

**Determinar el valor actual de una empresa del sector Seguridad y Salud en el Trabajo**

**Ana Maria Ramirez Ceron**

**Juan Carlos Arrieta Berrio**

**Escuela de Posgrados**

**Universidad Católica Luis Amigó**

**Especialización en Finanzas**

**Medellín**

**2025**

## Índice

<b>Resumen</b> .....	<b>3</b>
<b>Abstract</b> .....	<b>4</b>
<b>Introducción</b> .....	<b>5</b>
<b>Objetivos</b> .....	<b>7</b>
Objetivo general.....	7
Objetivos específicos .....	7
<b>Marco teórico</b> .....	<b>8</b>
Valoración de empresas.....	8
Definición. ....	8
Valor y precio. ....	13
Métodos de valoración. ....	14
Métodos contables basado en el Balance. ....	17
Métodos de cuenta de resultados. ....	18
Método descuento flujo de caja. ....	19
Método Opciones reales.....	20
Estado de situación financiera. ....	21
Estado de resultados.....	22
Estado de flujo de efectivo. ....	22
Estado de cambios en el patrimonio. ....	23
Indicadores de valor.....	24
Eva.....	24
Ebitda .....	24
Wacc.....	25
<b>Metodología</b> .....	<b>26</b>
Tipo de investigación .....	26
Aplicada.....	26
Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	27
Secundarias .....	27
<b>Marco referencial</b> .....	<b>28</b>
Nosotros.....	28
Valores .....	28

Misión .....	29
Visión.....	29
Modelo empresarial en 3 etapas .....	30
Información de la empresa .....	32
Marco teórico normativo.....	33
Objetivos empresariales .....	33
<b>Análisis financiero.....</b>	<b>36</b>
Análisis Microeconómico .....	36
Clientes.....	36
Competencia.....	37
Proyección.....	38
Costos.....	39
Análisis Macroeconómico .....	39
Producto interno bruto – PIB.....	40
Índice Del Precio Al Consumidor – IPC.....	41
Desempleo.....	42
Tasa de interés.....	43
Indicadores Financieros .....	45
Liquidez.....	45
Actividad o rotación.....	49
Endeudamiento.....	51
Rentabilidad.....	56
Método de Valoración .....	61
<b>Conclusiones .....</b>	<b>63</b>
<b>Recomendaciones .....</b>	<b>65</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>68</b>

## Resumen

El presente trabajo de grado aborda el análisis financiero de una compañía colombiana, perteneciente al sector de Seguridad y Salud en el Trabajo, con el objetivo de establecer el método más adecuado para conocer su valor en el mercado. Se realiza análisis a los indicadores de valor y financieros principales, para entregar información a los accionistas para la toma de decisiones con el fin de generar valor y expansión de la empresa.

El trabajo inicia con la búsqueda de fuentes de información para realizar un análisis financiero a una empresa de este sector, donde se encuentran indicadores de liquidez, actividad o rotación, de endeudamiento y rentabilidad. Se eligen los más importantes de acuerdo con el tipo empresa. También se indaga sobre indicadores de valor como es el Eua y Ebitda y se realiza aplicación práctica para esta compañía, como también un análisis microeconómico y macroeconómico para conocer factores internos y externos en relación con el mercado.

Posteriormente se realiza un análisis a los resultados, donde se elige el método de Flujo de Caja Libre para realizar la valoración de la empresa.

Finalmente se entregan las conclusiones y recomendaciones para la empresa, la cual se encuentra bien posicionada en el mercado, donde se identifican estrategias para ayudar con su expansión y generación de valor a largo plazo.

## **Abstract**

This undergraduate thesis addresses the financial analysis of a Colombian company in the Occupational Health and Safety sector, with the aim of establishing the most appropriate method to determine its market value. An analysis is conducted on the key financial and value indicators, providing shareholders with relevant information to support decision-making, with the goal of generating value and expanding the company.

The work begins with the search for information sources to perform a financial analysis of a company in this sector, examining liquidity, activity or turnover, debt, and profitability indicators. The most relevant indicators are selected based on the type of company. It also explores value indicators such as EVA and EBITDA, and applies these methods practically to the company, alongside a microeconomic and macroeconomic analysis to understand internal and external factors in relation to the market.

Subsequently, an analysis of the results is carried out, where the Free Cash Flow method is chosen to perform the company's valuation.

Finally, conclusions and recommendations are provided for the company, which is well-positioned in the market. Strategies are identified to support its expansion and long-term value generation.

## Introducción

La valoración de una empresa es el proceso que permite determinar el valor de una compañía en un momento específico y es fundamental en el ámbito de las finanzas. Este proceso implica la estimación del valor de la empresa utilizando diversas metodologías y herramientas financieras. La valoración proporciona una cifra aproximada de cuánto valdría la empresa en caso de ser vendida en ese instante. Sin embargo, su importancia va más allá de la venta de la entidad, ya que también es crucial para la toma de decisiones dentro de la propia compañía y para los inversionistas, quienes necesitan evaluar el crecimiento y el rendimiento esperado antes de adquirir acciones. Además, la valoración es esencial en situaciones de financiación o estructuración de la empresa, ya que establece la base para cualquier tipo de negociación financiera.

A través de la valoración de una empresa, se puede evaluar su rendimiento financiero, la asignación de recursos y la gestión del riesgo. Es una herramienta que proporciona una visión integral de la situación económica de la empresa y de los factores internos y externos que pueden afectar su valor. Entre los aspectos clave que se deben considerar durante este proceso se incluyen:

- **Análisis de los estados financieros:** La revisión de los estados financieros es fundamental para conocer la rentabilidad, la solvencia y la liquidez de la empresa. Este análisis incluye el balance general, el estado de resultados y el flujo de caja, que brindan información detallada sobre la situación financiera de la compañía.

- **Proyecciones futuras:** La estimación de los flujos de caja futuros es esencial para entender el potencial de crecimiento de la empresa. Las proyecciones deben basarse en datos realistas y tener en cuenta el entorno económico, la industria y las estrategias que la empresa implementará en el futuro.

- **Métodos de valoración:** Existen diversos métodos para valorar una empresa, entre los más comunes están el flujo de caja, el análisis de múltiplos de mercado, el valor contable de los activos y la rentabilidad esperada. La elección del método depende de las características de la empresa y de la información disponible.

En este sentido, la valoración se convierte en una herramienta esencial para tomar decisiones informadas en situaciones como la venta de la empresa, fusiones, adquisiciones, inversiones o reestructuraciones financieras. Para las empresas, una valoración adecuada puede facilitar negociaciones exitosas y contribuir a la planificación estratégica a largo plazo.

En este trabajo se analizarán los estados financieros de la empresa, como también algunos indicadores financieros y de valor. A través de este análisis, se pretende determinar el valor de la compañía y proporcionar información detallada sobre los factores que inciden en dicho valor. Este conocimiento permitirá al gerente financiero identificar los procesos y estrategias a seguir, de manera que las decisiones que se tomen no solo busquen generar utilidad inmediata, sino que estén orientadas al aumento del valor de la empresa a largo plazo.

## **Objetivos**

### **Objetivo general**

Determinar el método de valoración de empresas más adecuado para una compañía del sector de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST), con el fin de conocer su valor actual y pueda ayudar en la toma de decisiones estratégicas por parte de sus socios.

### **Objetivos específicos**

Analizar los estados financieros de la empresa para identificar cómo se encuentran los indicadores de valor más importante.

Identificar oportunidades de expansión e inversión que contribuyan al crecimiento de la compañía.

Estimar el valor de la empresa mediante la aplicación del método de valoración más apropiado.

Elaborar un informe técnico que sirva de base para que los socios definan decisiones estratégicas alineadas con las proyecciones futuras de la organización.

## Marco teórico

### Valoración de empresas

#### **Definición.**

La valoración de empresas es una herramienta financiera, donde de forma analítica y técnica se busca hallar el precio razonable de una compañía, en un momento específico.

La valoración de empresas busca determinar el valor objetivo (valor general o valor común) que puede considerarse como adecuado para fijar su valor con el fin de estimar los derechos expectantes de los propietarios (socios) del capital social de la empresa. (Sebastián, 2008, p.13).

Este valor puede encontrarse utilizando diferentes métodos, por lo cual, es importante saber el propósito de la valoración y las características de la empresa, ya que de eso depende, la metodología que se utilice. “Es decir, que las alternativas existentes para valorar son numerosas y, antes de proceder a la aplicación de alguna metodología, es importantísimo clarificar cuál es el futuro del negocio para especificar el objetivo de la valoración” (Jaramillo,2010, p.70).

La finalidad para la que se realiza la valoración condiciona, en parte, el método a emplear y los resultados que se obtienen. A modo de ejemplo, las entidades crediticias ante la posible concesión de un crédito valoran la empresa de manera diferente a como lo hace un inversor que no tiene capacidad de influencia sobre la gestión de la empresa o un competidor que estaría en condiciones de aprovechar

las sinergias que se pueden producir tras un proceso de fusión. (Sebastián, 2008, p.13).

Es importante conocer el valor económico ya que este refleja la capacidad de la empresa para generar beneficios futuros, su posición en el mercado, sus activos tangibles e intangibles, y los riesgos asociados a su operación. Esto es fundamental porque ayuda en la toma de decisiones estratégicas, que beneficien a las partes interesadas basados en datos y análisis sólidos, garantizando así sostenibilidad, crecimiento y competitividad de un negocio en su entorno, permitiendo:

- La toma de decisiones relacionadas con la compra, venta y fusión de empresas, ayudando a los propietarios y accionistas a entender el valor de su inversión.
- Establecer precios justos en transacciones comerciales, evita conflictos entre las partes.
- La atracción de inversores ya que ellos necesitan evaluar el retorno potencial de la inversión, generando confianza y facilitando la obtención de financiamiento.
- La planeación estratégica permitiendo a las empresas identificar áreas de mejora, maximizando su potencial con el fin de crear valor en el tiempo.
- Evaluar estrategias ya implementadas, si están generando valor o no a la compañía.
- Identificar posibles riesgos, con el fin de tomar medidas para proteger el valor del negocio

Las aplicaciones prácticas de la teoría de la valoración son múltiples, ya que la compraventa, la fusión, las aportaciones de capital y otras aplicaciones que posteriormente se exponen dan idea de la necesidad de disponer de valoraciones previas de las empresas ante esas situaciones. (Sebastián, 2008, p.13).

La valoración, o estimación de los valores de una empresa, puede realizarse por diferentes motivos o circunstancias, encaminados todos ellos a la búsqueda de la información que permita la toma de decisiones racionales ante una posible compraventa u otros eventos similares. (Sebastián, 2008, p.18).

La valoración de empresas puede tener varias orientaciones según su uso:

- En primer lugar, es un proceso básico para el diseño de estrategias organizacionales. Además de su respectiva aplicación tal como se verá en un próximo libro que contiene el tema de decisiones estratégicas, como es el caso de las reestructuraciones empresariales como la adquisición, la fusión, la escisión, los procesos de planificación estratégica, el análisis de inversiones, hasta en evaluaciones para colocar títulos en bolsa, entre otros.
- En segundo lugar, se puede utilizar para aplicar la gerencia del valor y usarlo como referencia para evaluar y remunerar a los directivos y empleados de la organización. Un punto interesante de los negocios es medir la manera cómo van creciendo e identificar la manera como los empleados participan en ello.

- En tercer lugar, es un complemento para la evaluación de proyectos. Aunque los elementos que se utilizan tienden a ser similares su efecto tiende a ser diferente.

Esto se analizará en un próximo texto.

- Finalmente, la valoración permite medir el impacto de las diferentes políticas de la empresa en la creación, transferencia y destrucción de valor. Existen otras situaciones que justifican el uso de la valoración, pero, quizás, no son las más relevantes. (Jaramillo,2010, p.68).

El motivo más común de valorar una empresa es negociarla (comprar o vender), pero también se da el caso de valoraciones para evaluar la gestión pasada de la administración o para evaluar planes hacia el futuro, así como para el caso ya mencionado de valoraciones expés para la conformación de portafolios. Vale mencionar la que se ha llamado valoración estratégica de empresas, según la cual se quiere evaluar si los planes estratégicos de la empresa generarán valor para los inversionistas cuando se lleven a la realidad. (Gutierrez,2028, p.207).

La Valoración de empresas tiene diversas aplicaciones, pero se pueden resaltar fundamentalmente cuatro de ellas. En primer lugar, se recurre a la valoración para poder decidir sobre las distintas estrategias que surgen del pensamiento organizacional. En segundo lugar, sirve para la evaluación de proyectos. En tercer término, sirve para valorar negocios. Finalmente, para implementar sistemas de gerencia del valor mediante compensación al talento humano. (Jaramillo,2010, p.77).

“La valoración obliga a tener en cuenta factores de diferente naturaleza: financieros, comerciales, humanos, técnicos, etc... y que pueden influir sobre el valor que se estima”

(Sebastian, 2008, p.23).

- Financieros: Ingresos, costos, márgenes de ganancia, flujos de caja, y estructura de capital.
- Estratégicos: participación de mercado, posición ante la competencia.
- Mercado: tendencias del sector
- Cualitativos: calidad de la gestión, cultura organizacional y reputación de la empresa.
- Riesgos: operativos, financieros, legales y de mercado.

La valoración de empresas, aunque es una herramienta importante en algunas ocasiones puede tener limitaciones y desafíos como, por ejemplo:

- Subjetividad: esto teniendo en cuenta que para algunos métodos son necesarias las proyecciones.
- Disponibilidad de la información: si la información no es confiable dificulta el proceso
- Cambios en el mercado: los cambios bruscos por factores externos pueden afectar en el valor.

### **Valor y precio.**

Cuando se habla de valoración de empresas es muy común que se confunda el significado de valor y precio, por lo cual, es importante tener claridad en la diferencia.

El valor es algo subjetivo, ya que depende de muchos factores como por ejemplo el análisis de los interesados o la metodología que se utilice. Mientras que el precio es la cantidad de dinero que se recibe, según lo acordado en la transacción comercial.

“La polémica constante en el proceso de valoración de empresas se orienta hacia la distinción entre valor y precio, ya que se debe tener toda la claridad de estos dos conceptos al enfrentarse a una negociación o decisión estratégica” (Jaramillo,2010, p.71).

