

Guía sobre **métodos de valoración empresarial basados**
en la cuenta de resultados de:



<http://www.inversionvalue.com>

Métodos de Valoración basados en la cuenta de resultados.

Este tipo de valoraciones son también conocidas como **valoraciones por múltiplos**. Este nombre viene de el hecho de que se suele utilizar para hacer valoraciones rápidas multiplicando las ventas de la empresa por un coeficiente o múltiplo (como el PER o el múltiplo de ventas).

Estos métodos, en lugar de basarse en el balance, toman como referencia la cuenta de resultados de una empresa. Es decir, intentan llegar a una valoración observando los beneficios, ventas, o cualquier otro parámetro de la cuenta de resultados.

Vamos a distinguir estos métodos en tres grupos diferentes. Por un lado veremos la valoración teniendo en cuenta el PER, por otro lado la valoración teniendo en cuenta las ventas, y finalmente todas las demás variaciones.

Separamos estos grupos ya que claramente los métodos más utilizados son los que utilizan los múltiplos PER y Ventas, aunque realmente el concepto es el mismo y será más interesante gastar uno u otro, según el tipo de empresa y negocio que estemos examinando.

Valoración por PER

PER (Price earnings ratio) es la relación que hay entre precio y beneficios. Se obtiene dividiendo el precio actual de la empresa en el mercado por los beneficios después de impuestos.

Hay que tener en cuenta que en los medios de información nos podemos encontrar con 2 tipos de PER:

- *Los que se basan en los últimos beneficios conocidos (que suelen corresponder al año anterior)*
- *Los que se basan en las estimaciones de beneficios del ejercicio siguiente (con lo que será importante saber, quien ha estimado esos beneficios y porqué).*

Para realizar una valoración por PER, simplemente tenemos que multiplicar el beneficio neto anual de una empresa. La fórmula sería:

$$\text{PER} \times \text{beneficio} = \text{Valor de la empresa}$$

Valoración por múltiplo de ventas

Este método de valoración consiste en calcular el valor de una empresa multiplicando sus ventas por un número.

Si bien es cierto que hay una ligera correspondencia históricamente entre la rentabilidad de las empresas y este ratio, no va más allá del simple hecho de que en general si una empresa vende más, en condiciones normales, será más rentable. Vemos pues que no es una valoración que nos aporte gran cosa.

Otra serie de múltiplos que se suelen utilizar:

- Valor de la empresa / EBIT (beneficio antes de intereses e impuestos)
- Valor de la empresa / EBITDA (beneficio antes de amortización, intereses e impuestos)
- Valor de la empresa/ cash flow operativo
- Valor de las acciones / valor contable

Notas sobre la valoración con múltiplos:

Está claro que una de las características para valorar una empresa por múltiplos es que hay que partir de un múltiplo de referencia. Éste se suele tomar de alguna empresa comparable, de la media del sector o de alguna media histórica.

El tomar como referencia otra empresa conlleva grandes problemas ya que no hay dos empresas iguales e intentar valorar una basándose en la otra nos puede llevar a errores graves de valoración.

Conclusión:

Podemos decir que la valoración por múltiplos tiene la ventaja de poder realizarse extremadamente rápido y que puede servir para establecer algún tipo de relación entre las empresas de un sector (se pueden utilizar múltiplos muy específicos del sector como por ejemplo utilizar el ratio precio/subscriptor para analizar un periódico), pero en contrapartida no suelen guardar una gran relación con el valor real de la empresa.