esquema de rendición de cuentas de la empresa. Una empresa con una estructura de administración de información financiera oportuna y confiable que se traduzca en la generación de estados financieros periódicos y auditados, son normalmente un reflejo de una disciplina gerencial en la que la información financiera aporta valor estratégico para la toma de decisiones. Esto paralelamente pudiese comandar un mayor valor al reducir la incertidumbre en cuanto a la calidad de la información.

Consideraciones Estratégicas

- **Estructuras de Costos y Márgenes** son impactados por métricas macroeconómicas que presagien un punto de inflexión en la economía y generen perspectivas sobre las proyecciones del negocio: ¿qué tasa de crecimiento razonable se puede anticipar vs los crecimientos históricos logrados y qué acciones se deben considerar en cuanto a márgenes y estructuras de costo en base a la nueva realidad?

- **Oportunidades de Crecimiento:** ¿hay una demanda que no está siendo atendida o se anticipa competencia que impactaría los precios y márgenes por un período de tiempo y qué impacto tendría sobre futuros productos o servicios que se puedan brindar? Un claro entendimiento de las variables de la industria en la que se desempeña el negocio ayuda a identificar oportunidades y posibles movidas estratégicas.

- **Esquema de Gobierno Corporativo** estructurado para la rendición de cuentas que incluya información financiera confiable y oportuna ayuda a identificar situaciones y acciones para ajustar las métricas particulares de la empresa, con un impacto sobre sus resultados.

- **Factores de Volatilidad** pueden reducirse al entender la estructura del balance general del negocio, incluyendo la exposición a riesgos como: tasas de interés, moneda, precios de materias primas (“commodities”) que impacten la operación.

Conclusiones

La valoración de un negocio es un **proceso dinámico** que con sus distintos componentes en un momento dado es impactado por factores internos y externos al negocio, los cuales deben ser medidos para determinar sus efectos materiales y lograr resultados. El ejercicio apunta a identificar iniciativas que en la medida que se ejecuten en el tiempo o se evalúen bajo distintos escenarios, logren mejoras en los pilares de valor de la empresa ■

Contactos:

Felipe Chapman | Socio Director

Luis Navarro | Socio Director

Frederick Obediente | Socio Director

indesa@indesa.com.pa

www.indesa.com.pa

Follow us:   