Lo que debe quedar claro es que el valor no debe confundirse con el precio, puesto que el precio es el resultado de la participación de oferentes y demandantes en un mercado y son ellos quienes definen con la puja correspondiente el respectivo precio. Para el caso de un negocio, el precio es la cantidad que el vendedor y comprador acuerdan en la operación de compra - venta. Lo anterior permite observar que no debe confundirse el concepto de valor con el concepto de precio. El valor es resultado de la aplicación de unos criterios para lograr un dato específico y el precio es el resultado de la puja entre comprador y vendedor dependiendo del valor que cada uno de ellos tiene de referencia. (Jaramillo,2010, p.72).

Es de esta forma en que el valor constituye una aproximación objetiva al precio de los bienes, puesto que a partir de criterios de valoración subjetivos se llega

finalmente a la aceptación de una valoración objetiva, esto es, se acepta desembolsar o percibir una determinada cantidad de dinero para adquirir o enajenar un bien determinado. (Jaramillo,2010, p.73).

### **Métodos de valoración.**

Los métodos de valoración de empresas son herramientas ya predeterminadas que ayudan a los profesionales especializados a determinar o elegir en particular según cada tipo de empresa, necesidad, sector empresarial y otras características.

De acuerdo con el análisis que se hizo en la parte introductoria, se puede afirmar que los criterios que asumen como referencia la información financiera son numerosos. Con base en un análisis que hace Pablo Fernández, en su texto Valoración de empresas (1999), podemos señalar que dichos criterios de valoración se integrarían en seis grupos básicos: métodos originados en el balance general, métodos basados en el estado de resultados, métodos mixtos, métodos basados en flujos, métodos de creación de valor y métodos orientados en opciones. Todos tienen el criterio o la manera de determinar el valor patrimonial, es decir, en que la empresa se negociaría con deuda. Ese es, pues, el concepto que va a girar alrededor de todos los criterios para una mayor comprensión. En el cuadro 4.1 aparecen clasificados los métodos. (Betancur, 2018, p. 229).

**Cuadro 4.1. Métodos de valoración**

<b>Métodos basados en el balance general</b>	<b>Métodos basados en el estado de resultados</b>	<b>Métodos mixtos</b>	<b>Métodos basados en descuento de flujos</b>	<b>Métodos basados en la creación de valor</b>	<b>Métodos basados en opciones</b>
Valor contable (valor nominal)	PER	Alternativo	Flujo de utilidades y dividendos	Utilidad económica (UE)	Ampliar el proyecto
Valor intrínseco (valor neto del patrimonio)	EBITDA	Renta abreviada	Flujo de fondos		Opción de invertir
Valor contable (valor de reposición y realización) ajustado	Dividendos	Alternativo	Flujo de efectivo	EVA	Aplazar la inversión
Valor de liquidación	Ventas o ingresos	Unión de Expertos Contables Europeos (UECE)	Flujo de caja libre (FCL)	Valor de caja agregado (CVA)	Usos alternativos
Valor de mercado	Otros múltiples	Anglosajón	APV	CFROI	Black & Scholes

En última instancia, hay decenas de modelos para valorar, pero sólo dos métodos generales de valoración: el intrínseco y el relativo. En la valoración intrínseca, partimos de una proposición muy simple: el valor intrínseco de un activo está determinado por los flujos de caja que esperamos que dicho activo genere a lo largo de su vida y por la incertidumbre que consideremos que tienen esos flujos de caja. Los activos con flujos altos y estables tendrían que valer más que los activos con flujos más bajos y volátiles. Deberías estar dispuesto a pagar más por un inmueble que tiene inquilinos a largo plazo que pagan alquileres elevados, que por un inmueble más especulativo que no sólo recibe un menor ingreso por alquileres, sino que además tiene una tasa de ocupación que varía más de un período a otro.

Aunque el foco de atención en principio debería estar en la valoración intrínseca, la mayoría de los activos se valoran de manera relativa. En la valoración relativa, los activos se valoran observando los precios de mercado de activos similares. Por lo tanto, para determinar cuánto pagar por una casa, se miraría por cuánto se están vendiendo casas similares en ese mismo vecindario. Con una acción, consistiría en comparar su precio con el de acciones similares, típicamente su «grupo de comparables». Así, Exxon Mobil podría considerarse una acción que comprar si cotiza a 8 veces beneficios mientras que otras empresas petroleras cotizan a 12 veces beneficios. Aunque hay puristas en cada uno de estos campos que argumentan que el otro enfoque es inútil, existe un punto medio. La valoración intrínseca proporciona una imagen más completa sobre qué factores mueven el valor de un negocio o acción, pero a veces la valoración relativa aportará una estimación del valor más realista. En general, no hay motivos para escoger una sobre la otra, ya que nada impide usar ambos enfoques sobre la misma inversión. En realidad, podemos mejorar la probabilidad de acertar si invertimos en acciones que estén infravaloradas no sólo según el método intrínseco, sino también según el relativo. (Damodaran, 2011, p. 22, 23).

Hay cuatro métodos de valoración de empresas que pueden tener sentido. El más habitualmente utilizado desde finales del siglo XX es el descuento de flujos de caja (DCF, Discounted Cash Flow por sus siglas en inglés). Hasta entonces era más habitual intentar cuantificar el valor de una empresa a partir de la información

que estaba presente en sus estados contables (balance, cuenta de resultados y estado de flujos de fondos). (Roux, 2021, p. 18).

### ***Métodos contables basado en el Balance.***

Estos métodos asumen que el valor de una empresa para sus accionistas es el registrado en el patrimonio contable según figura en el balance, esto es, capital más las reservas acumuladas. En general no es un método muy utilizado, porque las cantidades reflejadas en las diferentes partidas del balance no suelen coincidir con su valor de mercado. En cualquier caso, los presentamos en este texto porque en el caso particular de liquidar la empresa tiene aplicación práctica. (Roux, 2021, p. 18).

Estos métodos tratan de determinar el valor de la empresa a través de la estimación del valor de su patrimonio. Se trata de métodos tradicionalmente utilizados que consideran que el valor de una empresa radica fundamentalmente en su balance o en sus activos. Proporcionan el valor desde una perspectiva estática que, por tanto, no tiene en cuenta la posible evolución futura de la empresa, el valor temporal del dinero ni otros factores que también le afectan como pueden ser: la situación del sector, problemas de recursos humanos, de organización, contratos, etc., que no se ven reflejados en los estados contables.

Entre estos métodos podemos mencionar los siguientes: valor contable, valor contable ajustado, valor de liquidación y valor sustancial. Sólo el valor de

liquidación tiene lógica, porque responde a la siguiente pregunta: ¿cuánto dinero se obtendría por las acciones si se liquidara la empresa? . (Fernández, 2008, p.3).

Métodos basados en el balance (valor patrimonial): consideran que el valor de una empresa radica en sus activos, de modo que realizan la valoración desde una perspectiva estática, sin tener en cuenta la evolución futura de la empresa. Entre estos métodos, destacan los siguientes: valor contable —o valor en libros—, valor contable ajustado, valor de liquidación, activo neto real, etc. (Ramos, 2018, p. 9).

### ***Métodos de cuenta de resultados.***

Métodos basados en la cuenta de resultados (múltiplos): valoran la empresa a través de la magnitud de los beneficios, de las ventas o de otro indicador.

Destacan el clásico PER (Price to Earnings Ratio), es decir, el valor obtenido multiplicando el beneficio neto anual por un coeficiente multiplicador denominado PER —el valor de las acciones será el resultado de multiplicar el PER por el beneficio—. También se utiliza frecuentemente el múltiplo precio/ventas, el EV/EBITDA y el EV/FCF, entre otros. Hay que recalcar que para valorar una empresa utilizando múltiplos, deben emplearse múltiplos de empresas comparables. A cada sector económico, en función de las expectativas futuras, de la previsibilidad de los beneficios, de los posibles riesgos, le serán aplicables unos múltiplos determinados. Por ejemplo, a las empresas tecnológicas o farmacéuticas se les aplican múltiplos altos, en contraste con las empresas cíclicas, que soportan múltiplos menores. Y dentro de cada sector, habrá empresas

de gran calidad que justifiquen múltiplos elevados y, en sentido opuesto, empresas con peor calidad cuyos múltiplos aplicables deban ser más reducidos. (Ramos, 2018, p.10).

### ***Método descuento flujo de caja.***

Se basa en valorar un activo por los flujos de caja que dicho activo es capaz de generar a lo largo de su vida. Por tanto, si la empresa la consideramos un activo que genera flujos de caja, se puede valorar de esta manera. De igual forma, se puede utilizar para valorar proyectos dentro de una empresa. Es el método de valoración más habitualmente utilizado por ser bastante intuitivo; en cualquier caso, para obtener resultados razonables es importante estudiar en profundidad la consistencia de las hipótesis que se utilicen. (Roux, 2021, p. 18).

Métodos basados en el descuento de flujos (cash flows): el valor de la empresa se calcula en base a la estimación de los flujos de caja que ésta generará en el futuro, descontándolos con una rentabilidad exigida apropiada según el riesgo de dichos flujos. Numerosos autores, entre ellos FERNÁNDEZ, señalan este método como el único conceptualmente correcto. (Ramos, 2018, p. 10).

### *Método Opciones reales.*

Consiste en aplicar la teoría de derivados financieros a la valoración de activos reales y, por tanto, puede aplicarse a empresas si asumimos que son un activo real. En concreto, permite identificar incrementos de valor no cuantificados utilizando DCF y asociados a la flexibilidad del equipo gestor para tomar determinado tipo de decisiones contingentes. En ocasiones se acometen proyectos que no presentan un rendimiento económico suficiente para la empresa bajo la consideración de «ser estratégicos para la empresa». En esas ocasiones, en las cuales los gestores intuyen que hay un valor no totalmente cuantificado, suele existir una «opción» y se puede analizar e intentar cuantificar utilizando la metodología de valoración mediante opciones reales. (Roux, 2021, p. 19).

Métodos basados en opciones: Black-Scholes, opción de invertir, etc. A su vez, todos estos métodos pueden agruparse en tres modelos de valoración en función de su consideración o no de las expectativas futuras de la empresa: (a) modelos estáticos; (b) modelos mixtos; y (c) modelos dinámicos. Los primeros —estáticos— determinan el valor de la empresa a través del balance, es decir, de su situación actual, por lo que no tienen en cuenta a la empresa como un ente generador de flujos —expectativas futuras—. Tienen escasa utilidad, excepto en situaciones de liquidación. Los segundos —mixtos— utilizan la visión estática de la empresa aportada por los estados financieros, introduciendo cierto dinamismo mediante la cuantificación de los activos intangibles, a través del fondo de comercio. Como ya se ha dicho, estos métodos valoran la empresa teniendo en

cuenta el valor del activo neto más el valor del fondo de comercio. De ahí el carácter mixto de estos métodos: realizan una valoración estática de la empresa que matizan con el dinamismo aportado al cuantificar el valor que generará la empresa en el futuro. Los terceros —dinámicos— se basan en las expectativas futuras de la empresa, en concreto en la generación de flujos de caja por parte de la misma. Habría un cuarto grupo, los modelos de comparación, es decir, aquellos que fundamentan la valoración de una empresa en la comparación de las magnitudes utilizadas en transacciones realizadas de compañías o negocios similares. Según FERNÁNDEZ, los métodos conceptualmente correctos son solamente aquellos basados en el descuento de flujos de caja, es decir, aquellos que consideran a la empresa como un ente generador de flujos. Por otro lado, considera que los métodos de múltiplos pueden utilizarse como aproximación —si los flujos futuros son muy inciertos— o como contraste del valor obtenido por el método de descuento de flujos. En el presente trabajo nos vamos a centrar en dos modelos de valoración. Por un lado, un modelo de descuento de flujos de caja, y por otro lado, un modelo de múltiplo EBITDA. (Ramos, 2018, p. 10, 11).

### ***Estado de situación financiera.***

Generalmente una entidad debe presentar el Estado de Situación Financiera (antes denominado balance general), clasificado en activos y pasivos no corrientes y corrientes. Una presentación del estado de situación financiera clasificada por

orden de liquidez es aceptable cuando provee información más relevante y confiable, como en las instituciones financieras. (Estupiñan, 2017, p. 52).

### ***Estado de resultados.***

El Estado de Resultado Integral de acuerdo con las NIC/NIIF incluye todas las partidas de ingresos, costos y gastos reconocidas en el período, consideradas como operativas del ejercicio, que determinan la ganancia o la pérdida neta del mismo (NIC 1.81), excluyéndose aquellos ingresos o egresos que afectaban ejercicios anteriores, de carácter extraordinario (NIC 1.87) o algunas partidas generadas por estimaciones de cambios contables (NIC 1.82), ajustes por determinación de valores razonables y otras no operativas, las cuales deben ser registradas directamente al patrimonio de manera prospectiva o retrospectivamente. (Estupiñan, 2017, p. 64).

### ***Estado de flujo de efectivo.***

Todo ente económico deberá presentar un estado de flujos de efectivo que informe acerca de los flujos de efectivo habidos durante el período, clasificados por actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiación. (NIC 7.10).

Un ente económico deberá informar acerca de los flujos de efectivo de las operaciones, mediante el uso de los siguientes métodos:

1. Directo, revelando por separado las principales categorías de cobros y pagos en términos brutos.
2. Indirecto, mediante el siguiente proceso:
  - a. Ajustando los resultados por efectos de las transacciones no monetarias, de todo tipo de partidas de pago diferido y acumulaciones (o devengos) de cobros y pagos en el pasado o en el futuro.
  - b. De las partidas de ingreso o gasto asociadas con flujos de efectivo por operaciones clasificadas como de inversión (propiedades, planta y equipo, activos permanentes o no corrientes) o financiación (financiaciones externas, movimientos de cuentas patrimoniales externos). (Estupiñan, 2017, p. 84)

### ***Estado de cambios en el patrimonio.***

Los cambios en el patrimonio neto de la empresa entre dos balances consecutivos reflejan el incremento o disminución de sus activos versus sus pasivos, es decir su riqueza a favor de los propietarios generada en un período contándose dentro de ellas los superávit o déficit por revaluación o por diferencias de cambio, los aumentos y retiros de capital, dividendos o participaciones decretadas, cambios

en políticas contables, corrección de errores, partidas extraordinarias no operacionales. (NIC 1.109). (Estupiñan, 2017, p. 72).

