

Modulo 3

MUJER EMPRENDEDORA PROYÉCTATE



Metodos de Valorizacion de Empresas

¿Como hacer mas atractiva mi
empresa?



Presentación

Comenzamos

Los métodos de valorización de empresas son técnicas utilizadas para determinar el valor económico de una empresa, ya sea con fines de compra, venta, fusión, inversión o incluso reestructuración



Presentación



Existen varios métodos, y cada uno puede ser adecuado dependiendo del tipo de empresa, la industria, la disponibilidad de información y el propósito de la valorización. A continuación, los métodos más comunes

1. Métodos basados en los flujos de caja descontados (DCF - Discounted Cash Flow)

- . Se basa en proyectar los flujos de caja futuros de la empresa y descontarlos al valor presente usando una tasa de descuento que refleja el riesgo asociado a la empresa.
- . El valor de la empresa es la suma de los flujos de caja proyectados y el valor residual (el valor al final del período de proyección).
- . Es uno de los métodos más utilizados, especialmente en empresas con expectativas de crecimiento predecible.

2. Valoración por múltiplos

- Múltiplos comparables: Se basa en comparar la empresa con otras empresas del mismo sector que cotizan en bolsa o han sido adquiridas recientemente. Utiliza ratios como el Precio/Beneficio (P/E), Valor de la empresa/EBITDA (EV/EBITDA) o Precio/Ventas (P/S).
- Es útil para obtener una referencia rápida del valor de mercado basado en empresas similares.

3. Valoración por el valor contable (o valor de los activos netos)

- . Se determina el valor de la empresa sumando el valor de todos sus activos y restando los pasivos.
- . Es más adecuado para empresas que tienen activos tangibles significativos (como empresas industriales) y menos adecuado para empresas de servicios o tecnológicas, donde los activos intangibles (como la marca o el capital humano) son importantes.

4. Valoración basada en transacciones comparables

- . Similar al método de múltiplos, pero en este caso, se valoriza la empresa en función de precios pagados en transacciones recientes de empresas similares.
- . Es útil para contextos de fusiones y adquisiciones.

5. Valor de liquidación

- . Determina el valor de una empresa si esta fuera liquidada, es decir, si se vendieran todos sus activos y se pagaran todos sus pasivos.
- . Es común para empresas en quiebra o en procesos de reestructuración.

6. Método de valor de mercado

- . Este método aplica cuando la empresa cotiza en bolsa. El valor de la empresa se estima multiplicando el precio de las acciones por el número total de acciones en circulación.
- . Refleja la percepción del mercado sobre el valor de la empresa, aunque puede no representar el valor real o intrínseco.

Presentación

Tomemos un respiro.



Veamos que es un pitch deck

Es una presentación breve que explica los aspectos más importantes de tu emprendimiento o proyecto, diseñada para captar el interés de potenciales inversionistas, socios o clientes.

Elementos que debe tener un pitch deck

1. Portada

- Nombre del emprendimiento y logo.
- Tu nombre y cargo.
- Fecha y lugar de la presentación.



Presentación

2. Problema



Explica el problema o la necesidad que tu emprendimiento resuelve.

Usa estadísticas o ejemplos concretos para ilustrar la magnitud del problema.

Presentación



3. Solución

Presenta tu producto o servicio como la solución al problema mencionado.

Enfócate en cómo tu propuesta es única o más eficiente que otras.

Presentación



3. Solución

Presenta tu producto o servicio como la solución al problema mencionado.

Enfócate en cómo tu propuesta es única o más eficiente que otras.

Presentación

4. Modelo de negocio

Explica cómo tu emprendimiento genera ingresos.

Detalla tus fuentes de ingresos y el valor que ofreces a tus clientes.



Presentación

5. Mercado

Define el mercado objetivo (a quién te diriges). Incluye el tamaño del mercado y su potencial de crecimiento.

Demuestra que hay una gran oportunidad de negocio.



Presentación

Continuaremos en la siguiente clase para dar mas detalles.



Presentación



Espacio de Dudas

Comentarios

Reflexiones

