



**Determinación del valor de la empresa Dreams Event Planning, para la toma de decisiones basado en un análisis financiero**

**Trabajo de grado para optar al título de Magister en Finanzas**

**Alejandro Algarra Vallejo  
Diego A Castillo Zúñiga**

**Asesor  
Guillermo Buenaventura  
PhD en Dirección de empresas**

**Universidad Icesi  
Facultad de Negocios y Economía  
Santiago de Cali  
2025**

Resumen.....	4
Abstract.....	5
1 Introducción.....	6
2 Perspectiva general.....	7
2.1 Objetivo.....	7
2.2 Problema.....	7
2.3 Reseña histórica.....	7
3 Análisis estratégico.....	8
4 Análisis de la situación financiera.....	11
5 Análisis del mercado.....	14
6 Valoración por Flujo de caja Descontado.....	15
6.1 Proyección de Ventas.....	15
6.2 Estimación del WACC.....	20
6.3 Proyecciones balance general y parámetros externos.....	21
6.4 Valoración flujo de caja libre activos DEP.....	24
6.5 Valoración flujo de caja libre accionistas DEP.....	27
6.6 Valoración por múltiplos.....	29
6.7 Tesis de inversión.....	32
6.8 Análisis de sensibilidad.....	33
7 Análisis de riesgos.....	36
7.1 Riesgos operativos.....	37
7.2 Riesgos financieros.....	37
7.3 Riesgos de mercado.....	38
8 Valoración por criterios empíricos.....	39
8.1 Criterio Z-score Altman.....	39
8.2 Criterio de inversión BEN.....	39
9 Conclusiones.....	40
Bibliografía.....	42
Lista de Anexos.....	43

Ilustración 1 Fuerzas de Porter DEP .....	9
Ilustración 2 Apalancamiento Financiero 2019-2023.....	12
Ilustración 3 Razones de liquidez .....	13
Ilustración 4 Razones de liquidez .....	14
Ilustración 5 Ventas 2019-2023 .....	16
Ilustración 6 Ventas 2021-2023 fórmula logarítmica .....	16
Ilustración 7 Proyección de ventas logarítmica 2024-2030 .....	17
Ilustración 8 Proyección Margen UN .....	17
Ilustración 9 Valor de Activos 2023-2030 .....	25
Ilustración 10 Valor de Accionistas 2023-2030.....	28
Ilustración 11 Análisis Z-score Altman.....	39
Ilustración 12 Radar de evaluación de inversión BEN.....	40
Tabla 1 Matriz DOFA .....	8
Tabla 2 Matriz CAME.....	10
Tabla 3 Estado de Resultados .....	11
Tabla 4 Estructura de balance .....	12
Tabla 5 Estado de Resultados proyección logarítmica.....	19
Tabla 6 Variables cálculo WACC .....	20
Tabla 7 Proyección balance y parámetros externos.....	23
Tabla 8 Flujo de Caja Libre y Valor Presente Neto Activos 2019-2030 .....	26
Tabla 9 FCL y Valor Presente Neto Accionistas 2019-2030 .....	28
Tabla 10 Múltiplos de empresa .....	29
Tabla 11 Valor Empresarial DEP por múltiplos.....	30
Tabla 12 Valora Patrimonial DEP por múltiplos.....	30
Tabla 13 Valor Empresarial estimado DEP .....	30
Tabla 14 Valor Patrimonial estimado DEP.....	31
Tabla 15 Valoración Patrimonial DEP por ponderación .....	31
Tabla 16 Valor Patrimonial DEP ponderación múltiplos y FCD.....	32
Tabla 17 Variables análisis de sensibilidad Activos .....	34
Tabla 18 Variables análisis de sensibilidad Accionistas .....	34
Tabla 19 Cálculo WACC análisis de sensibilidad .....	35
Tabla 20 Valor Activos - análisis de sensibilidad .....	35
Tabla 21 Valor Accionistas - análisis de sensibilidad .....	35
Tabla 22 Valor Activos por escenarios .....	36
Tabla 23 Valor Accionistas por escenarios.....	36
Tabla 24 Criterios de BEN .....	39

# Resumen

Este estudio tiene como objetivo valorar financieramente a la empresa colombiana Dreams Event Planning (DEP), dedicada a la organización de eventos de gran formato, con énfasis en el sector público, con más de 13 años de experiencia en el sector. Durante el desarrollo del proyecto se aplican las diferentes herramientas de análisis, como lo son: el análisis estratégico, el análisis financiero y la valoración de la empresa basada en los estados financieros de los últimos 5 años y la proyección de los mismos para un periodo de 4 años. Además, se aplicaron metodologías de valoración mediante flujos de caja descontados (FCD) y múltiplos de mercado.

Se presentan los resultados obtenidos y algunas conclusiones sobre los aspectos importantes identificados durante la realización del trabajo y la implementación de los diferentes métodos de valoración. Estos resultados y su interpretación serán una guía para la toma de decisión del accionista, enfocados en las estrategias planteadas. El informe concluye que DEP presenta un modelo de negocio rentable, financieramente viable y con potencial de valorización, siempre que logre reducir su dependencia del sector estatal y ejecute exitosamente su estrategia de expansión hacia eventos privados.

**Palabras claves:** análisis estratégico, flujos de caja descontados, valoración, modelo CAPM, índices de rentabilidad.

# Abstract

This study aims to conduct a financial valuation of the Colombian company Dreams Event Planning (DEP), which specializes in organizing large-scale events, primarily for the public sector, and has over 13 years of experience in the industry. Throughout the project, various analytical tools are applied, including strategic analysis, financial analysis, and business valuation based on the company's financial statements from the past five years, along with projections for the next four years. Additionally, valuation methodologies such as discounted cash flow (DCF) and market multiples are employed.

The report presents the results obtained and offers conclusions on key aspects identified during the project and the application of the different valuation methods. These findings and their interpretation serve as a decision-making guide for the shareholder, aligned with the proposed strategic approaches. The report concludes that DEP has a profitable business model, is financially viable, and has growth potential, provided it can reduce its reliance on the public sector and successfully execute its expansion strategy into private events.

**Key words:** strategic analysis, discount cash flow, valuation, CAPM model, profitability ratios.

# 1 Introducción

El objetivo de este proyecto es la valoración financiera de Dreams Event Planning, una empresa que se encuentra en el sector de la organización de convenciones y eventos comerciales, se ha consolidado en el mercado colombiano desde su fundación en 2011. La compañía ha experimentado un crecimiento en la producción de eventos de gran formato, especialmente en el sector público, lo que ha representado una parte fundamental de sus ingresos. No obstante, para diversificar sus fuentes de ingresos y reducir su dependencia del sector público, la empresa busca expandirse en el mercado de eventos privados, optimizar los recursos propios y captar inversión estratégica.

Se realizó un análisis financiero detallado para evaluar la viabilidad de dos opciones estratégicas: vender parcialmente a un socio estratégico o vender totalmente la empresa. Se utilizó la metodología de valoración basada en flujos de caja descontados y valoración por múltiplos, garantizando un enfoque riguroso y fundamentado para la toma de decisiones.

El estudio incluyó un análisis estratégico de la empresa mediante herramientas como la matriz DOFA y CAME, que ayudaron a identificar oportunidades y riesgos en el entorno competitivo. Además, se presentó un diagnóstico financiero basado en indicadores de rentabilidad, liquidez y endeudamiento, con el fin de proporcionar una visión completa de la situación actual de la empresa y su potencial de crecimiento.

El resultado de este estudio servirá como insumo clave para los directivos de Dreams Event Planning en la definición de su estrategia de crecimiento y sostenibilidad a largo plazo, facilitando la toma de decisiones informadas en un entorno de negocios dinámico y competitivo.

## 2 Perspectiva general

### 2.1 Objetivo

El objetivo del estudio es hacer una valoración adecuada de la empresa Dreams Event Planning que permita tomar una decisión entre una posible venta total o una venta parcial donde puedan captar inversionistas.

### 2.2 Problema

Actualmente la compañía Dreams Event Planning está buscando alianzas estratégicas debido a que proyecta aumentar sus ingresos producto de la realización de eventos masivos y de gran envergadura como parte de su estrategia de expansión.

DEP realiza eventos masivos en el sector público de donde provienen en un 60% los ingresos de la compañía, la estrategia es depender menos del sector público y concentrarse más en los eventos de carácter privados ya que generan un margen de mucho mayor y la rotación del efectivo es mayor.

Para tal fin enfocados en esta estrategia se requiere una valoración de la compañía para buscar un aliado estratégico y/o venta parcial de la compañía.

### 2.3 Reseña histórica

Dreams Event Planning es una empresa que pertenece al sector pyme establecida como SAS en el 2011, pero sus inicios se remontan al año 1994 cuando su fundador Oscar Alexander Garzon renuente a iniciar una carrera universitaria y por su pasión por la música electrónica, ve una oportunidad de animar fiestas como Dj en su vecindario, posteriormente empezó a organizar eventos más estructurados como fiestas de cumpleaños, matrimonios, quince años, fiestas de grados, proms etc, logrando capitalizarse para adquirir equipamiento y no tener que tercerizar el servicio de equipos y obtener una mejor rentabilidad.

Para el año 2005 es contactado por funcionarios de MALOKA, donde meses después de un arduo trabajo comercial, logra un acuerdo para convertirse en proveedor de servicios logísticos de iluminación y servicio técnico para los eventos de MALOKA. Esta relación comercial hace que la empresa se convierta en Dreams Event Planning que pasaría a ser en una empresa de producción de eventos de gran formato. Para el año 2012 la labor comercial de su fundador abre la posibilidad de realizar un evento de gran formato en todo el país con el Ministerio de Educación denominado SUPÉRATE CON EL SABER, donde DEP realiza un contrato inter-administrativo. La buena ejecución de este proyecto

hace que la empresa sea invitada a licitar y estructurar eventos estatales de los cuales desde el 2013 se convierte en su unidad de negocio más fuerte hasta el día de hoy. (PLANNING, DREAMS EVENT, 2023).

### 3 Análisis estratégico

La matriz DOFA es una herramienta estratégica que permite identificar y evaluar los factores internos (Fortalezas y Debilidades) y los factores externos (Oportunidades y Amenazas) para obtener las mejores estrategias que se van a trabajar para obtener un mejor desempeño de la empresa o tomar decisiones estratégicas. A partir de este diagnóstico, se plantean estrategias financieras que permiten optimizar la rentabilidad, tomar las mejores decisiones financieras de la empresa y mitigar riesgos asociados al mercado y entorno macroeconómico.