## **Indicadores de valor**

### **Eva.**

EVA (EVALUATION VALUE ADDED) El valor económico agregado por sus siglas en inglés (Evaluation Value Added), el EVA representa el valor presente del valor de mercado (VAM) y es la única medida que demanda calcular si el rendimiento operativo es superior al costo de capital utilizado. El EVA sirve de guía para asignar los recursos a aquellas inversiones que sean capaces de producir un rendimiento superior al costo de capital. La fórmula del EVA. Equivale a la utilidad de operación neta de impuestos, menos un cargo de costo de capital que se calcula multiplicando el activo neto por la tasa de interés y la tasa de rendimiento operado por el inversionista. (Rodriguez,2017, p.47).

### **Ebitda**

AMORTIZATION), UTILIDADES ANTES DE INTERESES, IMPUESTOS, DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES Se obtiene sumando la utilidad de operación más depreciación y amortización. Representa la eficiencia del empleo de los costos y gastos en el Estado de Resultados, encuentra su mejor uso al relacionarla con otros rubros, tales como las ventas, la utilidad neta, los activos, el

capital contable, mide la rentabilidad que produce con relación a la inversión o la utilidad. (Rodriguez,2017, p.44).

**Wacc.**

Es el costo promedio ponderado. “Es el promedio de costos de fuentes de financiamiento, que se obtienen de los contratos de crédito y de los pagos de intereses efectivamente pagados durante el periodo” (Rodriguez,2017, p.48).

## **Metodología**

En la elaboración del presente trabajo de intervención empresarial que trata sobre la Valoración de Empresa del Sector SST se consultó en una primera parte sobre información referente al tema, para lo cual, se tomó en cuenta diferentes fuentes bibliográficas para profundizar sobre concepto, diferencia entre valor y precio, métodos, estados financieros, indicadores financieros y de valor. Adicionalmente se consultó información sobre la empresa que se está valorando, como productos y servicios que la empresa ofrece, políticas contables, visión y misión. Para esta primera parte se utilizó la metodología cualitativa.

En la segunda parte se llevó a cabo la metodología cuantitativa, basándonos en el estudio de los estados financieros tales como Estado de Resultados, Estado de Situación Financiera, Flujo de efectivo y Estados de Cambios en el Patrimonio. También se realizó el análisis de indicadores financieros y de valor más importantes que se deben tener en cuenta al momento de valorar una compañía. Se realizaron proyecciones de flujos teniendo en cuenta información macroeconómica como el IPC.

### **Tipo de investigación**

#### **Aplicada.**

La presente investigación se enmarca en el enfoque aplicado, ya que tiene como propósito generar información útil para la toma de decisiones estratégicas en la empresa objeto de estudio, perteneciente al sector de Seguridad y Salud en el Trabajo. Dicha compañía no ha sido valorada financieramente desde su creación, por lo que se plantea realizar un análisis financiero que permita conocer su situación económica actual. El objetivo principal es

proporcionar información relevante, confiable y oportuna a los socios y demás partes interesadas, facilitando así decisiones asertivas que contribuyan al desarrollo y proyección futura de la organización.

## **Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

### **Secundarias**

En la búsqueda de información, la selección de esta y su análisis nos llevaron a revisar los distintos estados financieros de la compañía tanto históricos, como proyectados y de estos se contempló que información como indicadores financieros más importantes de acuerdo con la actividad de la empresa, para darse una idea sobre la salud empresarial de la entidad en estudio.

## Marco referencial

### Nosotros

Somos una empresa comprometida con la transformación cultural en bienestar y sostenibilidad, mediante un enfoque integral único respaldado por la investigación, la innovación tecnológica y la comunicación efectiva y un recurso humano excepcional, promoviendo las buenas prácticas en el mundo, que garanticen la mejor versión de las personas y sus entornos.

### Valores

**Lealtad:** Es la fidelidad y respeto hacia el cuidado del buen nombre de Cultura Segura y quienes la conforman, el respeto a los acuerdos, las decisiones, el buen uso de las instalaciones, los equipos tecnológicos, la propiedad intelectual y confidencialidad en información de nuestros clientes. HACE ALUSIÓN A LA HONESTIDAD.

**Compromiso:** Es el cumplimiento con lo pactado, el valor de la palabra dada, tanto en lo verbal como en lo escrito. Es la búsqueda de la calidad y el mejoramiento continuo de cada uno de los miembros de CULTURA SEGURA bajo la filosofía de sentir como propios los objetivos de la organización.

**Interdependencia:** Vocación por el trabajo con los demás para el logro de los objetivos comunes. Por ello en Cultura Segura los logros están diseñados para que los beneficiados sean la colectividad, no la individualidad.

**Innovación:** Diseño e implementación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad. La innovación exige la conciencia y el equilibrio para transportar las ideas, del campo imaginario al de las

realizaciones e implementaciones en pro de la máxima satisfacción de las necesidades teóricas y tecnológicas de las organizaciones.

**Sociabilidad:** Define la inclinación al buen trato y relación con las personas, clientes y agremiaciones. La socialización con el entorno es el camino para construir relaciones de confianza y tener negocios sostenibles de mutuo beneficio.

### **Misión**

Somos una empresa comprometida con la transformación cultural en bienestar y sostenibilidad, mediante un enfoque integral único respaldado por la investigación, la innovación tecnológica y la comunicación efectiva y un recurso humano excepcional, promoviendo las buenas prácticas en el mundo, que garanticen la mejor versión de las personas y sus entornos.

### **Visión**

En 2027 seremos reconocidos como líderes mundiales de la transformación cultural impulsando cambios significativos en la forma en que las personas y los grupos sociales abordan el bienestar y la sostenibilidad, mediante un modelo integral único respaldado por la investigación, la tecnología, un recurso humano excepcional y estrategias de comunicación innovadoras.

### **Principales clientes**

4 de las 10 empresas más grandes de Colombia están con nosotros implementando con éxito el modelo Cultura Segura®

Argos

Constructora Concreto

Isa Intercolombia

Comercial Nutresa

**El Modelo Empresa SST® ayuda a las organizaciones a:**

Soñar y asumir el desafío de alcanzar la excelencia en SST

Aumentar el potencial de sus equipos por medio del liderazgo que favorece el trabajo colaborativo.

Aprender rápido de los riesgos y vulnerabilidades para tomar decisiones exitosas y estables en el tiempo.

Desarrollar la gestión autónoma de la Cultura de Excelencia en SST.

**Modelo empresarial en 3 etapas**

**1 vivir la organización.**

*(Diagnóstico).*

Determinamos la distancia que existe entre el estado actual de su empresa y los estándares de excelencia en Seguridad y Salud en el Trabajo, trazando una ruta con el paso a paso para el cierre de la brecha. Instrumentos:

Entrevistas, encuestas, grupos focales, visitas de expertos a terreno, análisis documental.

## **2 transformar la cultura.**

### *(Plan de Acción).*

Durante 15 años hemos cuidado la vida y el entorno en las organizaciones alcanzando con éxito un impacto positivo en la sostenibilidad. Fortaleciendo estas dos variables construiremos juntos la Cultura en Seguridad de su empresa:

CULTURA es excelencia en:

Gobierno

Liderazgo

Tradiciones

Gestión de las relaciones y de la Información

CONFIABILIDAD es excelencia en:

Conocimiento Técnico

Control de la Fluctuación del Riesgo

Evolución de las Jerarquías de Control

Aporte Productivo y Financiero

Desarrollamos autonomía en la gestión de estas dos variables por medio de consultoría de inmersión desde donde movilizamos la transformación cultural.

El modelo es altamente flexible para adaptarse a la cultura, necesidades y posibilidades de cada organización.

### **3 generar autonomía.**

#### ***(Certificación de Cultura Segura Instaurado).***

Al final del proceso la organización contará con numerosos líderes consecuentes con el cuidado por la vida, capaces de asumir los roles y responsabilidades en SST como propios e incorporando la Cultura Segura como una identidad honorable.

Una organización es autónoma en el sostenimiento de sus niveles de excelencia en SST, cuando demuestra desempeños superiores al 90% por 2 trimestres consecutivos en cada uno de los componentes de Cultura y Confiabilidad, obteniendo como reconocimiento una certificación como empresa en nivel de excelencia.

### **Información de la empresa**

Compañía privada, con ánimo de lucro, creada por documento privado el 25 de marzo de 2008 y registrada el 27 de marzo del mismo año, en la Cámara de Comercio de Aburra Sur.

De acuerdo con los Estatutos, su duración será indefinida. Tiene su domicilio en el Municipio de Sabaneta, departamento de Antioquia.

La sociedad tiene como objeto principal las siguientes actividades: Consultorías, asesorías y capacitaciones en las áreas de salud ocupacional, mediciones ambientales y ocupacionales, gestión humana y desarrollo organizacional, administración de riesgos y seguros, asesorías y consultorías en alineación de personal con plataformas estratégicas, cultura de

servicio y cultura en seguridad y hse, asesorías y consultorías en habilidades de dirección y liderazgo. Elaboración de proyectos en las mismas áreas. Diseño y desarrollo de software para aplicaciones de desarrollo organizacional, entre otras.

### **Marco teórico normativo**

Los estados financieros de la compañía se han preparado de conformidad con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera Aceptadas en Colombia (NCIF), establecidas en la Ley 1314 de 2009, para preparadores de la información financiera pertenecientes al Grupo 2, reglamentadas por el Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015 modificado por los Decretos 2496 de 2015, 2131 de 2016, 2170 de 2017 y 2483 de 2018. Las NCIF se basan en la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) para Pequeñas y Medianas Entidades (PYMES) en Colombia – NIIF para las PYMES, emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board – IASB).

### **Objetivos empresariales**

Busca orientar a las compañías hacia la cultura del autocuidado y seguridad, incrementando:

- Aspirar al máximo nivel de Cultura en SST (Vanguardista) caracterizado por la innovación, admisión del error como oportunidad de mejora, espíritu colaborativo, aporte a productividad, equipos seguros y saludables, BIG DATA SST, indicadores ejemplares en Seguridad y Salud en el Trabajo y altos resultados en Sostenibilidad.

- Lograr la alineación de la SST con la cadena productiva reflejada en indicadores

Los objetivos principales de la Compañía son: suscitar en el personal discente, docente y administrativo la capacidad de crítica y de análisis; fortalecer en toda la comunidad académica la voluntad de lograr la autonomía para ser y hacerse; ser factor de desarrollo espiritual, científico, cultural, político y económico a nivel nacional, con proyección internacional; y promover al hombre para que se realice como ser dotado de una actitud positiva para servir a los demás con ética y respeto por el medio ambiente y el patrimonio cultural del país.

### **Servicios empresariales**

Se dedica a la transformación cultural del bienestar y sostenibilidad, mediante un enfoque integral único respaldado por la investigación, la innovación tecnológica y la comunicación efectiva y un recurso humano excepcional promoviendo las buenas prácticas en el mundo que garanticen la mejor versión de las personas y sus entornos. Con servicios específicos como los siguientes:

- Creamos y diseñamos la semana de la salud y seguridad en el trabajo
- Realizamos diagnósticos para medir tu impacto actual.
- Estructuramos planes estratégicos y acciones de comunicación.
- Desarrollamos campañas corporativas.
- Creamos canales de comunicación.
- Te asesoramos con tu imagen corporativa.
- Realizamos Investigación y desarrollo de contenidos.

- Consolidamos estrategias de Endomarketing.

## Análisis financiero

### Análisis Microeconómico

#### Clientes.

las compañías en el territorio colombiano deben velar por la seguridad, salud y bienestar de cada uno de sus colaboradores, no solo por el derecho a la vida, sino que es una obligación legal, regulada por las siguientes normas:

- **Ley 1562 de 2012:** Modificó el sistema general de riesgos laborales y estableció la obligatoriedad del SG-SST.
- **Decreto 1072 de 2015:** Compila la normatividad del sector trabajo y detalla la implementación del SG-SST.
- **Resolución 0312 de 2019:** Establece los estándares mínimos que deben cumplir todas las empresas, sin importar su tamaño.

El incumplimiento puede acarrear sanciones administrativas, multas y hasta la suspensión de actividades por parte del Ministerio de Trabajo.

La compañía que se está analizado no tiene un sector empresarial definido, la proyección de esta es abarcar pequeñas, medianas y grandes empresas. Porque para cada una de ellas tiene un servicio específico que prestar.

Los principales clientes a los cuales va dirigido los servicios de la compañía en estudio son aquellos donde sus empleados tienen nivel de riesgo al ejecutar sus actividades operativas, ejemplo empresas del sector construcción, minería, energía, alimentos.

Normalmente las entidades que presupuestan para invertir en la seguridad y salud en el trabajo son las de gran tamaño, las que según su actividad económica tienen un alto nivel de riesgo en accidentes de trabajo. Las pequeñas y medianas empresas en muchas ocasiones pueden omitir el cumplimiento legal en relación a la norma por no tener el suficiente músculo económico para cubrir esa necesidad, arriesgándose como se relaciona inicialmente a multas, sanciones o suspensiones. Afectando esto último el crecimiento en ventas de la compañía en valoración.

### **Competencia.**

- La empresa opera en el sector de consultoría de gestión, lo que implica competencia con otras firmas de asesoría empresarial; entre ellas:

<b>Característica</b>	<b>Empresa Sector SST</b>	<b>Soluciones Integrales en Seguridad y Salud en el Trabajo S.A.S.</b>	<b>Jhon Gómez Soluciones Integrales en Seguridad y Salud S.A.S.</b>
<b>Ubicación</b>	Sabaneta, Antioquia	Calle 60B Sur No 44-100 Of. 1111, Sabaneta, Antioquia	Calle 60B Sur No 44-100 Of. 1114, Sabaneta, Antioquia
<b>Fundación</b>	27 de marzo de 2008	No disponible	12 de mayo de 2016
<b>Forma jurídica</b>	Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.)	Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.)	Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.)
<b>Actividad principal</b>	Consultoría en gestión de seguridad y salud en el trabajo	Consultoría en seguridad y salud en el trabajo	Consultoría en seguridad y salud en el trabajo
<b>Servicios destacados</b>	Implementación de SG-SST, cultura organizacional, formación en seguridad laboral	Diseño e implementación de SG-SST, acompañamiento en sitio, certificación de equipos para trabajo en alturas, cursos especializados	Consultoría en riesgos laborales, auditorías en salud y seguridad, talleres, ergonomía, planes de emergencia
<b>Enfoque distintivo</b>	Promoción de hábitos que crean valor en el entorno laboral	Servicios especializados en trabajo en alturas y emergencias, con enfoque en cumplimiento normativo	Enfoque integral con énfasis en la mejora continua y confianza con los clientes
<b>Datos financieros recientes</b>	Ingresos netos aumentaron un 40,04% en 2023, activo total creció un 40,06%, margen neto aumentó un 82,72%	No disponible	Ingresos netos aumentaron un 86,7% en 2023, activo total creció un 140,04%, margen neto aumentó un 3,94%

La anterior tabla muestra el comparativo de tres empresas incluida la empresa analizada en este trabajo, con las características similares en servicios prestado, actividad principal, mismo tamaño y se logra evidenciar que están teniendo un incremento significativo en sus ingresos, activos y finalmente en su margen neto de utilidad. Indicando que las compañías del sector tienen una evolución muy similar.

