

# Servicios de Valoración de Empresas de Invermaster

Este documento describe los servicios de valoración de empresas ofrecidos por Invermaster, incluyendo tres tipos de valoraciones con sus respectivos alcances. También se detalla las actividades específicas que se realizan en cada tipo de valoración.

Contacta a nuestro equipo y organicemos una reunión. [Llamada Introductoria - Valuaciones](#)

Formulario de [Contacto](#)

# Tipos de Valoración

## Valuación Básica

Una manera simple y efectiva de determinar el valor de la empresa en comparación a otras empresas similares en una misma industria, utilizando múltiplos de ventas, utilidades u otras razones financieras que se obtienen de los reportes de las bolsas de valores desarrolladas y en ciertas transacciones de compra o venta de empresas comparables en mercados regionales.

## Valuación Estándar

Además de lo incluido en la Valuación Básica, se realiza una valuación según el método de flujo de caja descontado utilizando proyecciones financieras de largo plazo. Se incluye el análisis del costo promedio ponderado del capital (WACC) como tasa de descuento.

## Valuación de Pleno Potencial

Esta opción identifica el impacto de la estrategia de la empresa, las áreas de desarrollo, crecimiento o mejoras para obtener el máximo potencial del negocio. Se analiza el valor actual versus el valor potencial si se cumplen los supuestos de la estrategia. Es ideal para atraer socios o descubrir áreas de maximización de retorno.

# Contenido de la Valoración

| Actividades Claves   | Básica | Estándar | Pleno Potencial |
|--|--------|----------|-----------------|
| Entendimiento general de la información de los negocios en cuestión, sus operaciones, proyecciones y estrategias.  | ✓      | ✓        | ✓               |
| Desarrollo de proyecciones de rubros claves de ingresos, egresos y de balances de situación. Se utilizará la información disponible haciendo ajustes y estimaciones para reflejar lo mejor posible la realidad operacional del negocio en cuestión. NOTA: En el caso de la valuación Básica el Cliente debe de proveer información y proyecciones mínimas. |        | ✓        | ✓               |
| Proyección de los ingresos, costos y gastos por unidad de negocio.   |        | ✓        | ✓               |
| Análisis de escenarios con indicadores de utilización y eficiencia operativos que afecten los rubros claves del estado de resultados y el balance de situación.  |        |          | ✓               |
| Revisión de los avalúos de los activos fijos involucrados, incluyendo bienes raíces y su valor como un activo separado a la operación.   |        |          | ✓               |
| Recopilación y efecto de contratos con clientes, antigüedad, duración y probabilidad de renovación.  |        |          | ✓               |
| Modelo de proyección de ingresos con cálculo de estacionalidad y sensibilidad a variables clave del negocio.   |        |          | ✓               |
| Revisión de las obligaciones de deuda (obligaciones que implican un pago de interés).  | ✓      | ✓        | ✓               |
| Cálculo de las estimaciones de necesidades de inversión en capital de trabajo: incluyendo la caja operativa, inventarios, cuentas por cobrar y pagar.  |        | ✓        | ✓               |
| Cálculo de las estimaciones de necesidades de inversión en activos fijos.  |        | ✓        | ✓               |
| Estimación de utilización de capacidad instalada y escenarios de eficiencia del uso de activos fijos.  |        |          | ✓               |
| Determinación subjetiva del riesgo específico inherente de la empresa en comparación con un grupo de pares seleccionado. Esto es una ampliación del "Descuento por Falta de Comercialización Líquida y Pública" que típicamente se aplica a una empresa privada no listada en una bolsa de valores.  | ✓      | ✓        | ✓               |
| Valuación utilizando medidas comparables y múltiplos típicos de mercados públicos desarrollados y de adquisiciones y fusiones (ej. múltiplos de utilidades, múltiplos de venta, etc.).   | ✓      | ✓        | ✓               |
| Cálculo del costo promedio ponderado de capital (WACC, por sus siglas en inglés). Representa el rendimiento mínimo que una empresa debe obtener para satisfacer a sus acreedores, propietarios y otros proveedores de capital, o de lo contrario, invertirán en otro lugar.  |        | ✓        | ✓               |
| Valuación financiera por el método de flujos de caja descontados a una tasa de costo promedio ponderado de capital (WACC).   |        | ✓        | ✓               |
| Desarrollo de escenarios financieros. Se incluirá en las valuaciones la actualización de los efectos estratégicos y financieros de un plan de crecimiento y mejoras planteado por la gerencia.   |        |          | ✓               |
| Recomendaciones generales acerca de las proyecciones, el potencial de la empresa Cliente y las sinergias probables en una posible integración operativa y comercial con un potencial socio estratégico.  |        |          | ✓               |
| Desarrollo de una presentación ejecutiva con el valor de referencia de la empresa.   | ✓      | ✓        | ✓               |
| Desarrollo de una presentación detallada con el valor de referencia de la empresa, los escenarios y las recomendaciones (casos optimista, óptimo y conservador).   |        |          | ✓               |
| Recomendación de valor para el socio, así como el calor para un potencial comprador y un valor potencial de negociación o "Asking Price" para un tercero.  |        |          | ✓               |
| Desarrollo de un Memorando de Información que contiene una descripción general de la empresa, el potencial y la valoración, esto con el objetivo de ser presentado a terceros potenciales socios o inversionistas.   |        |          | ✓               |



# Conclusión

Invermaster ofrece una gama completa de servicios de valoración de empresas para satisfacer las necesidades de diferentes clientes y situaciones. Desde la simple valoración básica hasta la completa valoración de pleno potencial, Invermaster proporciona un análisis riguroso y profesional para ayudar a los clientes a tomar decisiones informadas sobre sus negocios.

¡Solicita una valuación ahora!

Contacta a nuestro equipo y organicemos una reunión.

[Llamada Introductoria - Valuaciones](#)