Tabla 1 Matriz DOFA

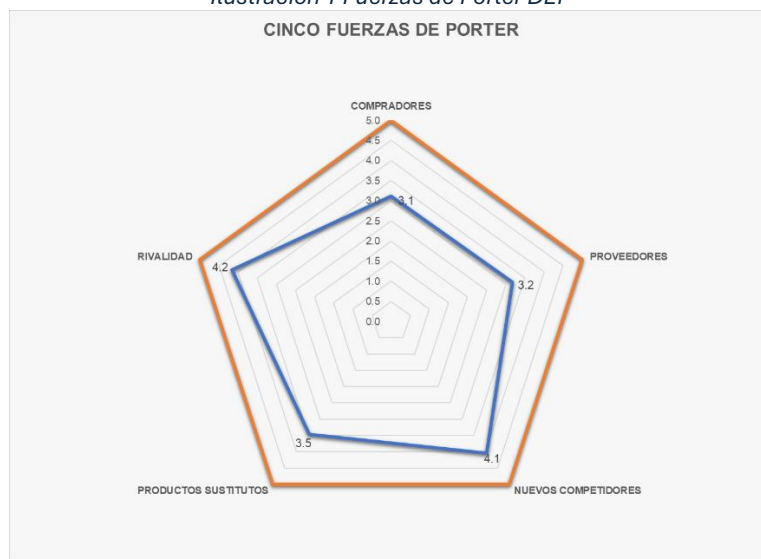
<b>Factores Internos</b>  <b>Factores Externos</b>	<b>Fortalezas</b> 1. Reputación de la empresa dentro del mercado. 2. Capacidad operativa y logística. 3. Músculo financiero. 4. Posicionamiento de marca 5. Calidad superior y certificación.	<b>Debilidades</b> 1. Centrados en los eventos del Estado. 2. Potenciar la marca. 3. Diversificación de ingresos. 4. Cobertura ante alta demanda. 5. Activos inproductivos. 6. Rotación de las CxC. 7. Estructura organizacional
	<b>Oportunidades</b> 1. Crecimiento del mercado nacional/internacional. 2. Alianzas estratégicas en eventos privados. 3. Moverse en lo que pide el mercado. 4. Integración hacia atrás. 5. Integración sinérgica. 6. Alianza con organizaciones culturales.	<b>Estrategias (FO)</b> 1. Aprovechar la capacidad operativa y reputación de la empresa para generar alianzas estratégicas en eventos privados. 2. Cuenta con la flexibilidad para moverse en la oferta del mercado. 3. Invertir en compañías que hacen parte de la cadena de suministro de la operación.
<b>Amenazas</b> 1. Fuerte lucha competitiva. 2. Factores climáticos. 3. Competencia de precios. 4. Funcionarios de contratación en las entidades estatales. 5. Recorte de financiamiento público. 6. Indicadores macroeconómicos.	<b>Estrategias (FA)</b> 1. Desarrollar estrategias de innovación y mercadeo para ofrecer servicios diferenciadores. 2. Aprovechar el know how de la compañía para posicionarse en el sector privado. 3. Diversificación en otros activos para contrarrestar la incertidumbre del mercado en	<b>Estrategias (DA)</b> 1. La corrupción en la administración pública impacta en los ingresos de la compañía. 2. Propuesta de venta parcial o total de la compañía. 3. Recorte de fondos en algunas entidades del Estado.

fuente propia

En cuanto a los factores internos de la compañía, se lograron agrupar las fortalezas en tres grandes grupos: el músculo financiero que se desarrollará más adelante, la capacidad operativa y logística (estructura de costos eficiente), y el buen posicionamiento de marca con el que cuenta la compañía. En cuanto a las debilidades se logró identificar que la compañía cuenta con una gran dependencia de los ingresos y contratos estatales, baja rotación de la cartera de clientes y la falta de diversificación de los ingresos, ya que la compañía en este momento se centra en los eventos del Estado y no ha desarrollado fuentes alternativas de ingresos.

Con respecto al análisis de los factores externos, la empresa cuenta con grandes oportunidades que permitan al crecimiento financiero de la empresa, entre estas es la expansión a nuevos mercados (eventos privados), generar alianzas estratégicas en eventos privados y la oportunidad de una integración sinérgica por medio de la inversión en empresas complementarias dentro de la cadena de valor. Mientras que las principales amenazas identificadas son el recorte de financiamiento público, un rubro difícil de predecir, ya que el país se encuentra en una fuerte tensión política que puede llevar a recortes gubernamentales; competencia de precios y factores macroeconómicos adversos, estos últimos pueden afectar la competitividad de la empresa frente a sus competidores y la estabilidad financiera de la misma.

Ilustración 1 Fuerzas de Porter DEP



fuerza propia

El análisis de las fuerzas de Porter refleja un entorno competitivo de presión moderada a alta para Dreams Event Planning. La rivalidad entre competidores (4.2) y la amenaza de nuevos entrantes (4.1) se destacan como las fuerzas más intensas, evidenciando un mercado dinámico y con bajas barreras de entrada. La amenaza de productos sustitutos (3.5) también es relevante, mientras que el poder de negociación de proveedores (3.2) y compradores (3.1) se mantiene en niveles moderados. Este contexto subraya la necesidad de una propuesta de valor diferenciada para sostener la competitividad de la empresa.

Con las estrategias que resultaron a partir del análisis DOFA y los resultados de las cinco fuerzas de Porter se hizo un análisis más detallado, CAME, donde a partir de las principales Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas se identificaron una serie de factores esenciales que determinarán el enfoque y desarrollo financiero de este proyecto para la empresa DEP. A partir del diagnóstico situacional, se seleccionaron dos

estrategias claves a desarrollar que permitirán fortalecer la estabilidad financiera, diversificar ingresos y optimizar la rentabilidad de la empresa.

Tabla 2 Matriz CAME

<b>Factores Internos</b>  <b>Factores Externos</b>	<b>Fortalezas</b> 1. Reputación de la empresa dentro del mercado. 2. Capacidad operativa y logística. 3. Músculo financiero.	<b>Debilidades</b> 1. Activos inproductivos. 2. Rotación de las CxC. 3. Contratos en los eventos del Estado
	<b>Oportunidades</b> 1. Crecimiento del mercado nacional/internacional. 2. Alianzas estratégicas en eventos privados.	<b>Estrategias (FO)</b> 1. Aprovechar la capacidad operativa y reputación de la empresa para generar alianzas estratégicas en eventos privados. <i>Captar al menos 1 evento cultural nuevo por año que permita incrementar los ingresos en Max 20% anual - Min 10%.</i>
<b>Amenazas</b> 1. Competencia de precios. 2. Recorte de financiamiento público. 3. Indicadores macroeconómicos.	<b>Estrategias (FA)</b> 1. Desarrollar estrategias de innovación y mercadeo para ofrecer servicios diferenciadores. <i>Invertir en el área de mercadeo y ventas para potenciar el servicio. Min 1% - Max 3% anual (gastos operativos)</i>	<b>Estrategias (DA)</b> 1. Propuesta de venta parcial o total de la compañía. <i>Realizar ejercicio financiero para obtener el costo total de la empresa al día de hoy y proponer una venta parcial Min 40% - Max 49%.</i>

fuentes propia

La primera estrategia seleccionada es: *Aprovechar la capacidad operativa y reputación de la empresa para genera alianzas estratégicas en eventos privados.* Se identificó que la empresa cuenta con una reputación en el mercado que se ha ganado a lo largo de los años con los diferentes eventos realizados y pueden lograr un gran salto organizacional participando en el mercado de eventos privados. El principal objetivo para DEP sería captar al menos 1 evento cultural (privado) nuevo por año que permitirá incrementar los ingresos en un 10 – 20% anual. Las principales claves para esta estrategia es identificar y desarrollar alianzas estratégicas para la organización de dichos eventos, implementar estrategias de mercadeo dirigidas a dicho segmento, y analizar la rentabilidad de los eventos captados y optimizar los costos operativos.

La segunda estrategia, que es la base de este informe y que se desarrollará detalladamente es: *Elaborar una propuesta de venta parcial o total de la compañía.* En las revisiones que hubo con el propietario de la compañía, informó que desde su lado estaría interesado en poder conseguir ese inversionista que permita llevar a DEP al siguiente nivel dentro de la organización de eventos de gran envergadura. Se realizará un análisis financiero detallado para obtener el costo de la empresa hoy en día y salir a buscar ese inversionista, la propuesta que se trabajará es una venta parcial entre el 40-49% de la compañía, con el objetivo que el dueño actual siga manteniendo la mayoría.

La venta parcial de DEP permitirá inyectar liquidez y fortalecer la operación sin perder el control mayoritario, la incorporación de un socio estratégico puede facilitar la expansión y mejorar la competitividad en el mercado. La acción clave dentro de este desarrollo es realizar un ejercicio de valoración empresarial por múltiplos y flujo de caja descontado,

de esta forma se proporcionará un marco sólido para la toma de decisiones, asegurando la sostenibilidad de la empresa en el futuro.

## 4 Análisis de la situación financiera

La empresa lleva sus cuentas y prepara sus estados financieros de conformidad con lo establecido en la Ley 1314 de 2009, así como el Decreto 3022 de 2013, en cumplimiento de las NIIF para pymes. Los estados financieros que presenta pertenecen sólo a la entidad. (PLANNING, DREAMS EVENT, 2023)

De acuerdo con los resultados presentados en la Tabla 3, se observa que la empresa generó valor pese al impacto del mercado de eventos en Colombia debido a la pandemia. Además, hubo un incremento del 127% en la Utilidad Neta en el 2023 en comparación con el 2022, ya que los Ingresos Operacionales aumentaron en un 88% y la relación entre Gastos e Ingresos disminuyó con respecto al año 2022. A pesar de que la empresa presenta ingresos operativos significativos, se observa que sus gastos operativos son elevados, representando en promedio el 62% de los ingresos durante los últimos cinco años.

Para aumentar los ingresos y optimizar la estructura de gastos operativos, se ha propuesto una alianza estratégica con un tercero que garantizará una ocupación de los activos de la empresa entre el 90% y el 95%. Con esta alianza, DEP busca generar una nueva fuente de ingresos no contemplada previamente, añadiendo así valor adicional a la empresa.

Tabla 3 Estado de Resultados

k COP	Estado de Resultados				
	12/31/2019	12/31/2020	12/31/2021	12/31/2022	12/31/2023
Ingresos Operacionales	2,245,450	1,027,129	667,245	1,599,724	3,015,423
Gastos servicios conexos	-1,167,889	-561,567	-405,998	-1,184,720	-2,145,918
<b>EBITDA</b>	<b>702,709</b>	<b>394,743</b>	<b>142,200</b>	<b>231,372</b>	<b>533,258</b>
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,077,561</b>	<b>465,562</b>	<b>261,246</b>	<b>415,004</b>	<b>869,504</b>
Gastos de beneficios a emplea	-339,856	-112,634	-65,077	-84,865	-90,127
Gastos de depreciación, deteri	-49,677	-22,116	-12,398	-13,567	-21,289
Gastos por impuestos	-23,740	-9,922	-7,273	-15,453	-33,542
<b>Utilidad Operacional (EBIT)</b>	<b>664,289</b>	<b>320,890</b>	<b>176,497</b>	<b>301,118</b>	<b>724,547</b>
Gastos financieros	-113,253	-58,555	-22,551	-22,931	-68,388
Otros gastos	-23,181	-8,547	-58,127	-90,595	-361,789
Otros ingresos	11,924	60,284	11,432	7,282	149,212
<b>UAI</b>	<b>539,779</b>	<b>314,072</b>	<b>107,251</b>	<b>194,874</b>	<b>443,581</b>
Impuesto de renta	-86,365	-59,674	-33,248	-60,411	-137,510
<b>Utilidad Neta</b>	<b>453,414</b>	<b>254,398</b>	<b>74,003</b>	<b>134,463</b>	<b>306,071</b>

fuerce propia

Como empresa dedicada a la organización de eventos, la ejecución se realiza de forma inmediata, conforme a las condiciones del mercado. Por esta razón, el apalancamiento es a corto plazo y puede observarse en el indicador Deuda Neta/EBITDA, el cual ha disminuido constantemente en los últimos tres años, alcanzando valores cercanos a cero en el 2023. Dado el segmento de mercado en el que opera la empresa, el nivel de endeudamiento es bajo, ya que dispone de una gran cantidad de activos propios utilizados para los eventos, reduciendo la necesidad de recurrir al apalancamiento. En consecuencia, el nivel de endeudamiento en los últimos años ha sido inferior al 15% (ver Tabla 4).

