

QuienAportaValor.com

VALOR Y PRECIO

VALOR Y PRECIO

Solo un necio confunde valor y precio.

Una frase categórica para expresar un error muy frecuente. **Confundir valor y precio.**

VALOR



Dejando de lado, el valor intangible o emocional y centrándonos en el valor financiero, que podemos medir, una definición de valor sería, el importe total de los flujos financieros que el activo de la transacción es capaz de generar a lo largo del tiempo, descontado o teniendo en cuenta, el diferente valor que esos flujos tienen en el tiempo, llevándolos a presente.

PRECIO



Precio es el importe al que una de las partes involucradas en una transacción, está dispuesta a comprar y la otra parte está dispuesta a vender el objeto de la transacción. Es por tanto el importe al que se cierra la operación de compra venta.

El precio existe siempre que hay una transacción. El valor existe independientemente de que se produzca una transacción.



El objetivo de todo comprador es obtener la mayor diferencia entre el valor obtenido de la transacción y el precio pagado por ella, es decir dado el valor, cerrar la transacción al menor precio posible. En cambio, el objetivo del vendedor es el contrario. Considerando el valor del que se desprende, cobrar el mayor precio posible.

La situación se complica porque el precio es el mismo para ambos, comprador y vendedor. El valor, en cambio depende de los sujetos. Los flujos futuros que se pueden obtener de un mismo activo son diferentes.



EJEMPLOS DE DIFERENCIAS ENTRE VALOR Y PRECIO

- ✦ Una factoría, produce camisetas, está al 70% de su ocupación. El comprador además de vender camisetas, vende mascarillas y tiene pedidos para ocupar la fábrica al 100%, sin apenas inversión adicional. El valor financiero para vendedor y comprador es diferente ya que el comprador tiene capacidad para ocupar el 30% de la factoría, que para el vendedor es exceso de capacidad.
- ✦ Un empresa, ofrece servicios de venta de electricidad. Otra empresa es una empresa de energía integrada que además de servicios de electricidad ofrece servicios de gas. El valor de un cliente que necesita los servicios de electricidad y de gas, es mucho mayor para la empresa de energía integrada que para la empresa de electricidad. Con el mismo esfuerzo comercial se puede obtener mayores ingresos por cliente, es decir, mayores ingresos y márgenes al tener menos costes, asumiendo mismas tarifas. En este caso, no hay transacción, pero si hay valor diferente para dos empresas con circunstancias diferentes.
- ✦ Unos abuelos tienen dos nietos viviendo en A Coruña. Ellos viven en Madrid. Tras jubilarse, su deseo es vivir cerca de sus nietos. La inmobiliaria que contratan, basándose en sus necesidades, encuentra dos pisos. Ambos tienen los mismo metros, las mismas prestaciones y están situados en dos buenos barrios, con buenas comunicaciones y relativamente cercanos al centro y al paseo marítimo. A la pareja, les encanta caminar todos los días. Sin embargo, uno de los pisos, esta además muy cerca de sus nietos. Podrán por tanto ver a sus nietos todos los días, llevándolos al colegio mientras disfrutan de su paseo diario por la playa. Este último piso, tendrá mucho más valor para los abuelos. El precio de ambos pisos, dado que tienen las mismas características serían iguales.

Gracias