- Su crecimiento financiero sugiere una demanda estable por sus servicios, posiblemente impulsada por la necesidad de asesoría en seguridad y gestión empresarial.

### **Proyección.**

La compañía objeto del presente trabajo tiene una visión en expandir su portafolio de servicios incluyendo actividades que generan valor, para así, generar un distintivo de la competencia, optimizando sus recursos humanos, tecnológicos y administrativos. Con miras hacia el futuro y expansión la compañía tiene pensado, seguir explorando el mercado extranjero que para esta es un nicho el cual ha penetrado superficialmente y este ha mostrado una necesidad muy importante en recibir la consultoría prestada por la empresa del sector SST.

Otra gran apuesta de la compañía es fortalecer el área de innovación (tecnología) en la creación de herramientas que sirvan para hacer seguimiento y predicciones en los riesgos que pueda generar un accidente en los trabajadores de las empresas.

Según la normatividad colombiana existen aseguradoras de riesgos laborales (ARL) estas reciben aportes de las empresas y del gobierno nacional para ser reinvertidos a cada una de las empresas que están afiliadas, por ende, la principal fuente de ingresos para la compañía en

valoración son las ARL, aunque las mismas compañías si así lo requieren y el presupuesto se lo permite pueden invertir o complementar los aportes otorgados por estas aseguradoras.

### **Costos.**

La empresa probablemente enfrenta costos fijos elevados debido a la contratación de expertos y el desarrollo de metodologías especializadas.

La empresa por prestar servicios de consultoría la principal materia prima es el recurso humano, para determinar el perfil de un consultor este debe tener un alto nivel educativo y una extensa experiencia laboral, esto porque son asesores van a intervenir gobiernos corporativos y deben tener la capacidad de relacionamiento con estos altos directivos de las compañías. Al contratar este tipo de perfil del personal hace que los salario u honorarios sean relativo al nivel de preparación de la planta de personal haciendo que los costos sean considerados altos pero es algo que se recupera al momento de realizar la venta por el área comercial y la compañía se ve respaldada generando alto valor por el nivel de preparación de las personas que representan a la compañía en la prestación del servicio.

### **Análisis Macroeconómico**

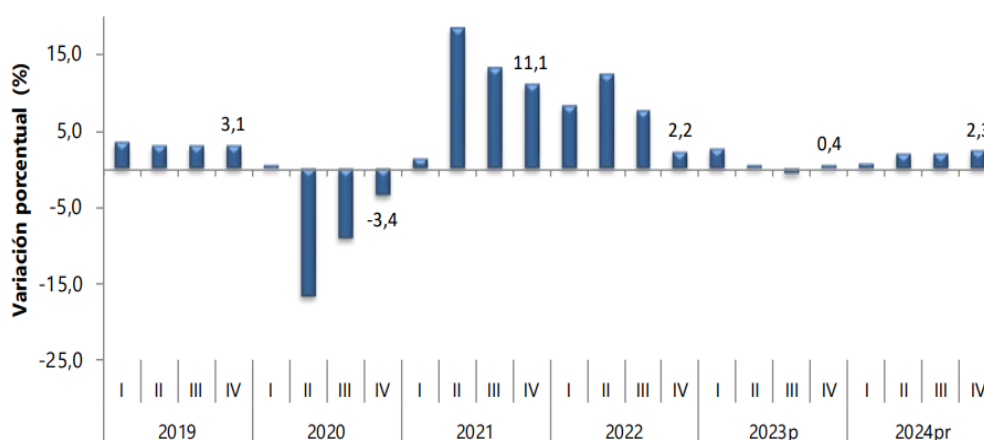
En esta sección del trabajo se toman las variables que más pueden afectar el desarrollo, crecimiento, expansión e inversión y que están relacionados con el sector de seguridad y salud en el trabajo entre ellos se va a informar sobre: Producto interno bruto (PIB), índice de precio al consumidor (IPC), desempleo y tasa de interés.

**Producto interno bruto – PIB.**

A pesar de las dificultades por las que ha pasado el país, como políticas, amenazas de orden público, el PIB, en los últimos tres años ha venido con una variación positiva (crecimiento), indicando con esto que el país sigue la tendencia al alza y por consiguiente generando a que los sectores de la economía como la agricultura, turismo y el comercio tengan la necesidad de nuevas contrataciones en su planta de personal para suplir las necesidades del desarrollo que está afrontando el país en estos últimos tres años, y que la proyección según el Banco de la República de Colombia en su informe de política monetaria en noviembre del 2024, consideró el crecimiento económico del país podría llegar en 2025 a 2,9%. Generando con esta panorámica que las empresas tengan la necesidad de recurrir a los servicios del sector SST para que por medio de la consultoría intervengan a las compañías para así lograr cero accidentalidades en estas.

## Producto Interno Bruto (PIB) IV trimestre 2024 preliminar

**Gráfico 1. Producto Interno Bruto**  
Tasa de crecimiento en volumen<sup>1</sup>  
2019-I / 2024<sup>pr</sup>-IV



Fuente: DANE, PIB\_T

<sup>1</sup>Serie encadenadas de volumen con año de referencia 2015

<sup>pr</sup>preliminar

<sup>p</sup>provisional

<https://www.dane.gov.co/files/operaciones/PIB/bol-PIB-IVtrim2024.pdf>

### Índice Del Precio Al Consumidor – IPC.

La meta de Colombia para este indicador es del 3% según la política monetaria del Banco de la República. La realidad de estos datos es que desde el año 2022, donde se ubicaba en el 13,12%, ha venido con tendencia a la baja cerrando el año 2024 en el 5,2%, siendo una buena señal para los siguientes años que posiblemente se acerque a la meta establecida. Con esto indicando lo siguiente, que los precios de los productos y servicios con IPC bajo y estable son

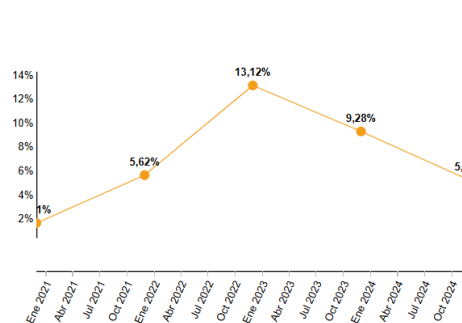
muy asequibles para la sociedad, generando gran demanda en la comercialización, por ende, que las empresas tengan la necesidad de incrementar su planta de personal o en su defecto rediseñar su forma de producir o prestar servicios. Estos cambios ayudan a que las empresas del sector SST tengan que ser contratadas para el seguimiento de la seguridad de los trabajadores en cada una de las actividades operativas que estos utilizan.

### VARIACIÓN IPC 12 MESES DICIEMBRE 2024

**Total Nacional**



**Tendencia** ?

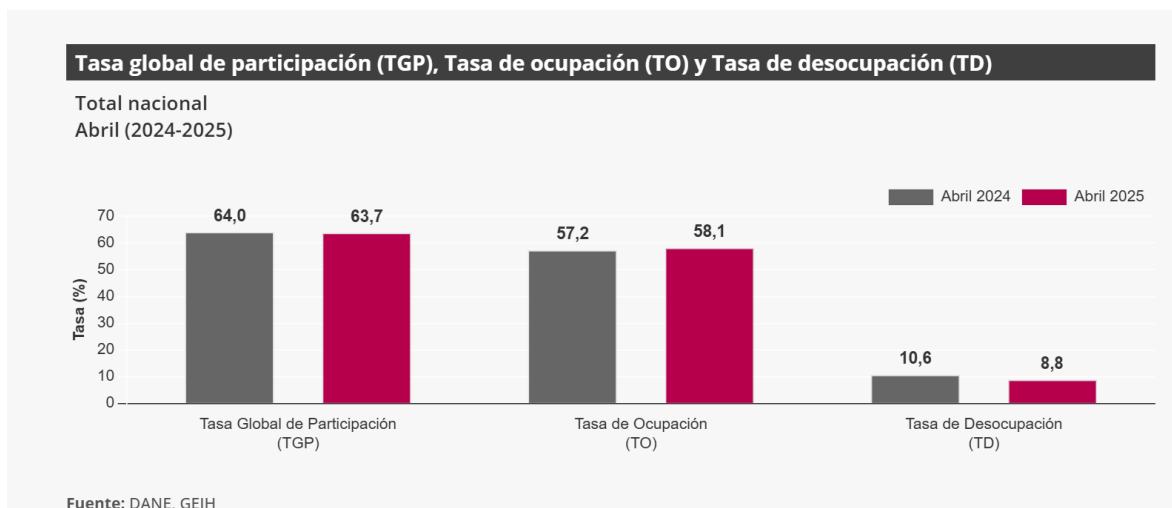


<https://sitios.dane.gov.co/ipc/visorIPC/#/>

### Desempleo.

En los últimos cuatro años en Colombia, la tasa de desempleo ha mostrado una disminución, teniendo en cuenta que para el año 2021 se encontraba en 13,7% y a el año 2024 llegó a el 9,1%. Para este año continúa con mejores resultados ya que para abril de 2025 se encuentra en 8,8% lo cual favorece a la economía del sector SST teniendo en cuenta que esto ocasiona mayor contratación por parte de las empresas lo que aumenta la demanda de capacitaciones e implementación SST. Esto ayuda a una mayor formalización por parte de las

compañías por estar de acuerdo con el cumplimiento de la ley. La disminución en este indicador es una señal de reactivación económica.



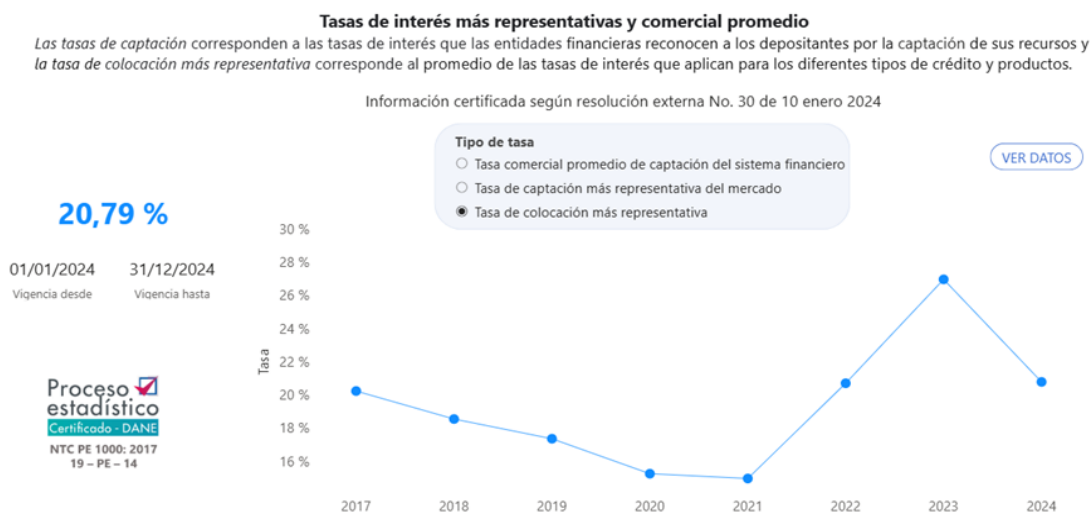
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>

### Tasa de interés.

Las tasas de interés en Colombia son determinadas por el Banco de la República, que ajusta la tasa de intervención para influir en la liquidez y el crecimiento económico. En la actualidad, la tasa de referencia se encuentra en 9.25%, tras una reducción de 25 puntos básicos en abril del presente año. Esta decisión se tomó en respuesta a la disminución de la inflación anual, que bajó al 5.1% en marzo y con proyección a seguir bajando para el cumplimiento de la meta del 3%.

En el último año la tasa de interés en colocación ha venido bajando lo que indica que la proyección seguirá esta tendencia, esto es un buen momento para que las empresas que deseen

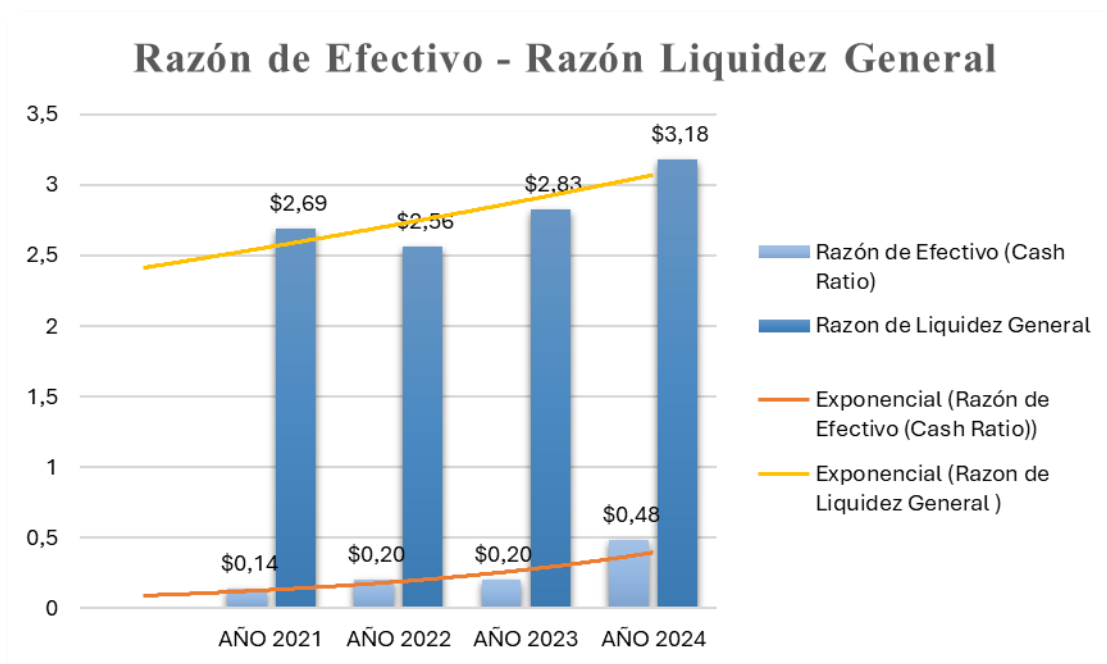
expandirse e invertir puedan apalancarse con las entidades financieras aprovechando este momento que las tasas están bajas.



<https://www.superfinanciera.gov.co/powerbi/reportes/534/483/>

## Indicadores Financieros

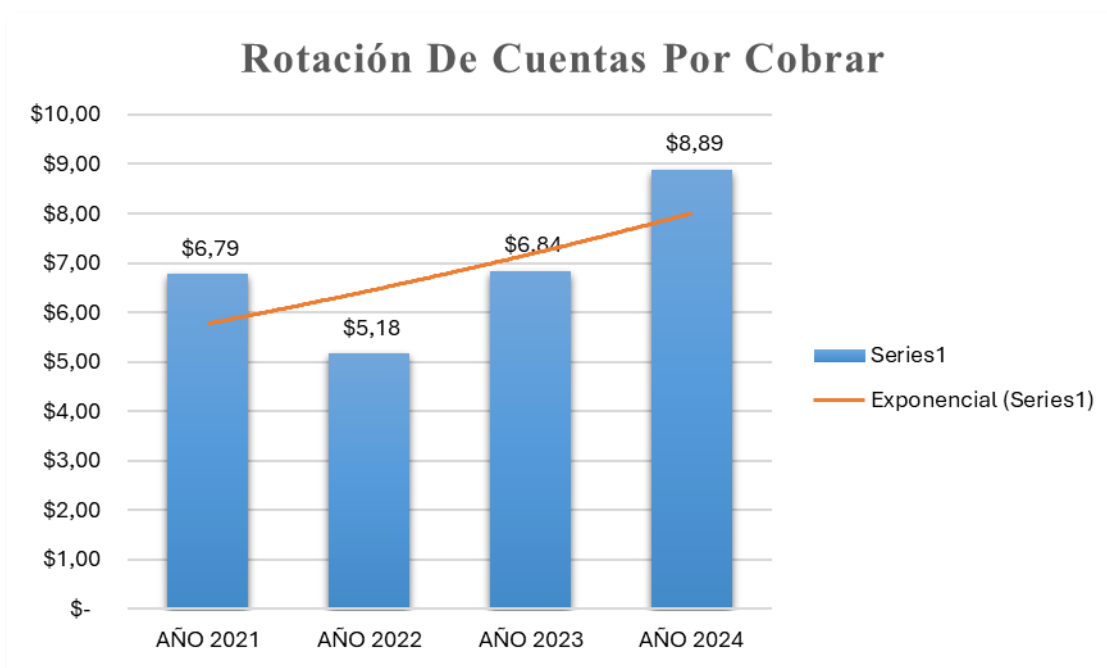
### Liquidez.



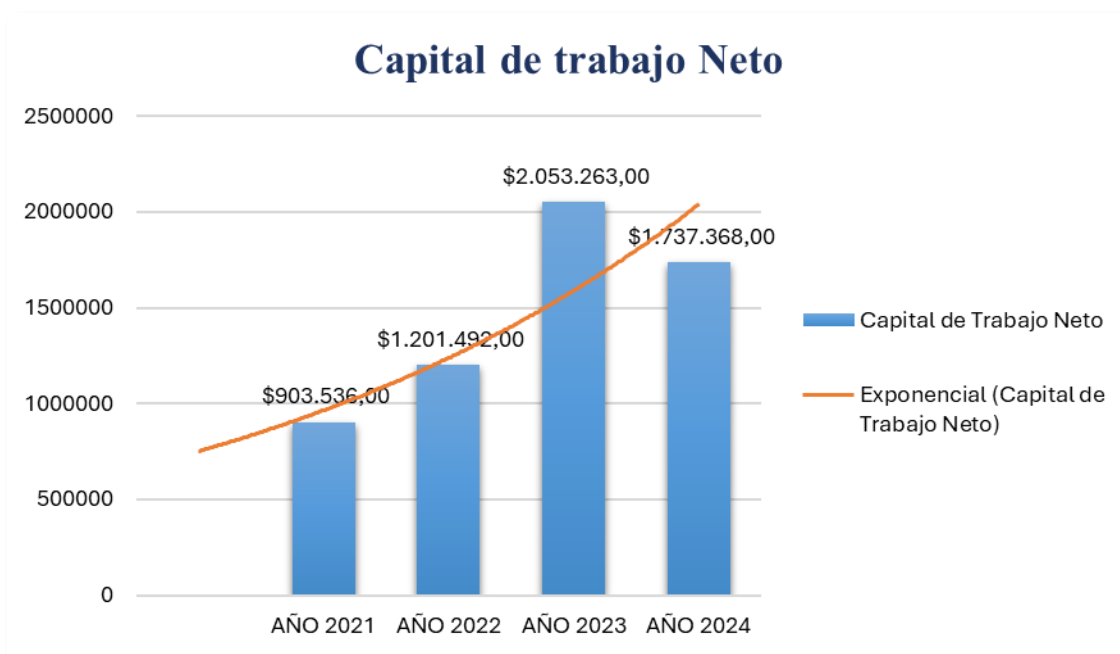
El indicador Razón de efectivo nos muestra que la empresa no alcanza a cubrir sus obligaciones a corto plazo con su efectivo y equivalente. No es algo alarmante ya que también cuentan con otros activos circulantes para hacerlo. El año 2021 se presentó la Razón de Efectivo más baja, teniendo en cuenta que el valor de su efectivo y saldo en bancos estaba por menor valor en un 49% que el siguiente año, mientras que el pasivo corriente tuvo variación por menor valor en un 28% aproximadamente. En los años 2022, 2023, y 2024 los rubros de efectivo y equivalente tuvieron un incremento significativo, lo que mejoró el resultado del indicador.

Este indicador Razón Liquidez General nos muestra la capacidad global de la empresa para cubrir todas sus obligaciones financieras, tanto a corto como a largo plazo, utilizando el total de sus activos. En este caso para todos los años la empresa tiene para cumplir con sus

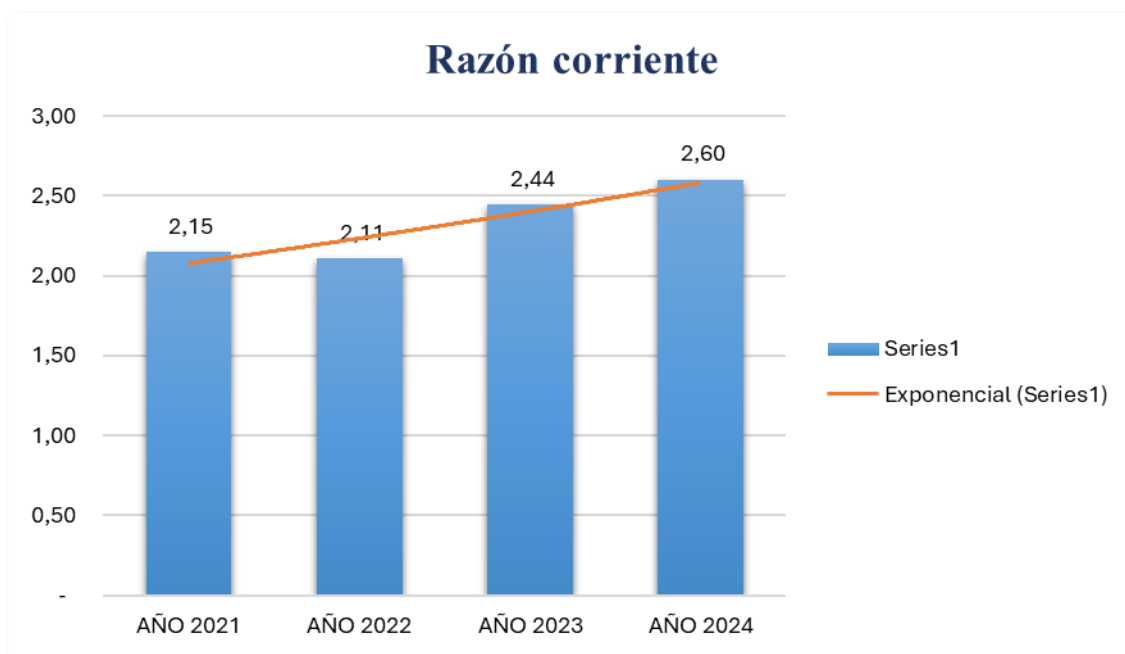
deudas si llegara a necesitar liquidar todos sus activos. En el año 2024 tiene un incremento considerable debido a una disminución en sus pasivos corrientes, principalmente en el rubro de Costos y Gastos por Pagar. Sin embargo, podría reflejar una estructura de capital conservadora (poca deuda, alta inversión en activos).



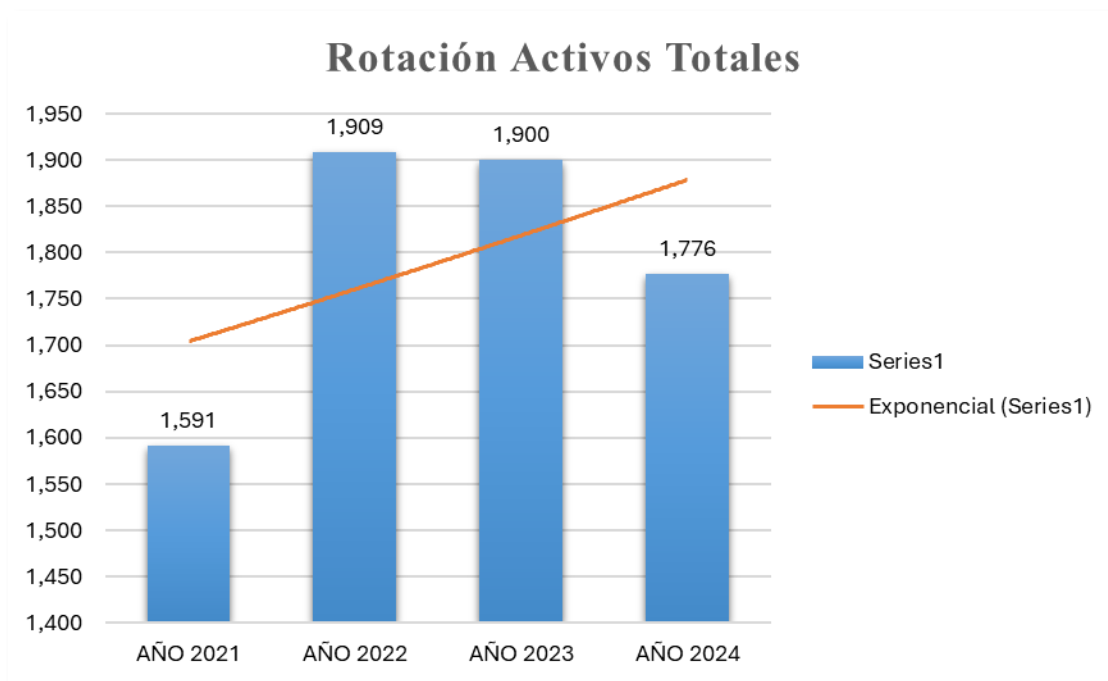
De acuerdo con el resultado para los cuatro años podemos decir que la empresa tiene una alta eficiencia en la gestión de créditos a clientes y en la política de cobranza. Esto reduce el riesgo de incobrables, puede indicar políticas de crédito conservadoras o ventas a clientes de alta calidad crediticia. Sin embargo, se debe analizar a profundidad las políticas de crédito ya que estos resultados pueden estar afectando el volumen de ventas por restringir demasiado el crédito. Para el año 2024 el indicador tuvo un incremento significativo, teniendo en cuenta que las cuentas por cobrar disminuyeron considerablemente.



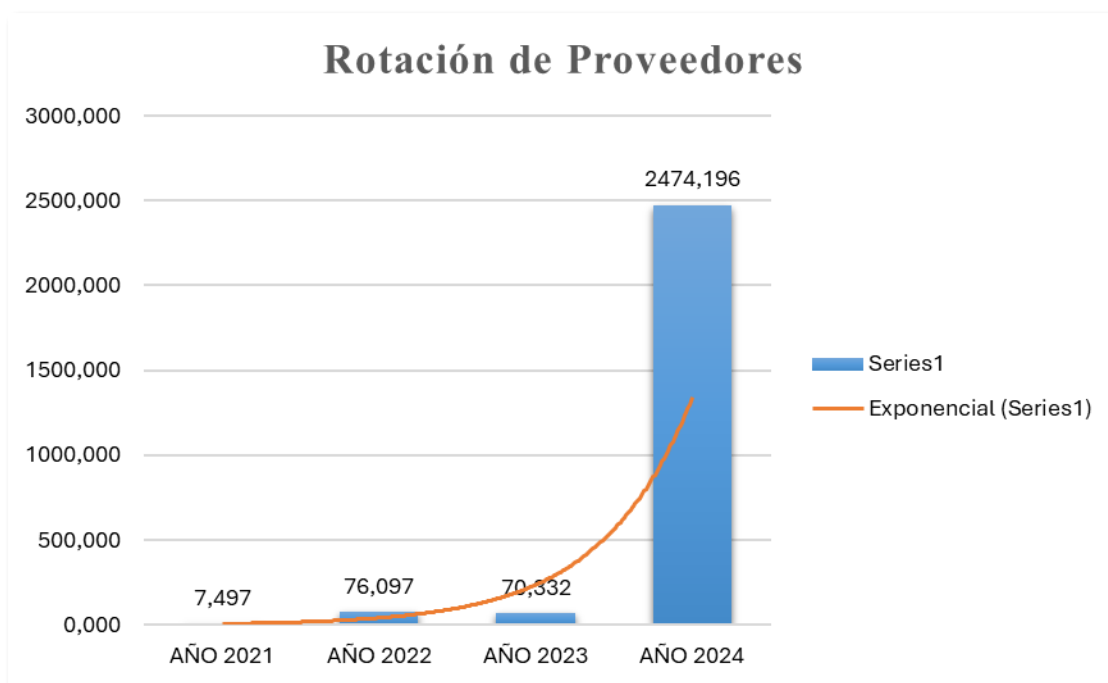
La compañía en los años 2022, 2023 y 2024 tiene un indicador de Capital de Trabajo Neto positivo para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Se evidencia para el periodo 2022, 2023 el incremento en un 71% del capital de trabajo corresponde a la apertura de inversiones virtuales y el incremento en la cartera. Para el cierre del 2024 el indicador disminuyó en un 15% debido a la disminución de los mismos rubros. Esto es señal de solvencia operativa lo que quiere decir que puede pagar sus obligaciones de corto plazo y seguir financiando sus operaciones sin recurrir a deuda inmediata.