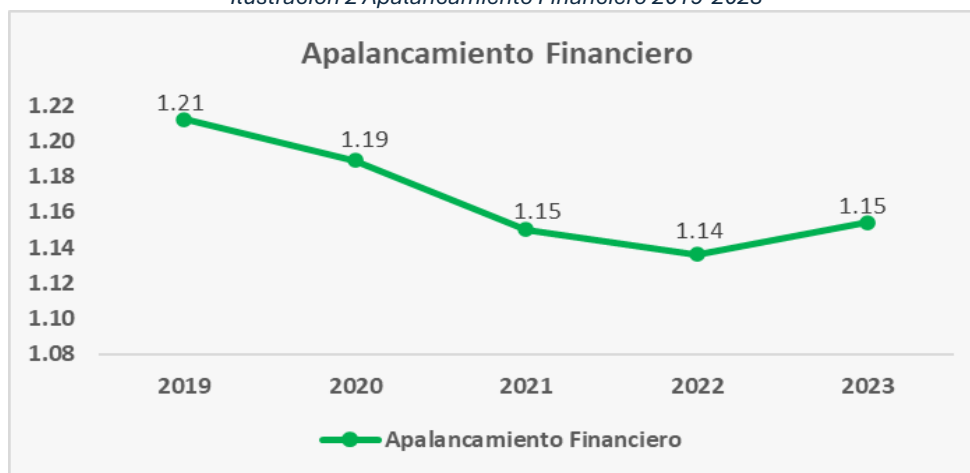
Tabla 4 Estructura de balance

Estructura de balance	2019	2020	2021	2022	2023
Deuda Neta / Ebitda ( X Veces)	1.26	2.07	3.90	2.64	-0.20
Deuda / Ebitda ( X veces )	1.28	2.07	3.94	2.65	1.02
Deuda / Ebit ( X Veces)	1.35	2.55	3.18	2.04	0.75
Deuda / Patrimonio	11.81%	6.53%	1.99%	0.78%	1.02%
Endeudamiento	17.50%	14.30%	11.73%	12.24%	14.45%
Apalancamiento Financiero	1.21	1.19	1.15	1.14	1.15

fuerce propia

Como se observa en la Ilustración 2, el apalancamiento financiero varió entre 1.21 y 1.14, lo que muestra que la empresa tiene bajo nivel de endeudamiento y financia la mayoría de sus activos con patrimonio propio. Según el indicador de endeudamiento y apalancamiento financiero, se evidencia que la empresa está reduciendo su riesgo financiero. Sin embargo, se sugiere la posibilidad de aprovechar un apalancamiento externo para expandirse en el mercado de nuevos eventos.

Ilustración 2 Apalancamiento Financiero 2019-2023

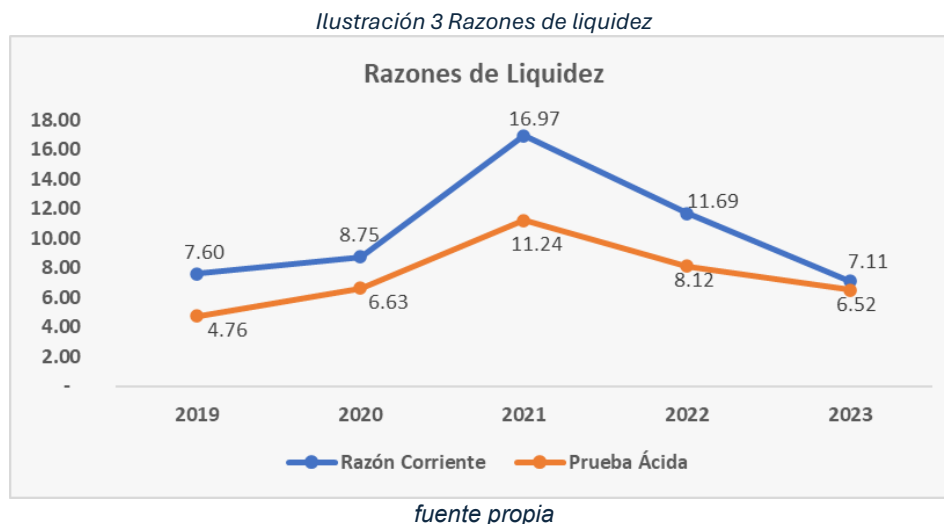


fuerce propia

La Ilustración 3 que hace referencia a la liquidez, muestra que en cuanto la razón corriente la empresa tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes, ya que el resultado en cada uno de los años fue superior a 1. Adicional, la

empresa cuenta con suficiente liquidez para cubrir sus deudas a corto plazo sin depender de la venta de inventarios, ya que los resultados de la prueba ácida en cada uno de los años fueron superiores a 1.

La empresa tiene una razón corriente y prueba ácida alta, esto indica que tiene un exceso de liquidez, lo cual es positivo en términos de seguridad financiera, podría indicar que la empresa está acumulando demasiados activos líquidos sin usarlos eficientemente y perdiendo la oportunidad de invertir en crecimiento.



El Margen UB (Margen de Utilidad Bruta) ha mostrado una tendencia decreciente, pasando del 48% en 2019 al 26% en 2022. En 2023 hubo una leve recuperación al 29%, lo que indica una reducción en la demanda de eventos por la pandemia, que obligó a la contracción de mercado en general.

ROA (Return on Assets - Retorno sobre Activos): cayó de 7% en 2019 a 1.3% en 2021, mostrando baja eficiencia en el uso de activos. En 2023 mejoró a 5% indicando un posible mejor uso de recursos que resultó en un aumento de ingresos, por la reactivación económica una vez superado el confinamiento por pandemia, las fluctuaciones en la demanda de eventos (pandemia, política restrictiva, inflación) ha hecho que la recuperación se haya ralentizado.

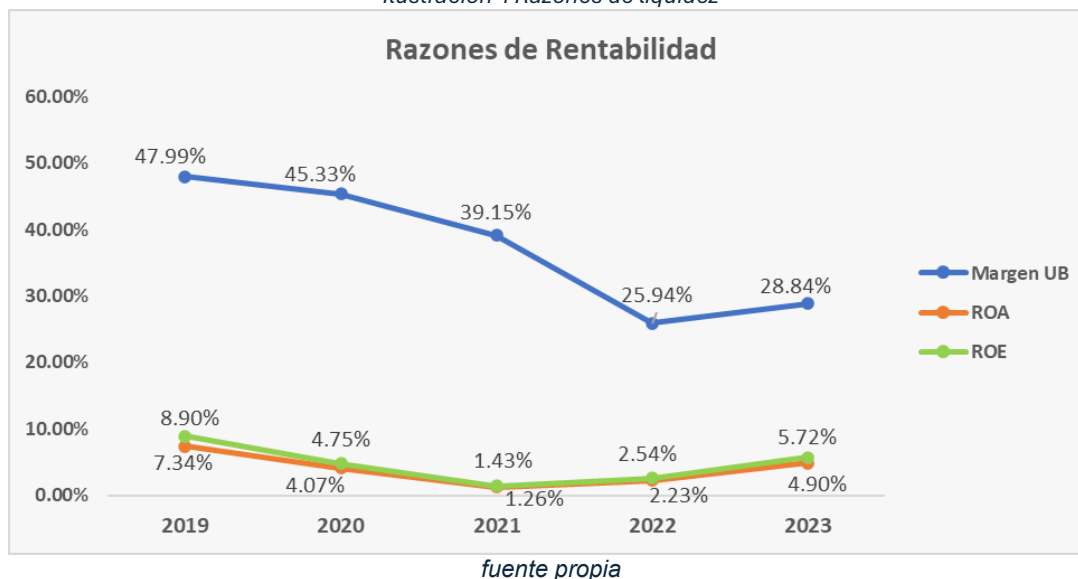
ROE (Rentabilidad sobre Patrimonio): se redujo drásticamente de 8.90% en 2019 a 1,43% en 2021 (Ilustración 4, razones de liquidez), reflejando menores beneficios para los accionistas. A partir de 2022, inició una leve recuperación hasta 5.72% en 2023, aunque sigue por debajo de niveles prepandemia

Factores Claves en la Rentabilidad Impacto de la Pandemia (2020-2021): restricciones a eventos en vivo redujeron ingresos y aumentaron costos de adaptación.

Recuperación Lenta (2022-2023): aunque la demanda de eventos ha crecido, la inflación y los costos logísticos han afectado márgenes. Estrategias de Optimización La mejora en ROA y ROE en 2023 sugiere esfuerzos en eficiencia operativa y reducción de costos.

En conclusión, la rentabilidad del sector aún está en recuperación, pero muestra señales de mejora en 2023. La estabilidad económica y estrategias de eficiencia serán clave para recuperar niveles previos a 2020.

Ilustración 4 Razones de liquidez



De acuerdo con lo anterior la empresa es financieramente viable y genera valor para su propietario y fundador. (ver anexo No. 1, Análisis Financiero DREAMS)

## 5 Análisis del mercado

De acuerdo con el registro en la Cámara de Comercio de Bogotá, Dreams Event Planning tiene como código CIIU de actividad principal el 8230. Este corresponde al mercado de Organización de convenciones y eventos comerciales, esta clase incluye la organización, promoción y/o gestión de exposiciones, empresariales o comerciales, convenciones, conferencias y reuniones, que cuentan o no con la gestión de instalaciones y dotación de personal para su funcionamiento. Como actividad secundaria, CIIU 7729, es el alquiler y arrendamiento de otros efectos personales y enseres domésticos, incluye todo tipo de artículos personales y enseres domésticos, excepto equipo recreativo y deportivo. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2024)

Teniendo en cuenta lo anterior, el estudio de mercado se hará correspondiendo a su actividad principal que es la Organización de convenios y eventos comerciales, adicional, es la actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo 2023. El

grupo NIIF al que corresponde es el Grupo 2, tiene activos totales entre 500 y 30.000 SMMLV o cuentan con una nómina de entre 11 y 200 trabajadores. (Leal, 2018)

El mercado de eventos en Colombia se ha expandido considerablemente debido al crecimiento de los diferentes eventos culturales, conciertos, eventos en vivo. Los eventos culturales son un gran atractivo para los turistas, por esto en Colombia se ha invertido en el crecimiento de dichos eventos, no solo pensando en la atracción de los turistas sino en la generación de nuevos empleos. Un claro ejemplo fue el Carnaval de Barranquilla que en el 2023 tuvo una asistencia aproximada de 5 millones de personas.

