

PARA VALORAR EMPRESAS

Si te han reenviado este pdf, te va a molar zumitow.com

DDM STABLE GROWTH

◆ Basado en los dividendos futuros constantes, ideal para empresas maduras que reparten dividendos regularmente.

◆ Para empresas con dividendos estables: bancos, aseguradoras, eléctricas.

👉 Ej: Iberdrola (BME: IBE).

◆ Fórmula:
 $P_0 = D_1 / (r - g)$
 (P_0 = precio actual, D_1 = dividendo esperado, r = coste del capital, g = crecimiento de dividendos)

EARNINGS POWER VALUE

◆ Calcula el valor de la empresa con sus beneficios actuales, sin asumir crecimiento futuro.

◆ Empresas: Farmacéuticas, industriales.

👉 Ej: Johnson & Johnson (NYSE: JNJ).

◆ Fórmula:
 $EPV = (EBIT \times (1 - t)) / r$

EBIT = beneficio operativo
 t = tasa de impuestos
 r = coste del capital

P/E MULTIPLES

◆ Compara el precio de la acción con los beneficios, útil para evaluar si una acción está cara o barata.

◆ Empresas: Retail, consumo masivo.

👉 Ej: Coca-Cola (NYSE: KO).

◆ Fórmula:

$P/E = \text{Precio de la acción} / \text{Beneficio por acción}$

EV / EBITDA MULTIPLES

◆ Evalúa el valor total de la empresa en relación con su EBITDA, clave en sectores con alta deuda.

◆ Empresas: Telecomunicaciones, aerolíneas.

👉 Ej: Telefónica (BME: TEF).

◆ Fórmula:
 $EV / EBITDA = \text{Enterprise Value} / EBITDA$

📌 Enterprise Value (EV) = capitalización bursátil + deuda neta

📌 EBITDA = beneficio antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización

PRICE / BOOK MULTIPLES

Relación entre el precio de la acción y su valor en libros, útil en sectores financieros.

◆ Empresas: Bancos, inmobiliarias.

👉 Ej: Banco Santander (BME: SAN).

◆ Fórmula:
 $P/B = \text{Precio de la acción} / \text{Valor en libros por acción}$

📌 Valor en libros = activos - pasivos

EV / EBIT MULTIPLES

◆ Similar a EV/EBITDA, pero incluye depreciación y amortización, clave en sectores con grandes activos.

◆ Empresas: Industriales e infraestructuras.

👉 Ej: Siemens (ETR: SIE).

◆ Fórmula:

$EV / EBIT = \text{Enterprise Value} / EBIT$



CONTINÚA

EV / REVENUE MULTIPLES 💰

◆ Relación entre el valor de la empresa y sus ingresos, ideal para startups que aún no generan beneficios.

◆ Empresas: Tech y startups sin beneficios.

👉 Ej: Tesla (NASDAQ: TSLA).

◆ Fórmula:
 $EV / Revenue = Enterprise Value / Ingresos Totales$

5Y DCF REVENUE EXIT ⌚📈

◆ Calcula el valor presente de los flujos de caja a 5 años, asumiendo una salida basada en ingresos.

◆ Empresas: Startups y empresas en crecimiento.

👉 Ej: Spotify (NYSE: SPOT).

◆ Fórmula:
 $DCF = \sum (FCF_t / (1 + r)^t) + (Valor\ terminal / (1 + r)^5)$

📌 FCF = flujo de caja libre
📌 r = tasa de descuento

10Y DCF GROWTH EXIT 🚀💰

◆ Proyección de flujos de caja a 10 años, suponiendo un crecimiento estable.

◆ Empresas: Empresas con fuerte proyección a largo plazo.

👉 Ej: Amazon (NASDAQ: AMZN).

◆ Fórmula:
 $DCF = \sum (FCF_t / (1 + r)^t) + (FCF_{10} \times (1 + g) / (r - g))$

(g = tasa de crecimiento a largo plazo,
FCF₁₀ = flujo de caja en el año 10)

10Y DCF REVENUE EXIT ⌚💰

◆ Valora la empresa con una salida basada en ingresos a 10 años.

◆ Empresas: Tecnológicas en maduración.

👉 Ej: Meta (NASDAQ: META).

◆ Fórmula:
 $DCF = \sum (FCF_t / (1 + r)^t) + (Multiplo\ de\ ingresos \times Ingresos_{10} / (1 + r)^{10})$

📌 r = tasa de descuento

10Y DCF EBITDA EXIT ⌚💰

◆ Proyección de flujos de caja con salida basada en EBITDA en 10 años.

◆ Empresas: Empresas con márgenes EBITDA fuertes.

👉 Ej: Netflix (NASDAQ: NFLX).

◆ Fórmula:
 $DCF = \sum (FCF_t / (1 + r)^t) + (Multiplo\ de\ EBITDA \times EBITDA_{10} / (1 + r)^{10})$

5Y DCF EBITDA EXIT 🧑🏻💰

◆ Igual que el anterior, pero con horizonte de 5 años.

◆ Empresas: Expansión con crecimiento predecible.

👉 Ej: Uber (NYSE: UBER).

◆ Fórmula:
 $DCF = \sum (FCF_t / (1 + r)^t) + (Multiplo\ de\ EBITDA \times EBITDA_5 / (1 + r)^5)$

5Y DCF GROWTH EXIT 🚀💰

◆ Descuento de flujos de caja a 5 años con salida basada en crecimiento.

◆ Empresas: Crecimiento rápido pero incierto.

👉 Ej: Snowflake (NYSE: SNOW).

◆ Fórmula:
 $DCF = \sum (FCF_t / (1 + r)^t) + (FCF_5 \times (1 + g) / (r - g))$

⚠️ OJITO, CUIDADO ⚠️

Valorar una empresa no es tan simple como usar una sola fórmula y listo. Cada método tiene su propósito y limitaciones, por lo que lo ideal es combinar varios para obtener una visión más completa.

Por ejemplo, si analizas una startup, el ****EV/Revenue**** o un ****DCF a 10 años**** pueden ser más útiles que un ****P/E****, ya que muchas no tienen beneficios aún. En empresas maduras, métodos como ****DDM**** o ****P/B**** pueden dar pistas clave.

Lo importante es entender qué quieres medir y qué datos tienes. Usar varios enfoques te ayuda a reducir sesgos y confirmar si una empresa está sobrevalorada o infravalorada. En finanzas, más que una respuesta única, lo que importa es construir un argumento sólido.