La empresa cuenta con solvencia suficiente ya que el indicador está siempre sobre los dos puntos. Un indicador favorable cuando está sobre uno. La empresa tiene una buena capacidad de pago a corto plazo.

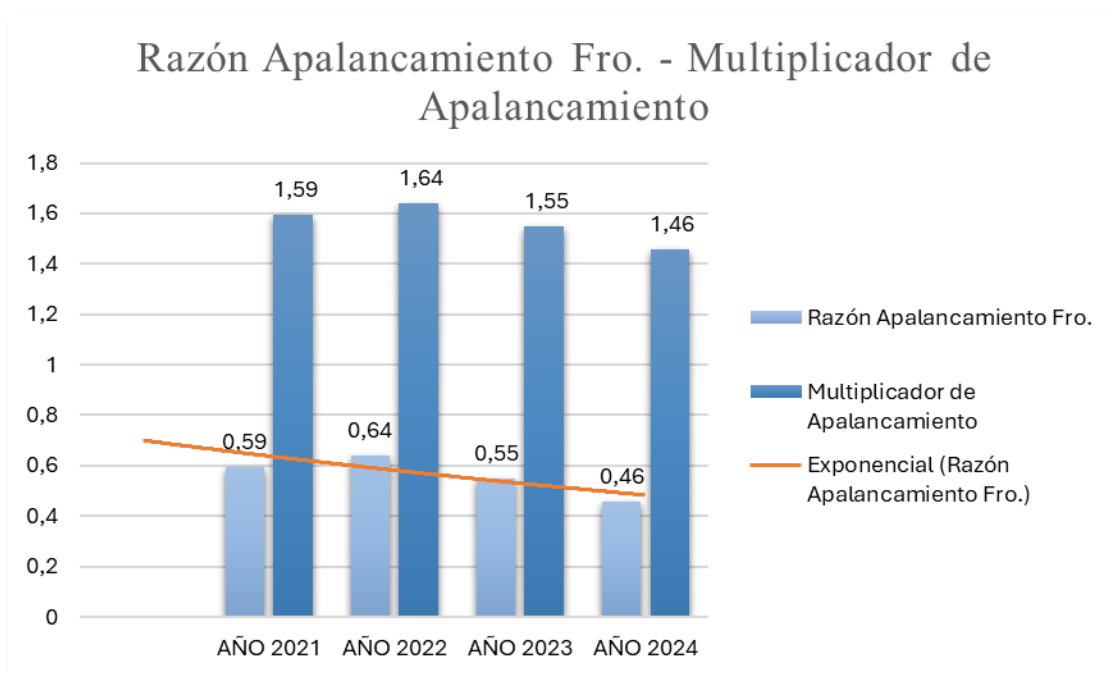
**Actividad o rotación.**

El indicador muestra lo autosuficientes que son los activos de la compañía para generar ingresos situando este indicador sobre los últimos 3 periodos sobre 1,7. La variación en el año 2021 corresponde a la disminución en ventas.



Los resultados altos nos indica que la empresa está pagando a sus proveedores rápidamente, lo es señal de eficiencia y buena gestión de la cadena de suministro. Esto mejora relaciones con proveedores y se pueden aprovechar descuentos por pronto pago, sin embargo, puede perjudicar el flujo de caja si se desaprovechan plazos de crédito disponibles. (Para el cálculo de este indicador se tuvo en cuenta los costos, excluyendo los rubros de personal, impuestos y depreciación). Las variaciones significativas fueron en los años 2021 con el incremento del rubro Costos y Gastos por Pagar y en el 2024 con la disminución en este mismo.

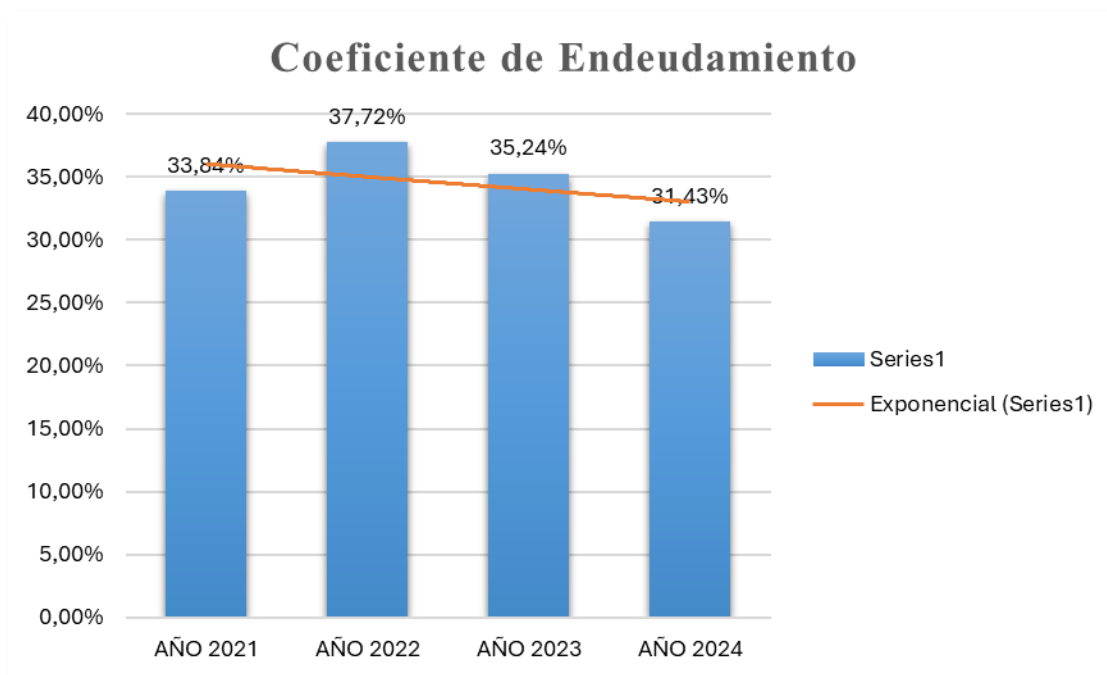
## Endeudamiento.



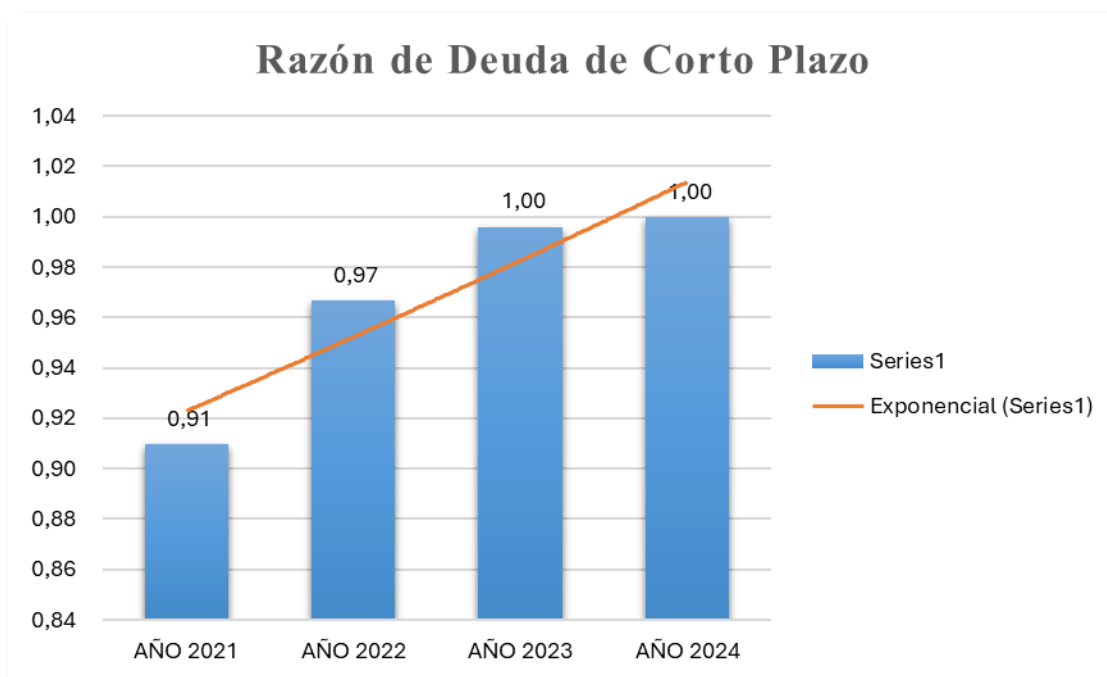
El indicador Razón de Apalancamiento Fro. nos muestra un nivel de endeudamiento saludable. La empresa tiene más capital propio que deudas, reflejando bajo apalancamiento, lo que reduce el riesgo financiero. Por lo cual podemos decir que tiene mayor independencia financiera.

El indicador Multiplicador de Apalancamiento nos muestra que la empresa mantiene una buena parte de sus activos financiada con capital propio y deuda, pero no depende excesivamente de la deuda.

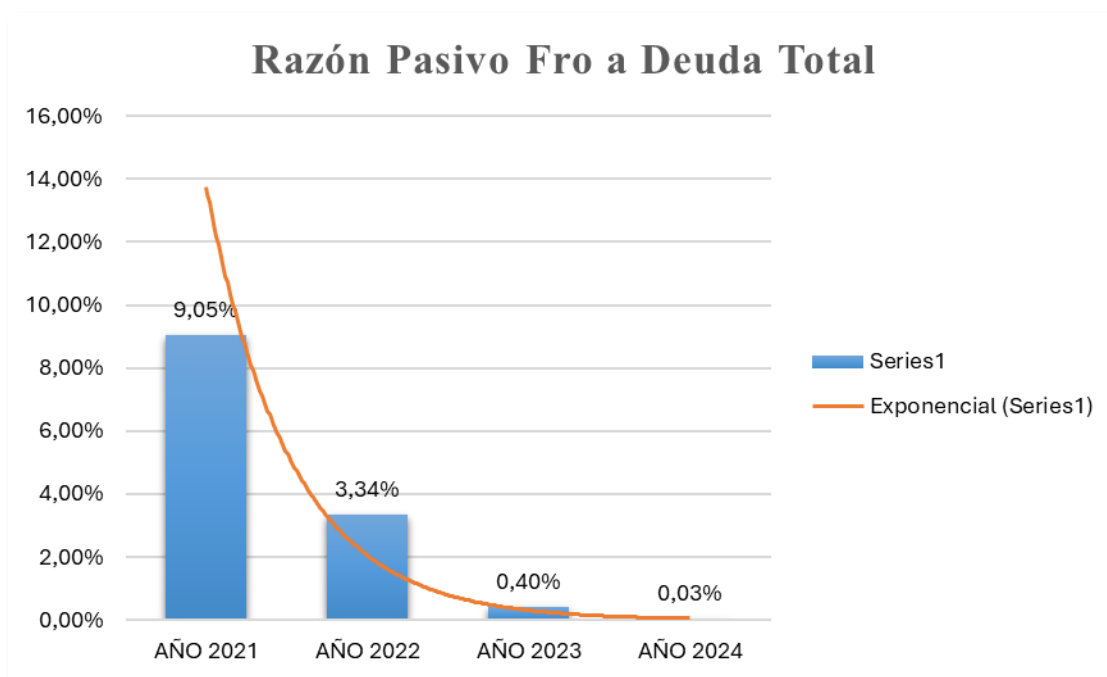
La compañía para los dos primeros periodos en análisis venía mostrando este indicador por encima de 1,5 el cual es el resultado esperado ya que depende en mayor medida de sus propios recursos para financiar su actividad.



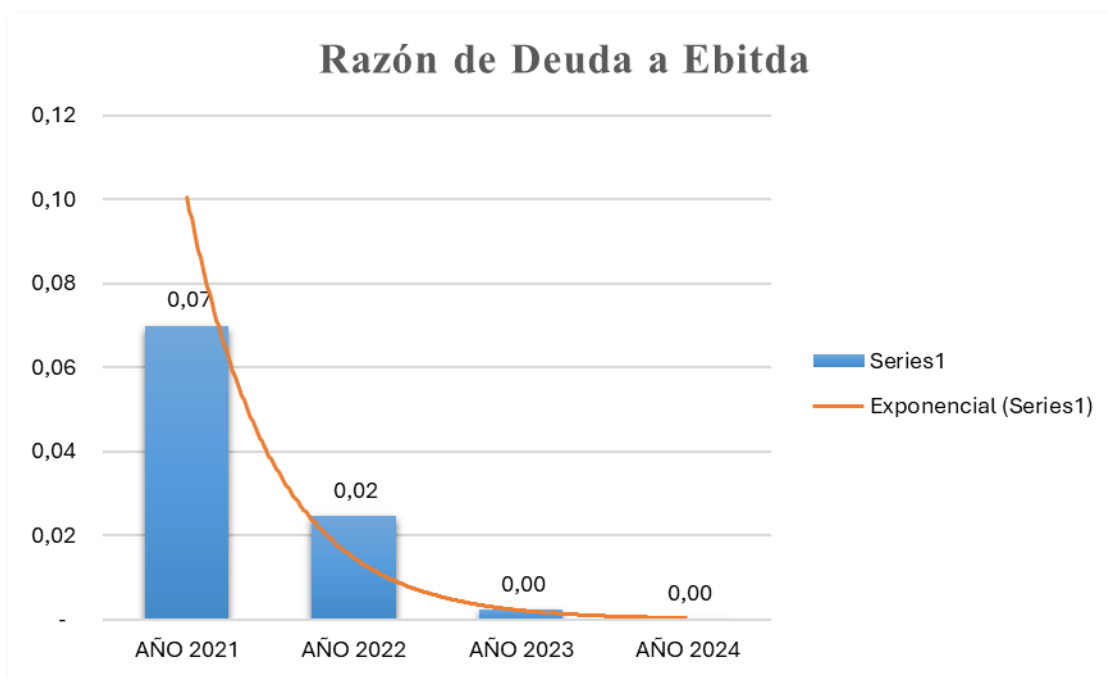
El indicador refleja que la compañía es financiada en más del 30% por pasivos no financieros, siendo este un porcentaje adecuado reflejando el buen manejo que tiene la empresa para manejar sus obligaciones. Esto puede ayudar a liberar flujo de caja, ya que son fuentes de financiamiento sin pago de intereses.



