



José Antonio Cortés. *Director General de GVC Gaesco Pensiones*

Todos nosotros trabajamos en un entorno empresarial, algunos con una relación laboral y contrato de trabajo, y otros con una relación mercantil y contrato de agencia. **De alguna forma, todos somos empresarios.**

Alguien podría cuestionar que los primeros lo sean, pero si estamos hablando de profesionales que se toman en serio su carrera profesional, para mí no hay duda, lo son, por que al igual que un empresario pone en juego su capital financiero, el empleado se juega su marca personal, su valor como profesional y, por tanto, su futuro financiero.

En el caso del Agente es evidente que nadie puede cuestionar su vocación y estatus de empresario. **El Agente Financiero es un empresario**, no me cabe la menor duda, y es importante tenerlo muy claro especialmente por lo que ello conlleva, es decir, perseguir el objetivo de todo empresario que, sin duda, pasa por optimizar y maximizar el valor de su empresa.

Repasemos las principales métricas que se usan para valorar una empresa. Dependiendo del tipo de negocio, sector o industria donde la ubiquemos, su valor junto con los procedimientos y criterios para cuantificarlo estarán regidos por unas reglas u otras.

Los criterios más generalmente aceptados para calcular el valor de una empresa son el

descuento de flujos de caja, el **valor patrimonial** y/o **valor contable**, el **dividendo o rentabilidad por dividendo**, el **PER**, el NAV, etc. Hay una gran variedad de ellos.

En el ámbito de la gestión y el asesoramiento financiero, el valor de un negocio viene determinado casi en su totalidad por el valor de su Fondo de Comercio (FC)

No hay activos físicos que valorar, ni patentes, ni concesiones. Un FC de esas características se valora por el método del descuento de flujos de caja. Es el tamaño y la calidad del FC lo que determina la valoración de dicho negocio al incidir directamente en la proyección de los flujos futuros. El concepto de tamaño todos lo tenemos claro, no se puede cuestionar que cuanto mayor sea un FC, mejor. Pero es en su calidad, en los aspectos cualitativos donde reside gran parte de su valor. Esto es así porque al aplicar el descuento de flujos de caja (DFC) **serán la recurrencia, la estabilidad y la predictibilidad las cualidades que determinarán la prima de riesgo de dicho negocio y, por consiguiente, su valor.**

Hasta aquí nos hemos limitado a repasar los aspectos más relevantes en la valoración del FC de un Agente Financiero. Estamos hablando de un FC estático, es decir, del valor actual de los ingresos que una determinada cartera puede generar, lo que se denomina el **Embedded Value o Valor Intrínseco.**

Pero hay Fondos de Comercio que por su naturaleza conllevan una tasa de crecimiento implícita, no vegetativa-financiera, es decir, independientemente de su rendimiento financiero, tiene el potencial de seguir creciendo cada año durante un largo periodo de tiempo. Estamos hablando del **periodo de acumulación**, lo cual otorga un mayor valor

¿Qué tipo de producto dispone de dicha cualidad implícita?

El más evidente, por su propia naturaleza, son los **Planes de Pensiones.**

Los clientes con Planes de Pensiones suelen incrementar su posición recurrentemente cada año durante el periodo de acumulación.

Por tanto, aquellos empresarios-agentes que quieran maximizar el valor de su negocio deberían tener muy en cuenta qué activos y qué clientes son los idóneos para lograr dicho objetivo.

En nuestro sector, dichos activos reciben la denominación de **AUM (Asset Under Management o activos bajo gestión)**, es decir, **Fondos de Pensiones, Fondos de Inversión y Gestión de Carteras.**

Síguenos: