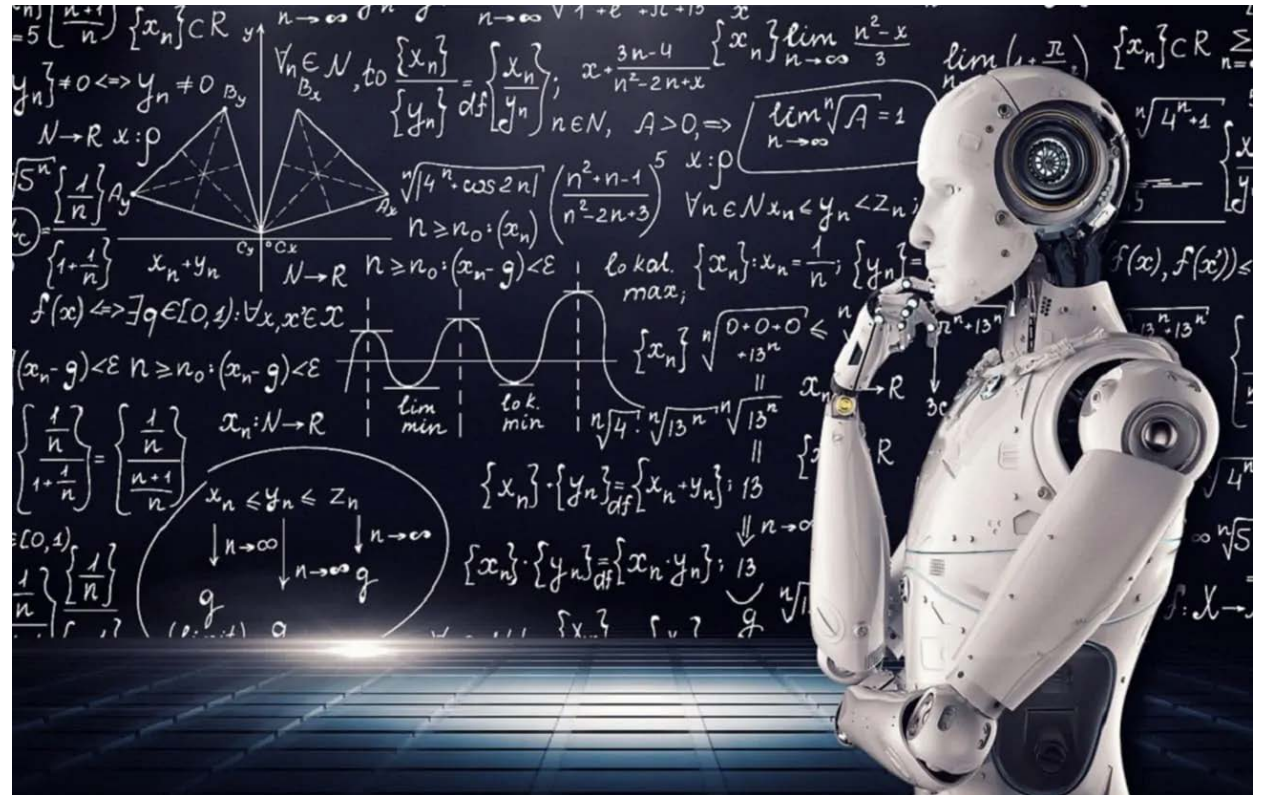
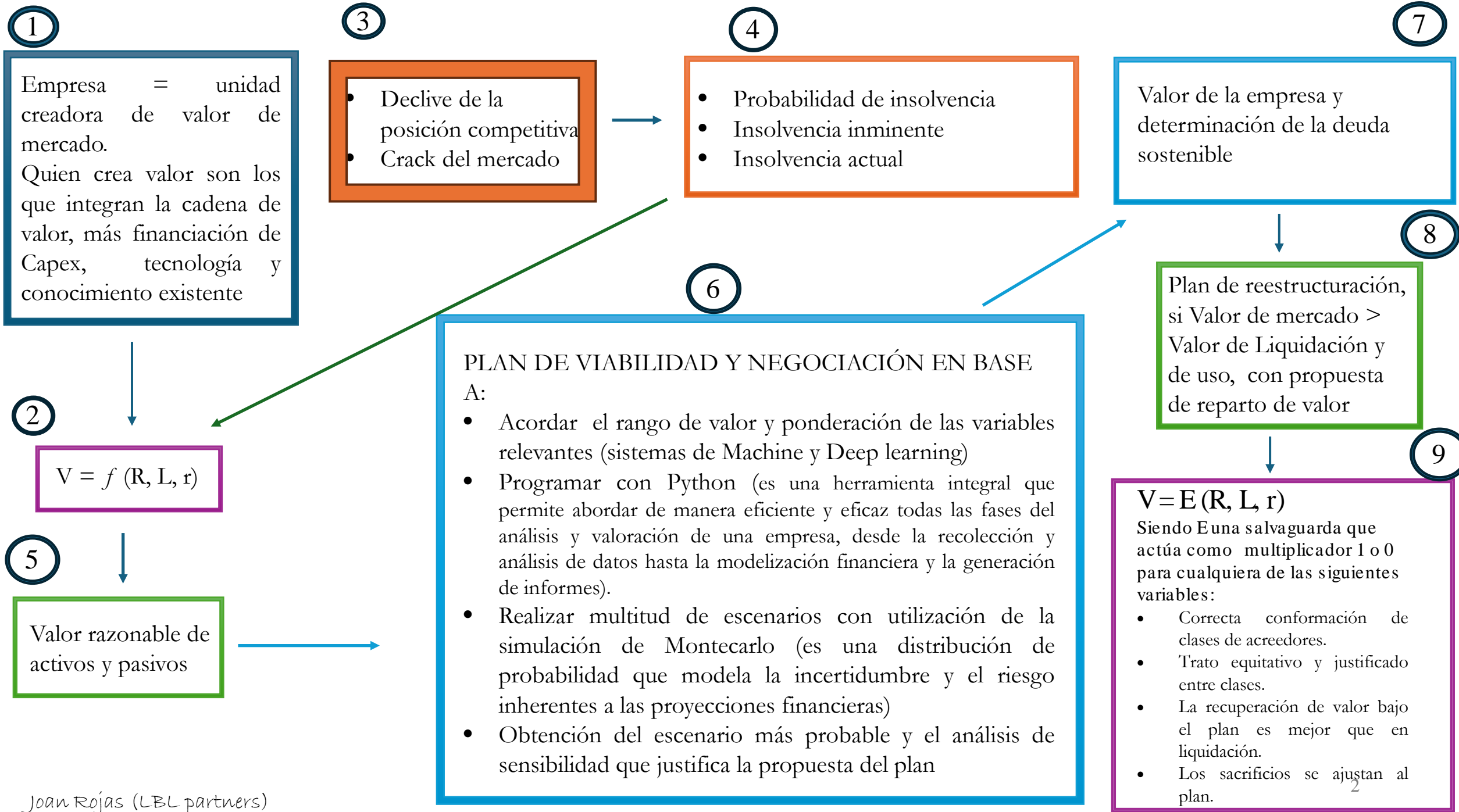