Estos resultados nos muestran que la mayoría de las deudas de la empresa son a corto plazo, lo que puede generar presión de liquidez. La empresa podría enfrentarse a un desafío significativo para cubrir sus obligaciones de corto plazo sin necesidad de refinanciar o vender activos. La empresa para los años 2023 y 2024 tuvo incremento en sus pasivos laborales lo cual se ve reflejado en el incremento del indicador.

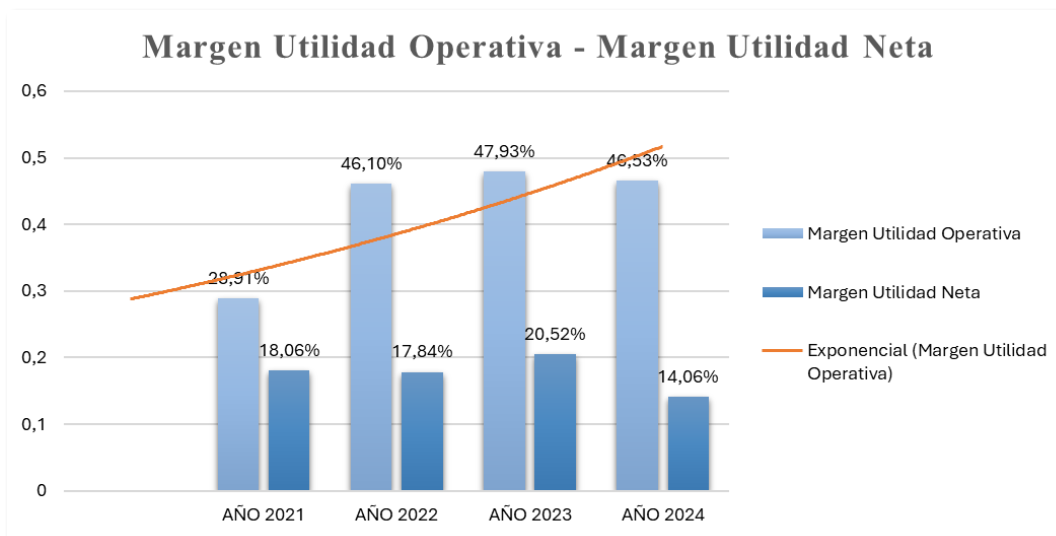


El indicador refleja que la compañía utiliza el apalancamiento con sus proveedores, personal contratado directamente, dejando en menor proporción el endeudamiento con el sector financiero. Esto puede ayudar a mejorar la liquidez operativa al evitar intereses financieros. Para el año 2021 la empresa contaba con una deuda financiera la cual corresponde a el 9,05% del total de sus pasivos, sin embargo, en los siguientes años fue disminuyendo considerablemente.



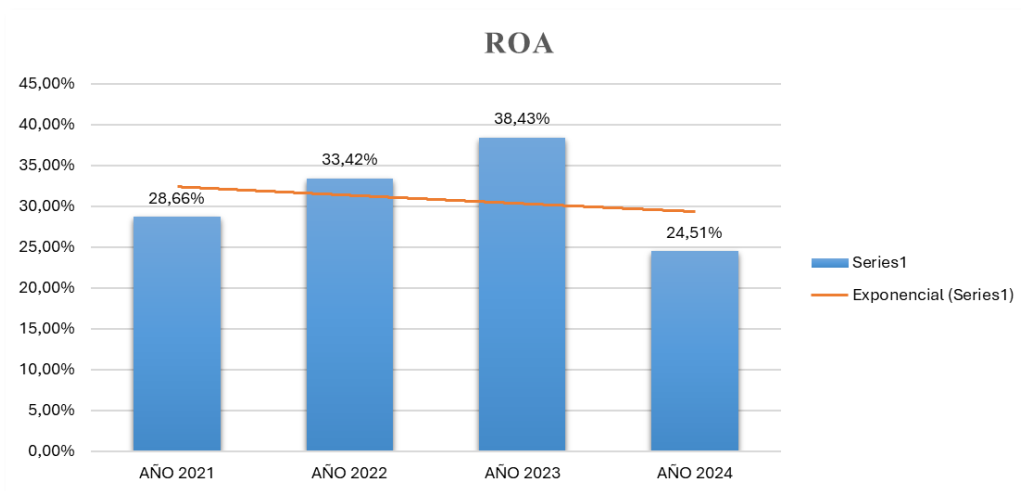
Este resultado inferior a uno para los cuatro años nos muestra que la empresa podría pagar toda su deuda financiera en menos de un año usando su flujo operativo (antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización). Es una señal de muy bajo apalancamiento. Esto nos dice que la empresa tiene un riesgo financiero bajo y una alta capacidad de pago. Sin embargo, la empresa podría usar deuda de forma estratégica para financiar crecimiento sin afectar su estabilidad.

## Rentabilidad.

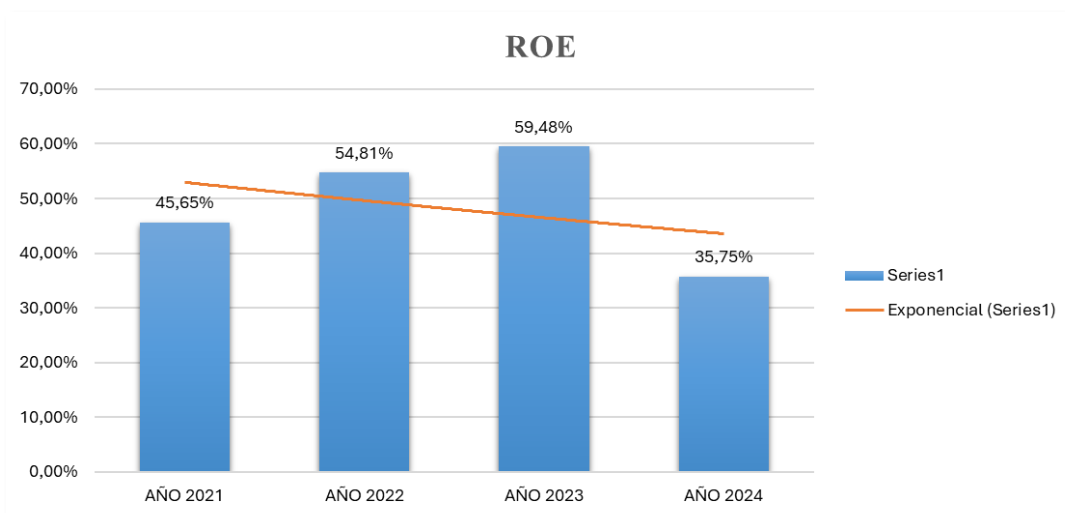


El Margen de Utilidad Operativa alto indica que la empresa es eficiente en la gestión de sus operaciones y puede convertir sus ventas en utilidades de manera efectiva. La empresa está controlando bien sus costos operativos y que sus ventas son rentables.

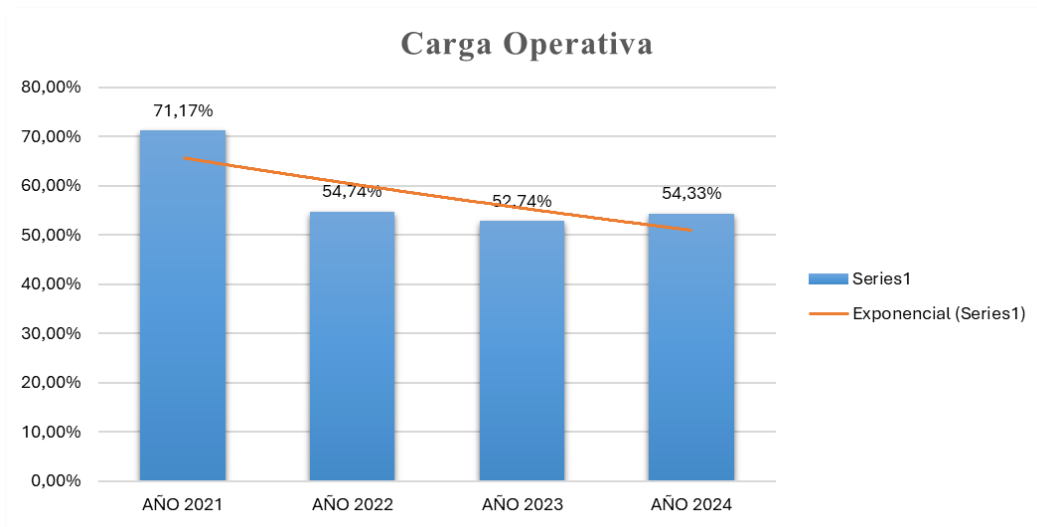
Según el indicador Margen de Utilidad Neta la empresa está haciendo uso eficiente en la conversión de ventas en ganancias, lo que sugiere una buena gestión de costos y precios. Para el año 2024 hay una disminución en el resultado del indicador ya que las ventas disminuyeron en comparación con el año 2022 y 2023, y los gastos de personal incrementaron. Para el año 2023 dio un mayor porcentaje teniendo en cuenta que las ventas aumentaron de forma considerable.



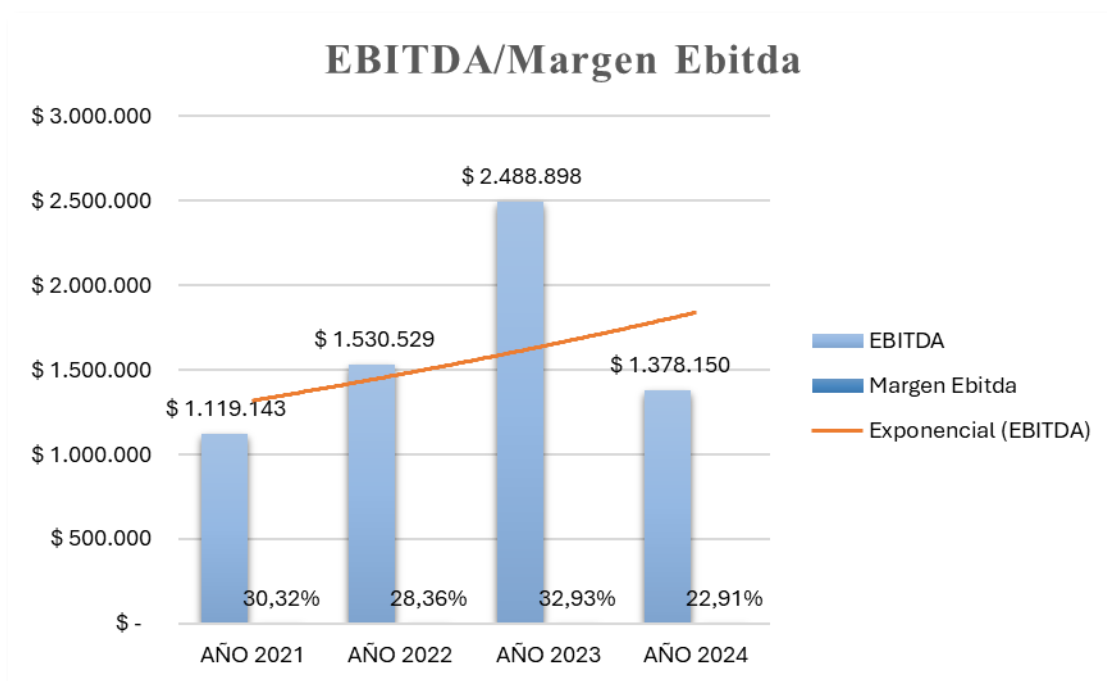
Los resultados del ROA evidencian una buena gestión de la administración en saber utilizar los activos para generar utilidad. En el año 2023 hubo incremento significativo en la utilidad neta y los activos totales.



Los resultados del ROE evidencian una buena gestión de la administración utilizando eficientemente el capital de los accionistas para generar beneficios.

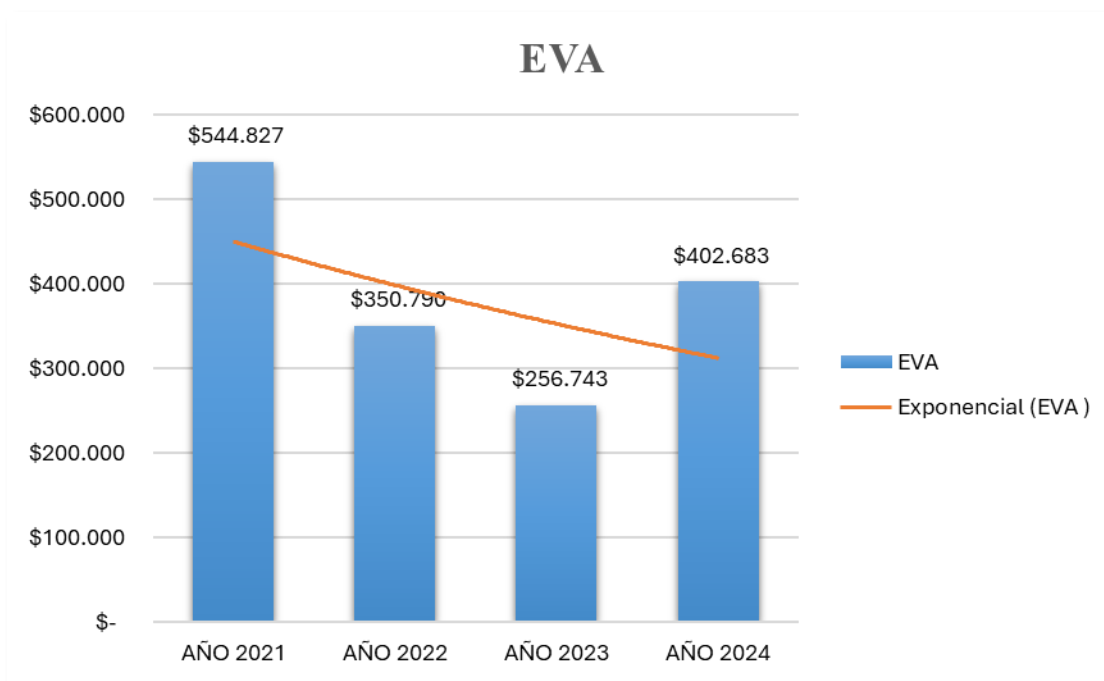


Los costos operacionales de la compañía en los últimos tres años están entre el 50% y 60%, lo cual es un porcentaje adecuado para una empresa de consultoría, ya que tiene un componente alto de personal calificado en comparación con sus costos fijos, como infraestructura y tecnología que suelen ser relativamente bajos. El resultado que muestra para el periodo 2021 se debe a que la compañía no tiene discriminado sus costos de los gastos administrativos y de ventas.



