

# FASES VALORACIÓN DE NEGOCIOS



Como todo proceso, vamos a repasar las fases por las que vamos a pasar, sí o sí, a la hora de valorar una empresa o negocio.  
(Puede haber alguna más pero éstas son esenciales)

## ● FASE 1: SITUACIÓN INICIAL

- ¿Qué queremos comprar?
- ¿Por qué queremos comprar?
- ¿Qué posición ocupamos?
- ¿Conocemos lo que queremos comprar?
- ¿Conocemos los riesgos?
- ¿Entendemos el negocio/mercado?

## FASE 2: ANÁLISIS INICIAL



- Determinar los métodos de valoración
- Análisis de la información disponible
- Operativa y estructura actual del negocio
- Recursos técnicos, organizativos y equipo humano.
- Sistemas de trabajo actuales

## ● FASE 3: PLANIFICACIÓN

- Proyecciones de negocio bajo al menos tres escenarios: optimista, realista y pesimista
- Impacto de posibles riesgos futuros
- Determinar KPIs de negocio
- Determinar hipótesis
- Plan de acción asociado a las diferentes posibilidades
- Encaje y adaptación en nuestra estructura

## FASE 4: VALORACIÓN FINAL



- Determinar valor de la inversión por los flujos de efectivo que estimamos a futuro
- Negociación de las hipótesis
- Rango y margen de maniobra en la negociación
- Oferta final

## ● FASE 5: CIERRE



- Proceso previo de Due Diligence
- Oferta final
- Cierre contractual