

# Modulo 3

MUJER EMPRENDEDORA  
PROYÉCTATE



**d!ce**  
Dirección de Innovación,  
Creación y Emprendimiento

Universidad  
Católica  
**Silva Henríquez**

  
**Espacio Mujeres**  
San Joaquin

**San Joaquin**  
Gobierno Comunal  
de Todas y Todos

Proyecto apoyado por  
**CORFO**



# 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.

# Presentación



Proyecto apoyado por  
**CORFO**

## 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.

# Presentación



Proyecto apoyado por  
**CORFO**

## 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.

# Presentación



Proyecto apoyado por  
**CORFO**

## 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



Proyecto apoyado por  
**CORFO**

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.

# Presentación

## 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



Proyecto apoyado por  
**CORFO**

Espacio de Dudas

Comentarios

Reflexiones