Valor, planes de reestructuración y negociación con apoyo de la IA



Joan Rojas (LBL partners)



1

Empresa = unidad creadora de valor de mercado.
 Quien crea valor son los que integran la cadena de valor, más financiación de Capex, tecnología y conocimiento existente

2

$$V = f (R, L, r)$$

5

Valor razonable de activos y pasivos

3

- Declive de la posición competitiva
- Crack del mercado

4

- Probabilidad de insolvencia
- Insolvencia inminente
- Insolvencia actual

6

PLAN DE VIABILIDAD Y NEGOCIACIÓN EN BASE A:

- Acordar el rango de valor y ponderación de las variables relevantes (sistemas de Machine y Deep learning)
- Programar con Python (es una herramienta integral que permite abordar de manera eficiente y eficaz todas las fases del análisis y valoración de una empresa, desde la recolección y análisis de datos hasta la modelización financiera y la generación de informes).
- Realizar multitud de escenarios con utilización de la simulación de Montecarlo (es una distribución de probabilidad que modela la incertidumbre y el riesgo inherentes a las proyecciones financieras)
- Obtención del escenario más probable y el análisis de sensibilidad que justifica la propuesta del plan

7

Valor de la empresa y determinación de la deuda sostenible

8

Plan de reestructuración, si Valor de mercado > Valor de Liquidación y de uso, con propuesta de reparto de valor

