

¿Qué hacer para maximizar el valor de una empresa?

William Baeza
Marzo de 2018

El valor de una empresa se puede gestionar. Incluso cuando las condiciones de mercado son adversas. Por ejemplo, si el financiamiento para adquisiciones es escaso (tasas de interés altas) o la disposición a pagar por los inversionistas esta deprimida (múltiplos bajos), **tenemos a nuestro alcance varias palancas que nos permiten incrementar el valor de una empresa.**

En [Gibak](#) hemos desarrollado una herramienta que permite **obtener el valor de una empresa en tiempo real**, en base a 17 factores, cada uno de los cuales se puede gestionar. Te acompañamos en este [proceso de transformación](#) de la empresa que adquiriste o que quieres vender.

Ya vimos en un [artículo previo](#) distintas técnicas para valorar empresas. En particular, el valor se puede obtener como (resultado de la empresa) x (múltiplo relevante). Nuestra metodología se enfoca en mejorar 4 áreas de la empresa: (1) financiera, (2) clientes y contratos, (3) oferta de productos y servicios, (4) y personas.

Ello permite que el “resultado de la empresa” sea robusto. **Más importante aún, llevamos a que las empresas de nuestros clientes se sitúen en la parte alta del rango de “múltiplos relevantes”**. Es decir, se transformará en una de las empresas más atractivas dentro de su sector.

Nuestra aproximación es sistemática, flexible y cuyo [propósito](#) es incrementar el valor de la empresa. Para tener una estrategia y sistemas que crean valor. Ustedes deben evitar los errores que han cometido otros: [no tener estrategia](#) o [implantar una mala estrategia](#).

[Contáctanos](#) para ayudarte a maximizar el valor de la empresa que adquiriste o que quieres vender.

PD: envía esta columna a tus amigos/as que pueden estar interesados.

Saludos cordiales,

William Baeza
wbaeza@gibak.cl
www.gibak.cl

| Socio Líder | Estrategia y M&A
| Cel.: +56 9988 7980 |

Gibak