Cabe resaltar que en Colombia muchos sectores económicos se vieron afectados a inicios del 2020, mes de marzo, por el confinamiento que hubo a nivel mundial y local por la pandemia COVID-19, uno de los sectores más afectados fue el de los eventos porque no se permitía la realización de estos de forma presencial, sin embargo, este sector se ha ido recuperando desde dicho evento, ProColombia confirma que “Colombia es el tercer país que más realiza eventos y convenciones en América Latina” (La Nota Económica, 2023). Se debe tener en cuenta que este sector es importante para el PIB del país porque genera empleos directos e indirectos, adicional, promueve el crecimiento de otros grupos económicos. Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo confirma, “este sector agrupa más de 52 categorías y aporta más de \$15 billones a la economía del país, lo que representa cerca del 2,7% del PIB (...) presentaron una tasa de crecimiento del 46,9%, en términos anuales.” (La Nota Económica, 2023)

## 6 Valoración por Flujo de caja Descontado

### 6.1 Proyección de Ventas

De acuerdo con los posibles escenarios de proyección de ventas, se validaron diferentes métodos como la proyección de crecimiento promedio, proyección de crecimiento promedio móvil, proyección de tendencia móvil, proyección exponencial y proyección logarítmica, siendo esta última la más consistente con respecto al comportamiento de la compañía en los últimos 5 años.

En el caso de las proyecciones de crecimiento promedio y promedio móvil, obteníamos una proyección de ventas para el 2030 de más de 7 veces las ventas del 2023, un resultado que no refleja el comportamiento real de la compañía. Como se observa en la Ilustración 5 los datos desde el 2019 al 2020 distorsionan el comportamiento de la tendencia, por esto el rango de proyección para este caso se acota a solo 3 datos históricos como se puede observar en la Ilustración 6.

Ilustración 5 Ventas 2019-2023

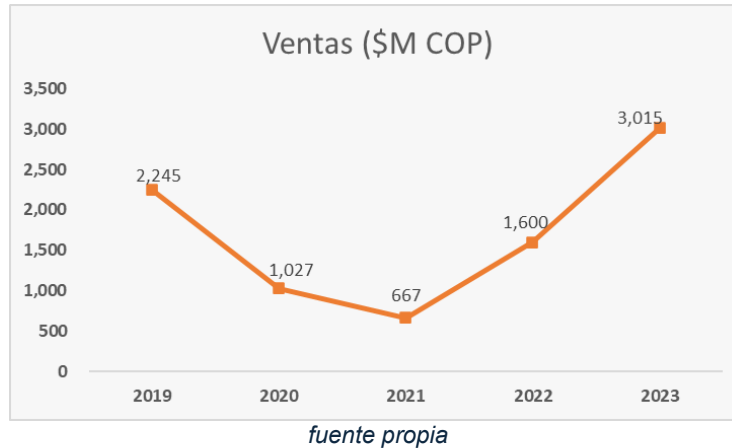
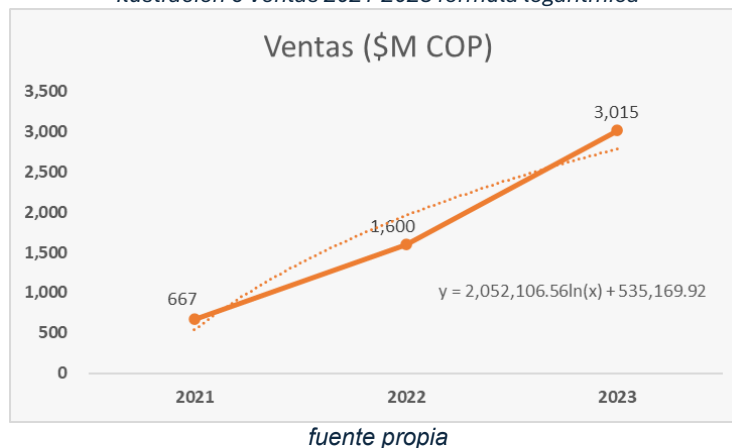


Ilustración 6 Ventas 2021-2023 fórmula logarítmica



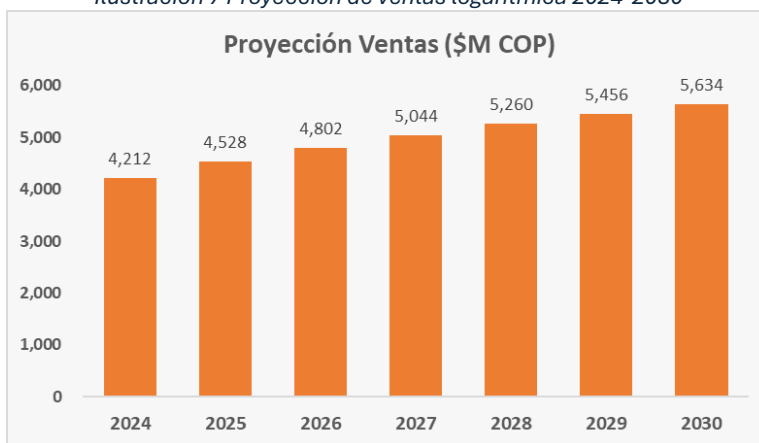
Los supuestos que se tuvieron en cuenta para el análisis de resultados en la proyección de tendencia móvil fueron los siguientes:

- **Proyección de ventas:** se proyectan las ventas por medio de la fórmula logarítmica de la Ilustración 6,  $y = 2,052,106.56 \ln(x) + 535,169.92$ .
- **Ratio proyección gastos operativos:** promedio de los últimos 5 años de los gastos operativos, con un resultado del 63.9%.
- **Ratio de la proyección de los gastos admin y ventas:** promedio de los últimos 2 años de los gastos administrativos y ventas, con un resultado del 5.6%.
- **Proyección de gastos financieros:** promedio móvil de los últimos 5 años de los gastos financieros con respecto a las ventas.
- **Ratio proyección de los impuestos:** promedio de los últimos 2 años de los impuestos con respecto a la UAI, con un resultado del 31%.

La proyección logarítmica fue el método seleccionado para este caso, ya que la compañía se encuentra en fase de expansión con momentos de aceleración y estabilización, como se identifica en la Ilustración 6, en los años 2024 y 2025 hay una

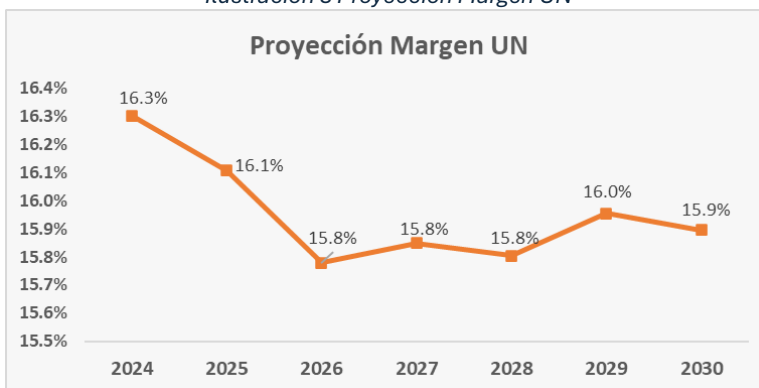
aceleración y luego un proceso de estabilización hasta el 2030. Para aprovechar este crecimiento, se propone mantener una estrategia adaptable, equilibrando inversión en innovación con eficiencia operativa. La proyección de ventas resulta en una estimación de una utilidad neta consistente y conservadora ante las fluctuaciones del mercado. Ilustración 8, proyección de UN

Ilustración 7 Proyección de ventas logarítmica 2024-2030



fuentes propia

Ilustración 8 Proyección Margen UN



fuentes propia

Dentro de la proyección se asume que los gastos operativos y administrativos crecerán de manera proporcional a la expansión de las operaciones, manteniendo una estructura de costos alineada con la estrategia de eficiencia. Se considera también un incremento progresivo en la utilidad operativa, impulsado por una mejora en los márgenes a medida que la compañía alcanza economías de escala.

Otro factor clave en la valoración es la estimación de los gastos financieros, que reflejan un manejo prudente del endeudamiento y una estructura de capital estable. Finalmente, la tasa de impuestos aplicada se basa en la normativa vigente, con ajustes en función de posibles cambios regulatorios futuros.

Estos supuestos garantizan una proyección financiera alineada con la realidad del negocio y su capacidad de crecimiento sostenible en el tiempo.

Tabla 5 Estado de Resultados proyección logarítmica

**PROYECCIÓN LOGARITMICA 2021-2023**

Estado de Resultados (\$k COP)												
Año	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
<b>Ventas</b>	2,245,450	1,027,129	667,245	1,599,724	3,015,423	4,212,051	4,528,385	4,802,406	5,044,109	5,260,320	5,455,907	5,634,463
<b>(Gastos Operativos)</b>	(1,167,889)	(561,567)	(405,998)	(1,184,720)	(2,145,918)	(2,691,239)	(2,893,356)	(3,068,438)	(3,222,872)	(3,361,017)	(3,485,985)	(3,600,071)
<b>Utilidad Bruta</b>	1,077,561	465,562	261,246	415,004	869,504	1,520,813	1,635,029	1,733,967	1,821,237	1,899,303	1,969,922	2,034,392
<b>(Gastos Admin. y Ven.)</b>	(413,272)	(144,672)	(84,749)	(113,886)	(144,958)	(236,235)	(253,977)	(269,346)	(282,902)	(295,028)	(305,998)	(316,012)
<b>(Costo Total)</b>	(1,581,161)	(706,239)	(490,748)	(1,298,606)	(2,290,876)	(2,927,474)	(3,147,333)	(3,337,784)	(3,505,773)	(3,656,045)	(3,791,982)	(3,916,083)
<b>Utilidad Operacional</b>	664,289	320,890	176,497	301,118	724,547	1,284,577	1,381,052	1,464,622	1,538,335	1,604,275	1,663,924	1,718,380
<b>(Gastos Financieros)</b>	(124,510)	(6,818)	(69,246)	(106,244)	(280,965)	(289,396)	(323,942)	(366,373)	(379,717)	(399,447)	(402,405)	(420,350)
<b>UAI</b>	539,779	314,072	107,251	194,874	443,581	995,181	1,057,110	1,098,249	1,158,618	1,204,828	1,261,519	1,298,030
<b>(Impuestos)</b>	(86,365)	(59,674)	(33,248)	(60,411)	(137,510)	(308,506)	(327,704)	(340,457)	(359,172)	(373,497)	(391,071)	(402,389)
<b>Utilidad Neta</b>	453,414	254,398	74,003	134,463	306,071	686,675	729,406	757,792	799,447	831,331	870,448	895,640

*fuentes propia*

## 6.2 Estimación del WACC

Para el cálculo del  $K_e$  se utilizó la fórmula del modelo CAPM donde las principales variables son el rendimiento libre de riesgo ( $R_f$ ), el equity risk premium (ERP) y el beta apalancada del sector. A continuación, se detallará cómo fue el cálculo para cada una de las siguientes variables, el cálculo del WACC y  $K_e$  es al cierre del 2023 todos los indicadores financieros de la empresa serán al cierre del 2023. El modelo CAPM permite obtener un  $K_e$  en USD, por lo tanto se debe calcular la devaluación del peso colombiano para poder pasar los indicadores a pesos colombianos y obtener un  $K_e$  en COP.

