

VALORIZACIÓN DE EMPRESAS · MÉTODOS Y DRIVERS DE VALOR

¿Cuánto vale tu empresa? El múltiplo no es el valor

El valor de una empresa no es una cifra única. Depende del método, del comprador y de los fundamentos del negocio. Y el precio que paga un comprador estratégico puede superar el valor intrínseco.

Es común escuchar que una empresa «vale tantas veces el EBITDA». Pero ese múltiplo es un punto de partida, no una respuesta. Una valorización sería **triangula** tres enfoques para fijar el valor intrínseco —y luego incorpora las **sinergias** que un comprador podría capturar:



Qué mueve el valor

El valor intrínseco lo determinan los fundamentos: crecimiento sostenible, márgenes y generación de caja, y el nivel de riesgo del negocio. Las sinergias —ahorros de costos, ventas cruzadas, escala o acceso a mercados— son valor adicional que solo aparece frente a un comprador concreto.

Qué significa para tu empresa

- ◆ La valorización sirve para decidir —vender, comprar, capitalizar o suceder—, no solo para tener un número.
- ◆ El múltiplo «de la industria» no aplica genérico: el riesgo propio descuenta o agrega valor.
- ◆ El valor stand-alone no es el precio: un comprador estratégico paga por las sinergias que captura.
- ◆ Parte de esa sinergia es negociable; cuánto capta el vendedor depende del proceso y de la información.