

Estrategias de valor

Enero 2020



Hacer crecer el valor de la compañía debe ser el objetivo prioritario de cualquier directivo, empresario o accionista, bien sea ante operaciones de fusión, ampliaciones de capital o transmisión de las acciones, como ante el desarrollo de nuevas líneas de negocio o la búsqueda de financiación

En el contexto económico actual, caracterizado por una elevada incertidumbre, la aparición de nuevos modelos de negocio que rompen con los tradicionales y la pérdida de una buena parte del valor intrínseco de los activos empresariales, el valor de muchas compañías se ve sensiblemente afectado.

Esto tiene importantes consecuencias a corto y medio plazo, las más significativas serían la reducción de las ventas, la erosión de los márgenes, la limitación de la capacidad de crecimiento de la empresa y el difícil acceso a financiación externa en buenas condiciones.

Para minimizar este impacto, nuestra propuesta consiste en el diseño e implantación de estrategias de valor (o programas *Build-2-Sell*), en las que a partir de la identificación y análisis de los factores que inducen valor, proponemos medidas concretas destinadas a incrementar la rentabilidad y mejorar los elementos intrínsecos que más influyen en la valoración de la empresa.

Objetivos

- Lograr una utilización más eficiente de los recursos de la empresa
- Incrementar la rentabilidad y el valor de la empresa en el mercado

Metodología

- Sesiones de trabajo con la dirección general y financiera. Revisión estratégica
- Análisis de la cuenta de resultados de la empresa: líneas de ingresos, costes, gastos y márgenes
- Identificación de los activos clave del negocio
- Estudio de las fuentes de financiación internas y externas y del nivel de apalancamiento de la empresa
- Elaboración de proyecciones económico-financieras a tres o cinco años
- Redacción de un informe completo con los resultados, conclusiones y recomendaciones

Duración

De cuatro a seis semanas dependiendo de la complejidad de la actividad de la empresa y de su dimensión

Condiciones económicas

- El precio del servicio varía entre 6.000 y 8.500 euros (IVA no incluido), en función de la actividad y dimensión de la empresa
- Se facturará el 50% del total a la firma del contrato y el restante 50% más los posibles gastos incurridos a la entrega y exposición del Informe de resultados