Tabla 6 Variables cálculo WACC

Variable	Valor
Beta desapalancada ( $B_u$ )	0.90
Beta apalancada ( $\beta$ )	0.95
Tasa libre de riesgo (T10 + CRP) en USD	6.90%
ERP en USD	6.87%
Devaluación esperada ( $i_d$ )	2.69%
$R_f$ en COP	9.78%
ERP en COP	9.75%
<b><math>K_e</math></b>	<b>19.52%</b>
$K_d$	11.80%
$r_D$	14.45%
Tasa de impuestos ( $T_x$ )	31.00%
<b>WACC</b>	<b>17.88%</b>

fuentes propia

A continuación, la descripción del cálculo de cada una de las variables para obtener el WACC y  $K_e$  de la empresa DEP, el desarrollo de cada uno de los cálculos se encuentra en el Anexo No.12 Valoración empresa DREAMS:

- **Razón de deuda ( $r_D$ ):** En ausencia de acciones en circulación (empresa no listada), se calculó como la relación entre los pasivos totales y el total de activos al cierre de 2023. El resultado fue de 14.45%.
- **Tasa de impuestos ( $T_x$ ):** Obtenida a partir de la proporción de impuestos pagados sobre la utilidad antes de impuestos al cierre del 2023 (31%).
- **Beta desapalancada ( $\beta_u$ ):** Se estimó promediando las betas de los sectores de entretenimiento y recreación, que son los más cercanos a la actividad de DEP según la base de Damodaran. (Damodaran, Betas by Sector, 2025).

- **Beta apalancado ( $\beta$ ):** Se ajustó el beta desapalancado considerando la estructura de capital de la empresa, obteniendo una beta final de 0.95.
- **Tasa libre de riesgo en USD ( $R_f$ ):** Corresponde a la suma del rendimiento del bono del Tesoro de EE.UU. a 10 años (4.36%) información de Investing el 27 de marzo del 2025 (Investing, 2025), más el Country Risk Premium (CRP) de Colombia (2.54%) (Damodaran, Country Default Spreads and Risk Premiums, 2025), con un resultado de una tasa libre de riesgo de 6.90%.
- **ERP en USD:** Prima de riesgo de mercado estimada para Colombia en dólares (Damodaran, Country Default Spreads and Risk Premiums, 2025), es el valor base que se ajusta con la devaluación esperada para obtener el ERP en COP.
- **Devaluación esperada ( $i_d$ ):** Calculada a partir de la diferencia histórica promedio de inflación entre EE.UU. y Colombia de los últimos 24 años, con un resultado de 2.69% (Mundial, 2025).
- **Tasa libre de riesgo en COP ( $R_f$ ):** Es la tasa libre de riesgo en moneda local, ajustada por la devaluación proyectada (9.78%).
- **ERP en COP:** Prima de riesgo de mercado en moneda local, ajustada por devaluación (9.75%).
- **$K_e$ :** Costo del equity estimado con el modelo CAPM, utilizando las tasas en COP y el beta apalancada. El resultado en el 2023 para la empresa DEP es de 19.52%.
- **$K_d$ :** Costo promedio ponderado de la deuda financiera, calculado con base en los intereses pagados y obligaciones financieras (11.80%).
- **WACC:** Costo promedio ponderado de capital, considerando el  $K_e$ ,  $K_d$  y la estructura de capital de la empresa. El resultado para la empresa DEP en el 2023 es de 17.88%.

$$WACC = K_e(1 - rD) + K_d(1 - T)rD^1$$

$$WACC = 19.52\%(1 - 14.45\%) + 11.8\%(1 - 31\%)14.45\%$$

Este resultado del WACC del 17.88% indica que, en promedio, por cada peso colombiano invertido en la empresa DEP, esta debe generar al menos 17.88 pesos de retorno para cubrir el costo de su financiamiento.

### 6.3 Proyecciones balance general y parámetros externos

La valoración por flujo de caja descontado es una técnica financiera utilizada para estimar el valor de una empresa, trayendo a valor presente los flujos de caja futuros esperados mediante la tasa de descuento WACC, previamente calculada. En este análisis, se realizará una valoración de la empresa utilizando el WACC para determinar su valor total, además de una valoración específica para los accionistas enfocada en el equity, la cual

---

<sup>1</sup> Formula del WACC modelo CAPM

se descontará mediante el Ke. En ambos casos, el cálculo del flujo de caja libre parte de la proyección hasta 2030 de variables clave como la depreciación, deuda total, intereses, capital de trabajo y activos fijos brutos.

En cuanto a la deuda total, se observa un punto de inflexión después de la pandemia, pues desde 2021 la empresa ha mejorado su relación de endeudamiento, logrando una reducción progresiva en los años siguientes. Basándose en esta tendencia entre 2021 y 2023, la proyección para el período 2024-2030 sigue una trayectoria estable, alineada con la evolución observada. Como se muestra en la Tabla 7, la empresa DEP busca reducir su nivel de deuda hasta alcanzar un saldo inferior a los 500 MMCOP para finales de 2030.

En relación con la proyección del capital de trabajo, esta se fundamenta en una de las estrategias clave del proyecto: establecer nuevas alianzas estratégicas para eventos privados, con el objetivo de incrementar los ingresos y reducir los pasivos corrientes a lo largo del tiempo. Considerando esta estrategia y el comportamiento del capital de trabajo entre 2019 y 2023, la proyección hasta 2030 sigue una tendencia estable basada en los resultados de 2021-2023, con un estimado de 1,723 MMCOP al cierre del periodo, en línea con los objetivos planteados.

Por otro lado, el análisis de los activos fijos netos revela que, entre 2019 y 2023, el crecimiento en activos fijos fue inferior al 7%, dado que la empresa opera en el sector de eventos y cuenta con activos de larga vida útil, lo que minimiza la necesidad de compras recurrentes. No obstante, dentro de la estrategia de expansión hacia eventos privados, se considera esencial realizar inversiones progresivas en tecnología y adquisición de nuevos equipos. Con base en este enfoque, la proyección de activos fijos sigue una tendencia estable, tomando como referencia los datos de 2019-2023, con un valor estimado de 4,953 MMCOP en 2030, lo que representa un incremento del 11% respecto a 2023.

En cuanto a la depreciación, esta se proyectó calculando el promedio de depreciación de los activos entre 2020 y 2023, obteniendo un valor de 0.41%. Este porcentaje se aplicó en cada periodo considerando el valor de los activos fijos brutos del año anterior. Finalmente, la proyección de intereses se basó en el ratio promedio de los intereses pagados sobre la deuda total entre 2020 y 2023, resultando en un 5.97%. Este porcentaje se utilizó para calcular los intereses de cada periodo con base en la deuda total del año inmediatamente anterior. Ambas proyecciones pueden visualizarse en la Tabla 7.

Tabla 7 Proyección balance y parámetros externos

Año	Estado de Resultados (\$k COP)												
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Deuda Total	1,168,981	898,440	818,291	560,460	613,022	542,205	553,640	544,513	535,385	526,257	517,129	508,002	498,874
Capital de Trabajo	2,434,250	1,558,515	1,614,436	1,474,104	1,481,033	1,531,087	1,552,391	1,580,882	1,609,374	1,637,865	1,666,357	1,694,848	1,723,340
Activo Fijo neto	2,999,676	4,178,155	4,214,040	4,218,248	4,404,845	4,449,429	4,512,949	4,586,285	4,659,620	4,732,955	4,806,291	4,879,626	4,952,961
Depreciación periodo	47,420	49,677	22,116	12,398	13,567	21,289	18,123	18,367	18,665	18,964	19,262	19,561	19,859
Activo Fijo Bruto	3,047,096	4,227,832	4,236,156	4,230,647	4,418,412	4,470,718	4,531,072	4,604,652	4,678,286	4,751,919	4,825,553	4,899,187	4,972,821
WACC	<b>10.52%</b>												
<b>Parametros Externos</b>													
Intereses	73,557	113,253	58,555	22,551	22,931	68,388	32,347	33,029	32,485	31,940	31,396	30,851	30,307

*fuentes propia*

## 6.4 Valoración flujo de caja libre activos DEP

El método por valoración de Flujo de Caja Libre Descontado de los Activos permite estimar el valor de la compañía DEP al cierre del 2023 a partir de su capacidad de generar valor en el futuro. Este análisis parte de la proyección del estado de resultados explicado anteriormente, se calcula el flujo de caja libre para luego descontarlo a valor presente utilizando el WACC. Adicional, se debe estimar el valor residual, el cual representa el valor de la empresa en el largo plazo.

El flujo de caja libre se obtiene a partir del estado de resultados actual y proyectado de la empresa, la fórmula utilizada para este cálculo es la siguiente:

$$FCL = UN + Depr + Intereses - \Delta KTNO - \Delta \text{Activo Fijo Bruto}^2$$

En la Tabla 8 se observa la evolución de los flujos de caja entre 2018 y 2030, con una notable volatilidad en los primeros años. En 2021, se registra una caída significativa debido a la reducción de ingresos y el aumento de costos, consecuencia del impacto de la pandemia en el sector. A partir de 2023, la empresa muestra un crecimiento sostenido, impulsado por su estrategia de aumentar ingresos y reducir costos mediante la incursión en eventos de gran envergadura en el sector privado. Como resultado, se proyecta un flujo de caja libre de 843,681 k COP para 2030.

El flujo de caja libre presenta un crecimiento irregular entre 2019 y 2024, con tasas que varían desde una caída del -109% en 2022 hasta un aumento del 123% en 2024. Sin embargo, a partir de 2027, la empresa muestra un crecimiento más estable, fluctuando entre el 3% y el 6%, lo que sugiere una fase de madurez. Tomando el promedio de crecimiento entre 2027 y 2030, se obtiene una tasa de crecimiento en estado estable del 4.5%, como se muestra en la Tabla 8.

Conociendo el porcentaje del crecimiento estable de la compañía se procede a calcular el valor de la empresa en el largo plazo, teniendo en cuenta que llega a una fase de madurez donde el crecimiento de la misma se estabiliza, el resultado de DEP del flujo de caja libre en el largo plazo es el siguiente:

$$FCL_{n+1} = FCL_{2030} * (1 + \text{tasa crecimiento estable})$$

$$FCL_{n+1} = 843,681 * (1 + 4.5\%) = 881,896 \text{ kCOP}$$

Se debe continuar con el cálculo de Valor Residual, este representa la estimación del valor de la empresa al final del período de proyección de los flujos de caja. En este modelo del flujo de caja libre descontado, captura el valor de la empresa más allá del horizonte de proyección, asumiendo que continuará operando indefinidamente. Como la

---

<sup>2</sup> Fórmula del Flujo de Caja Libre Activos

empresa cuenta con una estrategia de crecimiento sostenible y con márgenes estables a futuro, se utiliza el método de crecimiento perpetuo:

$$\text{Valor Residual} = \frac{FCL_{n+1}}{(WACC - \text{tasa crecimiento estable})}$$

$$\text{Valor Residual} = \frac{881,896 \text{ kCOP}}{(17.88\% - 4.5\%)} = 6,604,223 \text{ kCOP}$$

Con este resultado del Valor Residual y conociendo los flujos de caja futuros de los activos, se procede a calcular el valor presente de los flujos de caja descontados de cada periodo, estos son descontados a una tasa que refleja el costo de capital y riesgo del negocio, para la empresa DEP esta tasa es del 17.88% WACC.