Durante los últimos 4 años, la empresa ha tenido un margen EBITDA entre el 22% y el 32% sobre ingresos operacionales. Este desempeño es positivo, porque se encuentra dentro del rango óptimo del Sector de Seguridad y Salud en el trabajo en Colombia (18% - 25%). Del año 2021 a 2023 ha tenido una tendencia sostenible. Para el año 2021 los costos de ventas fueron el 71% de los ingresos, sin embargo, los gastos operacionales fueron significativamente bajos, lo cual ayudó a que el margen fuera un 30,32%. Para el 2022 disminuyó el margen teniendo en cuenta que para este año aumentó a 16% los gastos operacionales, respecto a los ingresos. En el año 2023, la empresa tuvo su mejor margen EBITDA, teniendo en cuenta que sus ingresos incrementaron en un 40% respecto al año anterior y hubo una disminución en el porcentaje de costos y gastos operacionales, respecto a los ingresos de ese año. Esto demostró una mejora en la eficiencia operativa y un mejor control de costos y gastos. Para el 2024 tuvo un margen de EBITDA bajo, si se compara con los años anteriores, sin embargo, refleja control sobre costos

operativos, y permite cubrir costos administrativos, hacer reinversión, y aun así, deja utilidad antes de intereses e impuestos. La empresa en general muestra una operación financieramente eficiente con potencial y existe espacio para optimización administrativa y expansión sin afectar márgenes.



Para los últimos cuatro años la empresa tiene un EVA positivo lo cual indica que ha generado un rendimiento superior al costo de su capital. Es decir, la empresa está obteniendo una rentabilidad superior a lo que los inversionistas exigen como retorno sobre su inversión. La empresa está creando valor real para sus accionistas, lo cual es una señal positiva para los inversores actuales y potenciales. Esto podría traducirse en una mayor apreciación del valor de las acciones o en mayores dividendos.

Durante los últimos cuatro años, la compañía ha mantenido un enfoque conservador en cuanto a la obtención de financiamiento externo, limitando su dependencia de las entidades del

sector financiero. La empresa ha sido financiada principalmente por sus socios. De hecho, más del 90% de la deuda de la compañía ha provenido de los propios accionistas, lo que ha permitido a la entidad mantener un control financiero más estricto y una estructura de capital más flexible.

## Método de Valoración

	FLUJO DE CAJA					
	2.024	2.025	2.026	2.027	2.028	2.029
	1	2	3	4	5	6
Utilidad Neta	845.569	882.774	909.257	936.535	936.535	936.535
Amortizaciones	41.085	42.893	44.180	45.505	45.505	48.276
Depreciaciones	60.377	63.034	64.925	66.872	66.872	70.945
Gasto financieros o intereses	60.702	63.373	65.274	67.232	67.232	71.327
<b>Flujo de caja contable o cash flow</b>	<b>1.007.733</b>	<b>1.052.073</b>	<b>1.083.635</b>	<b>1.116.145</b>	<b>1.116.145</b>	<b>1.127.083</b>
Aumento de la necesidad de capital de trabajo (o de fondo de maniobra) KNT	-	194.863	683.239	37.470	38.594	39.752
Aumento Inversiones activo no corriente	-	27.634	19.671	20.261	20.869	21.495
Flujo de caja capital o FCL	1.007.733	829.576	1.747.204	1.058.414	1.056.682	1.065.836
<b>Valor presente</b>	<b>842.166</b>	<b>734.769</b>	<b>632.471</b>	<b>544.415</b>	<b>454.970</b>	<b>383.946</b>
VP Año 1 al 5	2.750.571					
Valor a perpetuidad	383.946					
Valor de la empresa antes del patrimonio	3.134.517					
Valor patrimonio	2.365.075					
Valor de la empresa	5.499.592					

Desde el año 2021, la variación del flujo de caja al cierre de cada periodo ha oscilado entre un -15% y un 15%, reflejando una tendencia relativamente estable en el resultado. Sin embargo, en el año 2023 se observó un cambio significativo, con un incremento del 179% en el flujo de caja final del periodo. Este crecimiento extraordinario se atribuye principalmente a la firma de contratos con empresas multinacionales pertenecientes a los sectores de alimentos y energía, lo cual permitió cerrar el año con un saldo disponible de \$1.161.713.000.

Este nivel de liquidez se encuentra en línea con la proyección financiera establecida para el periodo, lo que evidencia una adecuada planificación y gestión del flujo de efectivo. Además, con este saldo, la compañía cuenta con la capacidad de sostener su operación durante aproximadamente 2,5 meses sin necesidad de generar ingresos, lo que proporciona un margen de maniobra importante ante posibles contingencias o desaceleraciones temporales en los ingresos.

Por otro lado, el resultado obtenido mediante el método de valoración por flujo de caja descontado arroja un valor presente neto (VPN) positivo de \$2.750.571.000, lo cual es un indicador favorable de la salud financiera futura de la empresa. Este resultado sugiere que los flujos de caja proyectados generan valor para los accionistas cuando se traen a valor presente, reforzando la viabilidad y sostenibilidad del negocio en el mediano y largo plazo.

## Conclusiones

Se eligió el método Flujo de Caja Libre para realizar la valoración de la empresa porque se alinea con las características del sector económico al que pertenece, ya que normalmente no dependen de inversión en activos físicos, sino capital humano e intelectual. Este método se basa en la capacidad de generar efectivo neto después de inversiones operativas, lo que lo hace adecuado para esta empresa ya que la compañía cuenta con capacidad operativa positiva y que genera excedente de caja después de inversión en capital de trabajo y activos fijos, como se evidencia en el estado de situación financiera en el rubro de efectivo y equivalente a efectivo que siempre está por encima de cuatrocientos millones de pesos ml, siendo esto un balance positivo para cualquier usuario que desee utilizar la información de la valoración.

En el análisis a los indicadores financieros se puede decir que la empresa en cuanto a liquidez cuenta con capacidad para cubrir sus obligaciones financieras a corto y largo plazo, puede pagar sus pasivos y seguir financiando sus operaciones sin recurrir a una deuda inmediata. El indicador de valor EBITDA de la compañía SST muestra la eficiencia que tiene esta de generar un alto valor agregado posicionando este indicador entre un 22% y 32%, siendo este un buen resultado en la administración de los costos y gastos.

Se entrega informe de la compañía a los socios dando a conocer su estado en cuanto liquidez, rentabilidad y endeudamiento para que de acuerdo con esto se tomen decisiones que ayuden a proyectar el futuro financiero para determinar si es necesario apalancarse, generar beneficios a empleados y compararse con otras empresas similares del sector.

La compañía según su proyección estratégica y visión, más lo analizado en el contexto microeconómico y macroeconómico del sector SST, tiene oportunidad de crecimiento a nivel nacional, prestando servicios a más empresas del sector ya que actualmente sus clientes son un pequeño porcentaje del total de compañías del país. Esto teniendo en cuenta la normatividad colombiana que obliga a cumplir con las leyes y regulaciones establecidas a las empresas. Lo cual, para atraer nuevos clientes, es necesario incrementar la planta de personal y continuar innovando para seguir explorando el mercado a nivel internacional.

La empresa no podría incurrir en inversiones de alto costo, pero si tiene capacidad suficiente para apalancarse con el sector financiero tradicional, para llevar a cabo los proyectos e ideas que tienen en la estrategia empresarial de expandirse, lo cual, hasta el momento no se han iniciado, por la precaución que tienen los socios en adquirir créditos bancarios con montos muy altos o por el costo de la deuda. Pero esta sería la oportunidad para poder gestionar la inversión en la estrategia corporativa de la compañía del sector SST.

## Recomendaciones

Es importante que la empresa continúe optimizando su gestión financiera para aprovechar las condiciones actuales del mercado, como, por ejemplo, las tasas de interés que han venido disminuyendo, lo que podría ofrecer una oportunidad para acceder a crédito si es necesario en el futuro, sin comprometer su estabilidad financiera. La empresa tiene capacidad de cubrir con sus obligaciones a corto y largo plazo sin recurrir a deuda inmediata, por lo cual, se recomienda se considere utilizar esa capacidad que tiene disponible de liquidez para invertir estratégicamente aumentando su portafolio de servicios, contratando personal altamente calificado, desarrollar nuevas tecnologías y así lograr su expansión a nivel nacional como internacional. Esto con el fin de crear valor y así diferenciarse de su competencia. La empresa cuenta con una buena generación de valor, como lo muestra su EBITDA, por lo cual es importante mantener un control riguroso en los costos operativos manteniendo control entre expansión y eficiencia.

La empresa se encuentra bien posicionada en el mercado por lo cual debe continuar aprovechando la demanda creciente de consultoría en seguridad y salud en el trabajo, teniendo en cuenta la normatividad colombiana que obliga a cumplir con las leyes y regulaciones establecidas, como también por sentido ético y social, de las empresas. Se puede observar una oportunidad estratégica, en ofrecer servicios a empresas que particularmente tienen altos niveles de riesgo, como también propuestas diferentes a empresas que por su tamaño normalmente no presupuestan este tipo de gastos, por limitaciones económicas. La compañía debe seguir innovando, optimizando recursos y manteniendo altos estándares en la formación de su capital humano, lo que le permitirá seguir siendo un jugador relevante en un

sector en constante evolución. Si la visión de la empresa es su expansión de forma internacional debe tener un compromiso en la creación de herramientas tecnológicas, para el seguimiento y predicción de riesgos laborales que podrían ser un factor diferenciador clave frente a la competencia. La economía colombiana ha mostrado señales positivas de crecimiento, lo cual es una buena oportunidad para llegar a las empresas que debido a esto quieran implementar o mejorar sus estándares de SST.

En los últimos cuatro años la empresa ha tenido un EVA positivo, es decir, que tiene una rentabilidad superior al costo de su capital, sin embargo, se debería evaluar la posibilidad de diversificar sus fuentes de financiación de una forma estratégica, ya que actualmente su financiamiento proviene por más de un 90% de sus socios, ocupando la deuda externa un porcentaje mínimo. La compañía podría abrirse prudentemente a fuentes externas de financiamiento (como créditos con tasas competitivas o alianzas estratégicas de inversión) ya que esto podría impulsar su capacidad de expansión, innovación y llegar a nuevos mercados sin comprometer su estabilidad. Es importante tener en cuenta que estas nuevas decisiones deben seguir orientadas por criterios de eficiencia y generación de valor, como lo han venido manejando hasta el momento.

Para la empresa las ARL representan una base sólida y significativa de ingresos, la empresa debe anticiparse a posibles cambios regulatorios o presupuestales en este sector. Diversificar su portafolio y fortalecer su oferta de valor directa al cliente final le permitirá crecer con mayor estabilidad y resiliencia.

Aunque el indicador de la rentabilidad operativa y neta son positivas, la primera con un promedio de los últimos 4 años de 42% y la segunda en el mismo tiempo de 18%, se recomienda revisar la ocupación y productividad de la planta de personal de consultoría como directo ejecutor del costo de la prestación del servicio, para mejorar este resultado. Igualmente se recomienda la revisión de la productividad de la planta del personal administrativo, se evidencia que esta consume un promedio de 17% en los últimos 4 años. Con esto se busca que si hay personal sin ocupación en un cien por ciento sean asignadas nuevas tareas o apoyen áreas que necesiten ayuda para así evitar nuevas contrataciones, para así incrementar ambos márgenes.

## Bibliografía

- Jaramillo Betancur, F. (2018). <i>Valoración de empresas: Aspectos teóricos y prácticos</i>. Ecoe Ediciones. <https://www-digitaliapublishing-com.luisamigo.proxybk.com/a/126637>
- Damodaran, A. (2011). *El pequeño libro de la valoración de empresas*. John Wiley & Sons, Inc..
- Roux, F. (2021). Valoración de empresas: (1 ed.). Madrid, Difusora Larousse - Ediciones Pirámide. Recuperado de <https://elibro-net.luisamigo.proxybk.com/es/ereader/funlam/215448?page=18>.
- Fernández, P. (2008). *Valoración de empresas* [Tesis de , Universidad de Navarra]. [https://diegomatianich.com/wp-content/uploads/2023/10/Metodos-de-Valoracion-de-empresas\\_IESE-Business-School.pdf](https://diegomatianich.com/wp-content/uploads/2023/10/Metodos-de-Valoracion-de-empresas_IESE-Business-School.pdf)
- Ramos, A. (2018). : *Valoración de una empresa multinacional: Grupo PIKOLIN* [Tesis de Programa Conjunto Derecho y Administración y Dirección de Empresas, Universidad de Zaragoza]. Repositorio Universidad de Zaragoza. [https://core.ac.uk/outputs/290000873/?utm\\_source=pdf&utm\\_medium=banner&utm\\_campaign=pdf-decoration-v1](https://core.ac.uk/outputs/290000873/?utm_source=pdf&utm_medium=banner&utm_campaign=pdf-decoration-v1)
- Roux, F. (2021). Valoración de empresas: (1 ed.). Madrid, Difusora Larousse - Ediciones Pirámide. Recuperado de <https://elibro-net.luisamigo.proxybk.com/es/ereader/funlam/215448?page=19>.
- Estupiñán Gaitán, R. (2017). <i>Estados financieros básicos bajo NIC-NIIF</i>. Ecoe Ediciones. <https://www-digitaliapublishing-com.luisamigo.proxybk.com/a/126767>
- Alonso Sebastián, R. (2008). Valoración de empresas: teoría y casos prácticos. Aplicaciones al sector agroalimentario: ( ed.). Madrid, Spain: Mundi-Prensa. Recuperado de <https://elibro-net.luisamigo.proxybk.com/es/ereader/funlam/35871?>
- Jaramillo Betancur, F. (2010). Valoración de empresas: ( ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado de <https://elibro-net.luisamigo.proxybk.com/es/ereader/funlam/69142?>
- Gutiérrez Carmona, J., Gutiérrez González, D. F.(2018). Planeación financiera y gestión del valor. Ecoe Ediciones. <https://www-ebooks7-24-com.luisamigo.proxybk.com:443/?il=5981>
- Rodríguez Aranday, F. (2017). Finanzas 2. Finanzas corporativas: una propuesta metodológica: ( ed.). Murcia, Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Recuperado de <https://elibro-net.luisamigo.proxybk.com/es/ereader/funlam/116386?>