Dos acciones

Como Vicepresidente de Desarrollo Corporativo en Microsoft, usted es responsable de la evaluación de posibles objetivos de adquisición. Hoy está viendo dos compañías de software que está considerando comprar. Ambas son empresas listadas en bolsa, en el negocio de Software como Servicio (SaaS). Los siguientes datos, en miles de dólares, muestran los resultados de los últimos cuatro años para estas compañías:

Compañía 1:

	2017	2016	2015	2014
Ingresos	673,304	389,330	205,233	105,018
Pérdidas	39,995	35,355	18,790	22,311

Compañía 2:

	2017	2016	2015	2014
Ingresos	917,406	880,247	850,088	804,911
Ganancias	23,480	4,108	6,703	-11,031

Las valoraciones para las compañías de SaaS son más altas de lo que han sido en el pasado. Para las compañías de SaaS a las que hace seguimiento, el negocio público promedio de SaaS se negocia a 10.07 veces los ingresos, mientras que la mediana es de 9.32 veces.

Estos múltiplos han aumentado dramáticamente desde el 2011. En ese momento, la valoración de una empresa debería ser aproximadamente 5 veces los ingresos de este año y 4 veces los ingresos del año próximo. Estos son datos para las empresas listadas en bolsa.

Su trabajo es recomendar un precio de compra para cada una así como una recomendación sobre cuál debe comprar y por qué.