En la siguiente ilustración se puede observar el resultado del valor de los activos para cada uno de los años proyectados de la empresa y el resultado al cierre del 2023 es de 4,865,442 kCOP, este resultado representa el valor de los activos de la compañía al cierre del 2023 que es el último año que tenemos con los resultados reales de DEP.

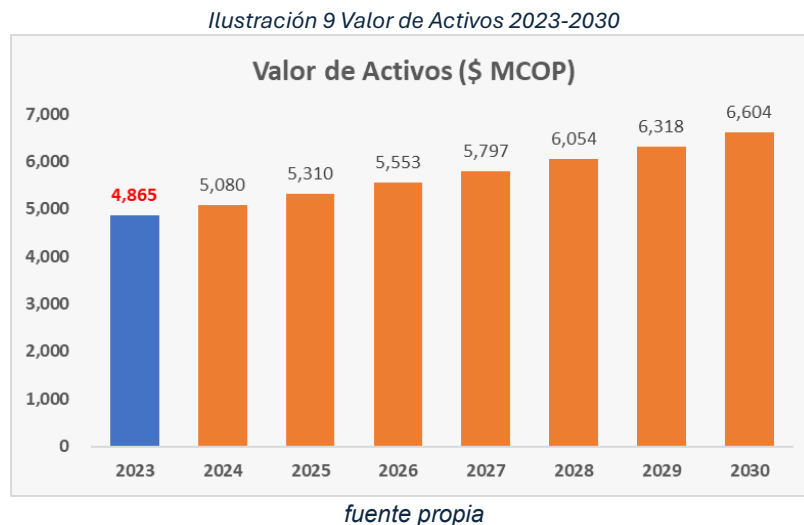


Tabla 8 Flujo de Caja Libre y Valor Presente Neto Activos 2019-2030

Año	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Ventas	2,030,196	2,245,450	1,027,129	667,245	1,599,724	3,015,423	4,212,051	4,528,385	4,802,406	5,044,109	5,260,320	5,455,907	5,634,463
(Gastos Operativos)	(1,145,992)	(1,167,889)	(561,567)	(405,998)	(1,184,720)	(2,145,918)	(2,691,239)	(2,893,356)	(3,068,438)	(3,222,872)	(3,361,017)	(3,485,985)	(3,600,071)
Utilidad Bruta	884,204	1,077,561	465,562	261,246	415,004	869,504	1,520,813	1,635,029	1,733,967	1,821,237	1,899,303	1,969,922	2,034,392
(Gastos Admin. y Ven.)	(412,465)	(413,272)	(144,672)	(84,749)	(113,886)	(144,958)	(236,235)	(253,977)	(269,346)	(282,902)	(295,028)	(305,998)	(316,012)
(Costo Total)	(1,558,457)	(1,581,161)	(706,239)	(490,748)	(1,298,606)	(2,290,876)	(2,927,474)	(3,147,333)	(3,337,784)	(3,505,773)	(3,656,045)	(3,791,982)	(3,916,083)
Utilidad Operacional	471,739	664,289	320,890	176,497	301,118	724,547	1,284,577	1,381,052	1,464,622	1,538,335	1,604,275	1,663,924	1,718,380
(Gastos Financieros)	(96,346)	(124,510)	(6,818)	(69,246)	(106,244)	(280,965)	(289,396)	(323,942)	(366,373)	(379,717)	(399,447)	(402,405)	(420,350)
UAI	375,392	539,779	314,072	107,251	194,874	443,581	995,181	1,057,110	1,098,249	1,158,618	1,204,828	1,261,519	1,298,030
(Impuestos)	(60,063)	(86,365)	(59,674)	(33,248)	(60,411)	(137,510)	(308,506)	(327,704)	(340,457)	(359,172)	(373,497)	(391,071)	(402,389)
Utilidad Neta	315,330	453,414	254,398	74,003	134,463	306,071	686,675	729,406	757,792	799,447	831,331	870,448	895,640
Depreciación		49,677	22,116	12,398	13,567	21,289	18,123	18,367	18,665	18,964	19,262	19,561	19,859
Intereses		113,253	58,555	22,551	22,931	68,388	32,347	33,029	32,485	31,940	31,396	30,851	30,307
Incr Capital de Trabajo Neto		(875,735)	55,921	(140,332)	6,928	50,054	21,304	28,491	28,491	28,491	28,491	28,491	28,491
Incr Activo Fijo Bruto		1,180,737	8,323	(5,509)	187,766	52,305	60,354	73,580	73,634	73,634	73,634	73,634	73,634
<b>Flujo de Caja Libre</b>		<b>311,343</b>	<b>270,824</b>	<b>254,793</b>	<b>(23,733)</b>	<b>293,388</b>	<b>655,486</b>	<b>678,731</b>	<b>706,817</b>	<b>748,226</b>	<b>779,864</b>	<b>818,735</b>	<b>843,681</b>
Crecimiento			-13.0%	-5.9%	-109.3%	1136.2%	123.4%	3.5%	4.1%	5.9%	4.2%	5.0%	3.0%
Crecimiento Estado Estable													4.5%
<b>Valor Residual</b>													<b>6,604,223</b>
Flujos con Valor Residual		311,343	270,824	254,793	(23,733)	293,388	655,486	678,731	706,817	748,226	779,864	818,735	7,447,904
WACC							17.88%						
<b>Valor de Activos</b>		<b>3,070,045</b>	<b>3,348,239</b>	<b>3,692,213</b>	<b>4,376,227</b>	<b>4,865,442</b>	<b>5,080,046</b>	<b>5,309,784</b>	<b>5,552,519</b>	<b>5,797,254</b>	<b>6,054,117</b>	<b>6,318,044</b>	<b>6,604,223</b>

fuentes propia

## 6.5 Valoración flujo de caja libre accionistas DEP

El método de valoración por flujo de caja descontado para los accionistas se emplea para determinar el valor de la empresa considerando los flujos de efectivo disponibles para los propietarios tras cubrir todas las obligaciones financieras. En este análisis, se estima el valor de DEP a partir de los flujos de caja futuros que pueden ser distribuidos a los accionistas. Para ello, se parte de la proyección del estado de resultados y del flujo de caja libre, calculando el flujo de caja libre para los accionistas y descontándolo a valor presente mediante el  $K_e$ .

Teniendo como base los resultados del flujo de caja libre en el capítulo anterior, se procede a calcular el flujo de caja libre de los accionistas:

$$FCL \text{ Accionistas} = FCL - \text{Intereses} + \Delta \text{ Deuda Financiera}^3$$

El año 2023 marca un punto de inflexión con un crecimiento del flujo de caja libre de los accionistas, lo que sugiere una mejora en la rentabilidad operativa y una reducción en la deuda total que se ve reflejado en un manejo prudente del endeudamiento y una estructura de capital estable. A partir de 2024, la empresa mantiene una tendencia de crecimiento estable en los flujos de caja del accionista, con tasas moderadas pero sostenibles, lo que indica una transición hacia una fase de madurez financiera, impulsado por una mejora en los márgenes a medida que la compañía alcanza economías de escala. El crecimiento en estado estable fluctúa entre el 3% y el 6%, obteniendo una tasa promedio del 4.9%, como se muestra en la Tabla 9.

El valor residual de la empresa descontado a la tasa  $K_e$ , se estima en 5,753,796 kCOP, representa una porción significativa del valor total del accionista, gran parte de la valoración depende de las proyecciones de crecimiento y generación de flujo de caja. Esta dependencia sugiere que la estabilidad en el crecimiento del flujo de caja y la sostenibilidad de las operaciones a largo plazo son factores clave para mantener el valor proyectado de la empresa.

El valor de los accionistas, que en 2023 se encuentra en 4,164,742 kCOP y muestra una tendencia creciente en los años siguientes, refleja una apreciación positiva de DEP. Esto sugiere que la empresa ha mejorado su rentabilidad y que, de mantenerse las condiciones actuales, los inversionistas futuros podrían beneficiarse de un mayor retorno sobre su inversión. (Ver Ilustración 10)

---

<sup>3</sup> Fórmula Flujo de Caja Libre Accionistas

Ilustración 10 Valor de Accionistas 2023-2030



fuentes propia

Tabla 9 FCL y Valor Presente Neto Accionistas 2019-2030

Año	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Ventas	2,030,196	2,245,450	1,027,129	667,245	1,599,724	3,015,423	4,212,051	4,528,385	4,802,406	5,044,109	5,260,320	5,455,907	5,634,463
(Gastos Operativos)	(1,145,992)	(1,167,889)	(561,567)	(405,998)	(1,184,720)	(2,145,918)	(2,691,239)	(2,893,356)	(3,068,438)	(3,222,872)	(3,361,017)	(3,485,985)	(3,600,071)
Utilidad Bruta	884,204	1,077,561	465,562	261,246	415,004	869,504	1,520,813	1,635,029	1,733,967	1,821,237	1,899,303	1,969,922	2,034,392
(Gastos Admin. y Ven.)	(412,465)	(413,272)	(144,672)	(84,749)	(113,886)	(144,958)	(236,235)	(253,977)	(269,346)	(282,902)	(295,028)	(305,998)	(316,012)
(Costo Total)	(1,558,457)	(1,581,161)	(706,239)	(490,748)	(1,298,606)	(2,290,876)	(2,927,474)	(3,147,333)	(3,337,784)	(3,505,773)	(3,656,045)	(3,791,982)	(3,916,083)
Utilidad Operacional	471,739	664,289	320,890	176,497	301,118	724,547	1,284,577	1,381,052	1,464,622	1,538,335	1,604,275	1,663,924	1,718,380
(Gastos Financieros)	(96,346)	(124,510)	(6,818)	(69,246)	(106,244)	(280,965)	(289,396)	(323,942)	(366,373)	(379,717)	(399,447)	(402,405)	(420,350)
UAI	375,392	539,779	314,072	107,251	194,874	443,581	995,181	1,057,110	1,098,249	1,158,618	1,204,828	1,261,519	1,298,030
(Impuestos)	(60,063)	(86,365)	(59,674)	(33,248)	(60,411)	(137,510)	(308,506)	(327,704)	(340,457)	(359,172)	(373,497)	(391,071)	(402,389)
Utilidad Neta	315,330	453,414	254,398	74,003	134,463	306,071	686,675	729,406	757,792	799,447	831,331	870,448	895,640
Depreciación		49,677	22,116	12,398	13,567	21,289	18,123	18,367	18,665	18,964	19,262	19,561	19,859
Intereses		113,253	58,555	22,551	22,931	68,388	32,347	33,029	32,485	31,940	31,396	30,851	30,307
Incr Capital Trabajo Neto		215,852	55,921	(140,332)	6,928	50,054	21,304	28,491	28,491	28,491	28,491	28,491	28,491
Incr Activo Fijo Bruto		1,180,737	8,323	(5,509)	187,766	52,305	60,354	73,580	73,634	73,634	73,634	73,634	73,634
<b>Flujo de Caja Libre</b>		(780,244)	270,824	254,793	(23,733)	293,388	655,486	678,731	706,817	748,226	779,864	818,735	843,681
<b>Flujo de Caja Libre</b>		(780,244)	270,824	254,793	(23,733)	293,388	655,486	678,731	706,817	748,226	779,864	818,735	843,681
Intereses		113,253	58,555	22,551	22,931	68,388	32,347	33,029	32,485	31,940	31,396	30,851	30,307
Incr Deuda Financiera		(270,541)	(80,148)	(257,831)	52,562	(70,817)	11,435	(9,128)	(9,128)	(9,128)	(9,128)	(9,128)	(9,128)
<b>FCL Accionistas</b>		(1,164,038)	132,121	(25,589)	5,898	154,183	634,575	636,574	665,204	707,158	739,341	778,756	804,247
<b>Crecimiento</b>			-88.6%	-119.4%	-77.0%	2514.4%	311.6%	0.3%	4.5%	6.3%	4.6%	5.3%	3.3%
<b>Crecimiento Estado Estable</b>													4.9%
<b>Valor Residual</b>													<b>5,753,796</b>
<b>Flujos con Valor Residual</b>		(1,164,038)	132,121	(25,589)	5,898	154,183	634,575	636,574	665,204	707,158	739,341	778,756	6,558,043
<b>Ke</b>						<b>19.52%</b>							
<b>Valor de Accionistas</b>		2,212,321	2,512,119	3,028,157	3,613,457	<b>4,164,742</b>	4,343,264	4,554,641	4,778,655	5,004,450	5,242,145	5,486,831	5,753,796