9

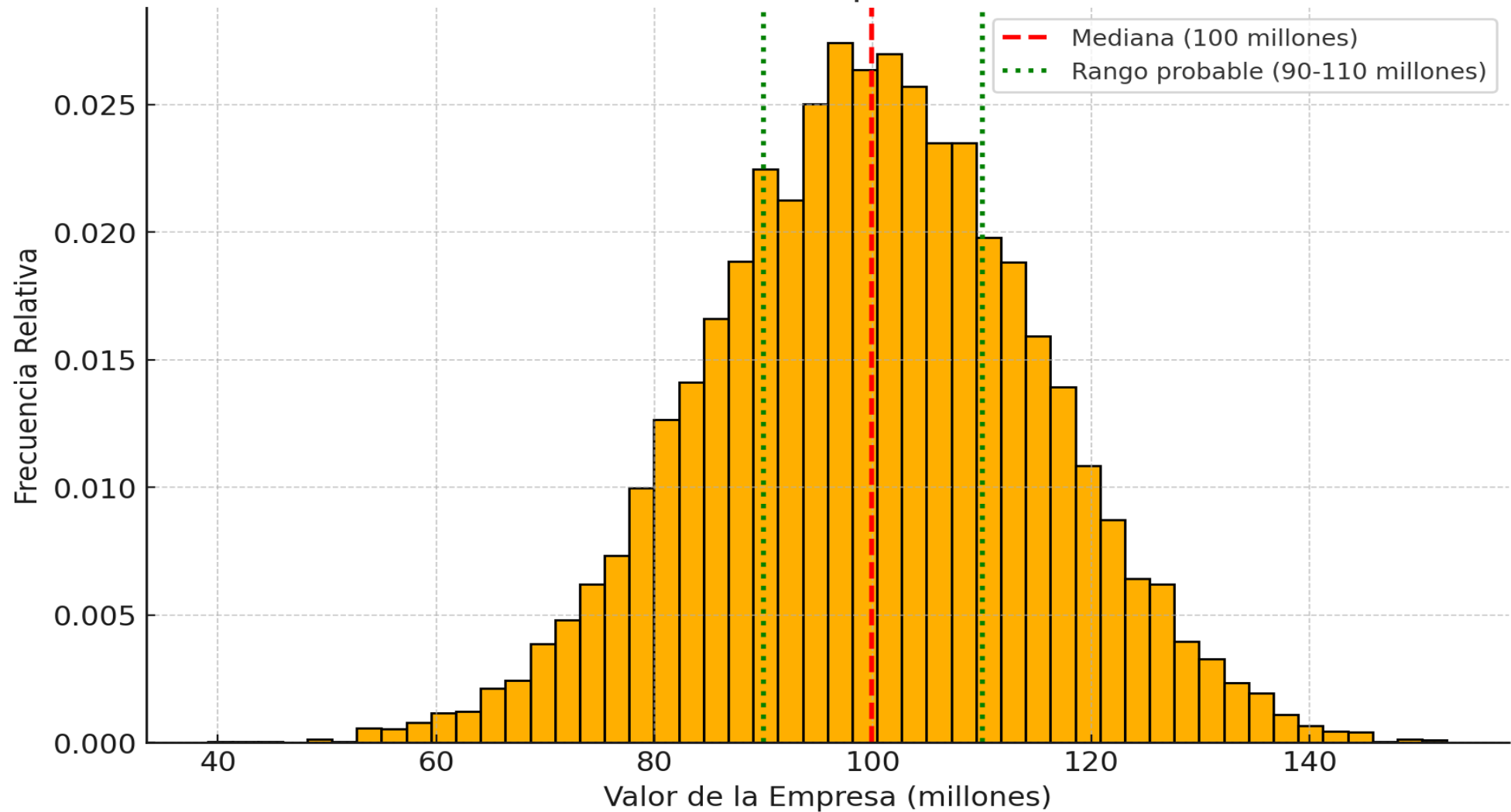
$V = E (R, L, r)$
 Siendo E una salvaguarda que actúa como multiplicador 1 o 0 para cualquiera de las siguientes variables:

- Correcta conformación de clases de acreedores.
- Trato equitativo y justificado entre clases.
- La recuperación de valor bajo el plan es mejor que en liquidación.
- Los sacrificios se ajustan al plan.

Proceso de la simulación de Montecarlo:

- Modelación de la incertidumbre y el riesgo en el método de valoración de la empresa por DFC y determinación de la deuda sostenible
1. **Identificación de Variables Clave** (Diagnóstico externo e interno)
 2. **Rangos de Valor** (análisis histórico, condiciones de mercado y proyecciones futuras)
 3. **Transparencia y Justificación** (reducir asimetrías de información)
 4. **Modelado de Variables** (distribuciones de probabilidad)
 5. **Simulación** (miles de iteraciones que producen distribución de posibles valores de la empresa)
 6. **Análisis de Resultados** (determinar la distribución más probable)
 7. **Visualización y Comunicación.** (ver gráfica)

Distribución de los Valores de la Empresa - Simulación de Montecarlo



MUCHAS GRACIAS



Joan Rojas (LBL partners)