fuentes propia

## 6.6 Valoración por múltiplos

Con el fin de confrontar los resultados obtenidos anteriormente mediante la valoración por el flujo de caja descontados a la tasa de WACC, se presenta de forma paralela una valoración por múltiplos del mercado.

Para la estimación del valor de Dreams Event Planning se utilizaron los múltiplos obtenidos a partir de un grupo de empresas internacionales comparables que cotizan en bolsa: Vivid Seats Inc., Expedia Group, Madison Square Garden Entertainment (MSGE), Live Nation Entertainment (LYV) y Corferias. Estas compañías fueron seleccionadas por su vinculación con el sector de entretenimiento, hospitalidad y organización de eventos, los cuales comparten características operativas clave con DEP, tales como la gestión de audiencias, la planificación logística de experiencias presenciales y la generación de ingresos a partir de eventos únicos o repetitivos. A pesar de las diferencias en escala y localización geográfica, estas empresas ofrecen información financiera sólida y comparable, lo que permite construir una base confiable para la aplicación de la metodología por múltiplos.

La información financiera de cada una de las empresas extranjeras fue tomada desde la plataforma Finviz (Finviz, 2025) que presenta los resultados en USD y para el caso de Corferias desde la Bolsa de Valores de Colombia (BVC, 2025) con información en COP. Para poder manejar toda la información financiera se hizo el proceso de valoración por múltiplos en MUSD, por lo tanto para el caso de Corferias y DEP se utilizó una tasa de conversión de 4.100 COP a USD (ver anexo No.12, Valoración empresa DREAMS en la hoja Valoración Múltiplos).

Tabla 10 Múltiplos de empresa

Múltiplos de empresa (MUSD)				
Ratio	Vivid Seats Inc	Expedia Group	MSGE	Promedio
EV/V	1.2	2.4	3.0	2.20
EV/EBIT	9.2	29.6	23.0	20.59
EV/NOPAT	18.7	43.8	23.5	28.67
EV/EBITDA	7.8	13.5	13.8	11.70
RPG	17.2	32.9	21.5	23.84

fuentes propia

Con los resultados de los múltiplos para cada empresa que se reflejan en la Tabla 10 y conociendo la información financiera de cada una de las empresas en el anexo Valoración empresa DREAMS, concluye que las empresas que se tomaron para la valoración por múltiplos son Vivid Seats Inc, Expedia Group y MSGE, ya que la empresa LYV cuenta con unos múltiplos muy altos al ser una empresa líder en el mercado, el caso de Corferias es una empresa pequeña que cotiza en la bolsa colombiana y con una capacidad más pequeña que las demás empresas del mercado global.

Estos referentes permiten calcular múltiplos como EV/Ventas, EV/EBIT, EV/NOPAT, EV/EBITDA y RPG, con base en información financiera auditada y disponible públicamente para la valoración del valor empresarial EV y el valor patrimonial Equity.

Tabla 11 Valor Empresarial DEP por múltiplos

Valoración (Valor Empresarial, EV) DEP por múltiplos de las empresas base (MUSD)									
Ratio	Vivid Seats Inc	Expedia Group	MSGE	Promedio	MIN	MAX	Diferencia	DIF %	
EV/V	0.893	1.751	2.200	1.61	0.89	2.20	1.31	80.93%	
EV/EBIT	1.627	5.229	4.059	3.64	1.63	5.23	3.60	99.01%	
EV/NOPAT	2.286	5.339	2.864	3.50	2.29	5.34	3.05	87.32%	
EV/EBITDA	1.013	1.755	1.799	1.52	1.01	1.80	0.79	51.66%	
RPG	2.268	4.350	2.839	3.15	2.27	4.35	2.08	66.02%	

fuentes propia

Tabla 12 Valora Patrimonial DEP por múltiplos

Valoración (Valor Patrimonial, Equity, E) DEP por múltiplos de las empresas base (MUSD)									
Ratio	Vivid Seats Inc	Expedia Group	MSGE	PROMEDIO	MIN	MAX	Diferencia	DIF %	
EV/V	0.761	1.619	2.068	1.48	0.76	2.07	1.31	88.15%	
EV/EBIT	1.495	5.097	3.926	3.51	1.49	5.10	3.60	102.74%	
EV/NOPAT	2.154	5.207	2.732	3.36	2.15	5.21	3.05	90.75%	
EV/EBITDA	0.880	1.622	1.666	1.39	0.88	1.67	0.79	56.57%	
RPG	2.136	4.217	2.707	3.02	2.14	4.22	2.08	68.91%	

fuentes propia

Se aplicaron dichos múltiplos a las métricas operativas de DEP, lo que permitió estimar tanto su valor empresarial (Enterprise Value, EV) como su valor patrimonial (Equity Value, E). El análisis incluye no solo un promedio de los múltiplos obtenidos, sino también un rango mínimo y máximo, con el fin de capturar la dispersión y sensibilidad de la valoración frente a distintas referencias de mercado. Con los resultados de la columna DIF % se concluye que los ratios a utilizar para el cálculo del EV y E de DEP son el EV/V, EV/EBITDA y RPG que son los ratios con porcentajes más cercanos.

Tabla 13 Valor Empresarial estimado DEP

	Promedio	MIN	MAX
VALOR EMPRESARIAL (EV) ESTIMADO DREAMS MUSD	2.10	1.39	2.78
VALOR EMPRESARIAL (EV) ESTIMADO DREAMS MCOP	8,595	5,705	11,409

fuentes propia

Se obtuvo un valor empresarial (EV) promedio estimado para Dreams Event Planning de aproximadamente USD 2.10 millones, con un rango que oscila entre USD 1.39 millones y USD 2.78 millones. Este valor equivale a un rango de entre 5,704 y 11,409 millones de pesos colombianos, utilizando la misma tasa en el cálculo de los múltiplos, lo cual refleja un grado de dispersión significativa (hasta un 99% de diferencia entre los extremos), atribuible a las particularidades operativas y financieras de cada empresa comparable, así como al contexto de mercado en el que operan.

Tabla 14 Valor Patrimonial estimado DEP

	Promedio	MIN	MAX
VALOR PATRIMONIAL (E) ESTIMADO DREAMS MUSD	1.96	1.26	2.65
VALOR PATRIMONIAL (E) ESTIMADO DREAMS MCOP	8,053	5,162	10,867

fuentes propia

Adicionalmente, se calculó el valor patrimonial (Equity Value, E) a partir de los mismos múltiplos, obteniendo un promedio de USD 1.96 millones, con un rango estimado de entre USD 1.26 millones y USD 2.65 millones, es decir, entre 5,162 y 10,867 millones de pesos colombianos. Este análisis reafirma la consistencia de la valoración por múltiplos, evidenciando que, pese a las diferencias estructurales entre Dreams y las compañías comparables, el valor estimado se mantiene dentro de un rango lógico y razonable para una empresa de su naturaleza.

Cabe resaltar que los múltiplos más estables y menos influenciados por valores atípicos fueron EV/EBITDA y EV/Ventas, lo que sugiere que estos podrían ser los más adecuados como referencia principal para este tipo de negocios intensivos en operaciones y con márgenes relativamente bajos. En cambio, los múltiplos basados en utilidades (como EV/EBIT o EV/NOPAT) muestran una mayor variabilidad debido a las diferencias en estructuras fiscales, costos fijos y apalancamiento financiero entre las empresas base.

En el proceso de valoración de DEP, se aplicó una ponderación diferenciada a los distintos múltiplos financieros con el fin de asignar mayor relevancia a aquellos indicadores considerados más representativos y robustos en función de la naturaleza del negocio, la estabilidad de los datos y la disponibilidad de información confiable. Esta técnica busca mitigar el sesgo que pueden generar los múltiplos con alta dispersión o baja calidad de datos, ajustando así el valor estimado a una aproximación más realista del valor de mercado de la empresa.

Tabla 15 Valoración Patrimonial DEP por ponderación

Valoración (Valor Patrimonial, Equity, E) DEP por ponderación				
Ratio (kCOP)	Promedio	MIN	MAX	Peso
EV/V	6,077,846	3,119,486	8,476,866	10%
EV/EBIT	14,375,263	6,128,875	20,898,387	0%
EV/NOPAT	13,792,982	8,830,356	21,347,767	0%
EV/EBITDA	5,697,671	3,609,156	6,832,430	10%
RPG	12,382,439	8,758,619	17,290,935	5%
Flujo de Caja	4,164,742			75%
Valor Patrimonial (Equity, E) DEP				<b>4,920,230</b>

fuentes propia

En primer lugar, dentro del bloque de múltiplos utilizados para estimar el valor empresarial (EV), se asignó mayor peso al flujo de caja descontado (75%), por considerarse una medida fundamental de creación de valor y liquidez. Por su parte,

múltiplos como EV/Ventas (10%) y EV/EBITDA (10%) también recibieron ponderaciones relevantes. El múltiplo RPG (5%), vinculado a la relación precio-ganancia, se incluyó con un peso menor debido a su mayor sensibilidad a resultados netos contables.

*Tabla 16 Valor Patrimonial DEP ponderación múltiplos y FCD*

Valoración Múltiplos (MCOP)	8,053	25%
Flujo de Caja Descontado (MCOP)	4,165	75%
Valor Patrimonial DEP (Equity, MCOP)		<b>5,137</b>

*fuentes propia*

Finalmente, se integró el resultado obtenido por la metodología de múltiplos (valor patrimonial estimado de 8,052 millones de COP) con el estimado proveniente del flujo de caja descontado (4,164 millones de COP), aplicando una ponderación del 25% y 75%, respectivamente. Como resultado, el valor patrimonial final estimado para DEP asciende a 5,136 millones de COP, consolidando una visión balanceada entre métodos de valoración relativos y fundamentales, y ofreciendo un rango de referencia útil para inversionistas, socios estratégicos y procesos de toma de decisiones financieras.

## 6.7 Tesis de inversión

La presente tesis de inversión evalúa la viabilidad financiera y el potencial de crecimiento de la empresa con base en su proyección financiera logarítmica para el período 2021-2023 y sus expectativas hasta 2030. Se observa un crecimiento sólido en las ventas y una mejora en la generación de flujo de caja libre, respaldada por una optimización en costos y eficiencia operativa. La empresa presenta un WACC del 17.88% y un valor residual estimado en COP \$6.6 mil millones, lo que sustenta una atractiva valoración de activos. La empresa muestra un crecimiento sostenido con proyecciones de ventas que alcanzarán los COP \$5,600 millones en 2030. Tras una caída en el flujo de caja libre en 2022 de -COP \$23.7 millones, se espera una fuerte recuperación a partir de 2023, con un crecimiento sostenido desde 2024. La valoración de la empresa es atractiva, con un incremento en el valor de los activos de COP \$4,865 millones en 2023 a COP \$6,604 millones en 2030 por medio de un flujo de caja descontado de los activos.

Por otro lado, por medio del flujo de caja descontado de los accionistas la empresa muestra al inicio de la proyección una caída en el flujo de caja libre de los accionistas en 2019 de -COP \$1,164 millones, se espera una fuerte recuperación al 2024, con un crecimiento sostenido hasta el 2030. La valoración de la empresa es atractiva para los accionistas, ya que el valor de los accionistas al 2023 es de COP \$4,165 millones con una tasa de crecimiento anual compuesta de 4.7% hasta el 2030 cerrando con un resultado de valoración de COP \$5,754 millones.

La optimización de costos permitirá reducir la relación costos/ventas, mejorando la eficiencia operativa. La estrategia de expansión, reflejada en un incremento en la

inversión en activo fijo bruto, permitirá sostener el crecimiento productivo. La empresa con esta proyección debe gestionar de manera prudente sus finanzas, controlando los gastos administrativos y financieros.

El endeudamiento, aunque en disminución, debe ser monitoreado para evitar impactos en el flujo de caja. La competencia y la presión en márgenes podrían afectar la rentabilidad, por lo que es clave mantener estrategias de diferenciación. Factores externos como tasas de interés y fluctuaciones en la demanda representan riesgos que podrían influir en las proyecciones financieras.

Dreams Event Planning se posiciona en un sector en recuperación y con perspectivas favorables en Colombia, gracias al repunte sostenido en la demanda de eventos sociales y corporativos, especialmente en ciudades claves como Bogotá, Medellín y Cartagena. Las tendencias hacia la personalización, sostenibilidad y tercerización de servicios generan oportunidades claras para modelos de negocio integrales y diferenciados.

Sin embargo, el entorno macroeconómico del país presenta desafíos relevantes. El aumento del riesgo país, impulsado por factores como la inestabilidad política, la alta inflación y la depreciación del peso, eleva el costo de capital ( $K_e$ ) y exige una gestión financiera prudente. Estos riesgos deben ser monitoreados de cerca, ya que podrían afectar la rentabilidad esperada y los flujos de inversión.

Dado el crecimiento proyectado en ingresos y la sólida generación de flujo de caja libre, junto con una valorización creciente de sus activos, Dreams Event Planning representa una oportunidad de inversión atractiva, con un retorno ajustado al riesgo.

Esta tesis de inversión se mantiene robusta siempre que la empresa preserve un enfoque estratégico claro, fortalezca su propuesta de valor y mantenga una estructura operativa flexible que le permita adaptarse a un entorno cambiante. Se recomienda monitorear de forma continua la evolución de los costos y la estrategia de financiamiento, a fin de maximizar la rentabilidad a largo plazo. Bajo estas condiciones, es razonable anticipar una valorización sostenida y favorable para la compañía en el mediano plazo.

## 6.8 Análisis de sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad se tuvieron en cuenta las variables sobre las cuales se tiene mayor incertidumbre en el modelo de valoración como lo son: el crecimiento de las ventas, el crecimiento a largo plazo del flujo de caja libre para la estimación del valor de continuidad,  $K_e$  y WACC. Se hizo un primer análisis del efecto que tiene cada una de las variables por separado en un efecto pesimista, normal y optimista. El segundo análisis es por medio de unos escenarios planteados donde se estiman nuevos valores de las variables mencionadas para obtener un resultado pesimista, normal y optimista, a partir

de este escenario se calcula un valor esperado teniendo en cuenta la probabilidad de obtener cada uno de dichos resultados. Cabe resaltar que la condición normal corresponde al resultado obtenido en la valoración por flujo de caja descontado.

Las siguientes tablas muestran las condiciones propuestas de las variables para la proyección del valor de la empresa y los accionistas con el resultado al cambiar cada una por separado.

Tabla 17 Variables análisis de sensibilidad Activos

Variable	Condición		
	Pesimista	Normal	Optimista
Ventas	baja un 10%	2,245,450 - 5,634,463	sube un 10%
Crecimiento FCL (g)	2.53%	4.53%	6.53%
WACC	19.29%	17.88%	13.79%

fuerce propia

Tabla 18 Variables análisis de sensibilidad Accionistas

Variable	Condición		
	Pesimista	Normal	Optimista
Ventas	baja un 10%	2,245,450 - 5,634,463	sube un 10%
Crecimiento FCL (g)	2.87%	4.87%	6.87%
Ke	21.17%	19.52%	17.59%

fuerce propia

Cabe resaltar que para el cálculo del Ke en este análisis de sensibilidad se tuvo en cuenta el mismo proceso con la obtención del Ke explicado en el capítulo 6.2 Estimación del WACC. En la tabla Country Default Spreads and Risk Premium de Damodaran se observa que el Moody's rating actual de Colombia es Baa2. Para el caso pesimista se decidió tomar un Moody's rating Ba1 que cuenta con un ERP de 7.67% y CRP de 3.34%, más altos que los actuales. Para el caso optimista se tomó un Moody's rating A3 que es un rating mejor al actual de Colombia, con un ERP de 5.93% y CRP de 1.60% (Damodaran, Country Default Spreads and Risk Premiums, 2025). Con estos inputs se procedió a calcular el Ke, con el mismo proceso explicado en el capítulo 6.2 Estimación del WACC, para la condición pesimistas y optimista (ver anexo, Valoración empresa DREAMS en la hoja Ke Sensibilidad). Con el nuevo resultado del Ke y manteniendo las demás variables como el estado normal, se calculó el WACC para cada una de las condiciones.

Tabla 19 Cálculo WACC análisis de sensibilidad

	Pesimista	Optimista
Ke	21.17%	17.59%
Kd	11.8%	11.8%
rD	14.45%	14.45%
T	31.00%	31.00%
<b>WACC</b>	<b>19.29%</b>	<b>16.23%</b>

fuentes propia

Con el resultado obtenido del nuevo cálculo del Ke y WACC, se obtuvieron los siguientes resultados para el valor de los activos/empresa y el valor de los accionistas reflejados en la Tabla 20 y Tabla 21.

Tabla 20 Valor Activos - análisis de sensibilidad

Variable	Valor Activos		
	Pesimista	Normal	Optimista
Ventas	4,342,067	4,865,442	5,389,352
Crecimiento FCL (g)	4,558,755	4,865,442	5,280,180
WACC	4,403,432	4,865,442	5,549,900

fuentes propia

Tabla 21 Valor Accionistas - análisis de sensibilidad

Variable	Valor Accionistas		
	Pesimista	Normal	Optimista
Ventas	3,693,769	4,164,742	4,636,189
Crecimiento FCL (g)	3,938,789	4,164,742	4,462,099
Ke	3,747,809	4,164,742	4,791,860

fuentes propia

En las tablas anteriores se observa que las variables que más sensibilizan en la condición optimista es el cambio del WACC y Ke, ya que para cada caso esta es la tasa que se utiliza para descontar a valor presente los flujos de caja de los activos y accionistas respectivamente. En cuanto a la condición pesimista la variable que genera un mayor impacto en el resultado es reducir en un 10% la proyección de los ingresos de venta futuros, desde el 2024 al 2030.

El segundo análisis de sensibilidad realizado fue por medio de escenarios, las siguientes tablas reflejan cada uno de los escenarios (pesimista y optimista) que se utilizó para la sensibilidad de los activos y de los accionistas. Adicional, en cada una de las tablas se puede ver el valor resultante para cada escenario y condición.

Tabla 22 Valor Activos por escenarios

Valor Activos por escenarios			
Variable	Pesimista	Normal	Optimista
Ventas	baja un 10%	2,245,450 - 5,634,463	sube un 10%
Crecimiento FCL (g)	2.53%	4.53%	6.53%
WACC	19.29%	17.88%	13.79%
Valor Activo	<b>3,722,622</b>	<b>4,865,442</b>	<b>9,012,996</b>
Probabilidad	5%	70%	25%
Valor Esperado	<b>5,845,190</b>		

fuentes propia

Teniendo en cuenta las proyecciones estimadas, la probabilidad de crecimiento que tiene el sector y la empresa DEP, y alineado con las estrategias de la empresa, se propuso una probabilidad del 5% de que el escenario pesimista ocurra, una probabilidad del 25% del escenario optimista y una probabilidad del 70% del escenario normal (desarrollado en el capítulo 6). Teniendo en cuenta dichas ponderaciones y los resultados de cada escenario, se obtuvo un valor esperado de los activos al 2023 por COP \$6,052 millones.

Tabla 23 Valor Accionistas por escenarios

Valor Accionistas por escenarios			
Variable	Pesimista	Normal	Optimista
Ventas	baja un 10%	2,245,450 - 5,634,463	sube un 10%
Crecimiento FCL (g)	2.87%	4.87%	6.87%
Ke	21.17%	19.52%	17.59%
Ingresos	<b>3,178,961</b>	<b>4,164,742</b>	<b>5,808,831</b>
Probabilidad	5%	70%	25%
Valor Esperado	<b>4,526,475</b>		

fuentes propia

Para la valoración de los accionistas se utilizaron los mismos porcentajes de probabilidad que en la valoración de activos, en este caso el resultado esperado de los accionistas al 2023 es de COP \$4,526 millones. Un crecimiento del 8.7% con respecto a la valoración propuesta por flujo de caja descontado, este crecimiento se puede lograr cumpliendo el nivel máximo de las estrategias presentadas y proyectando un escenario positivo tanto en el crecimiento a largo plazo de los flujos de caja libre como en los indicadores de ERP y CRP para Colombia.

## 7 Análisis de riesgos

Los principales riesgos a los que se enfrenta DEP son el riesgo operativo, riesgo financiero y riesgo de mercado.

## 7.1 Riesgos operativos

Uno de los principales riesgos operacionales que tiene la compañía son los costos operacionales, este es un riesgo que impacta en la planeación y ejecución del presupuesto gestionado para la ejecución de los diferentes eventos. Una mala estimación de los precios de servicios como alquiler de locaciones, catering puede deteriorar el margen de rentabilidad del evento e incrementar los costos. Además, los costos ocultos, como recargos por horas extra, servicios no contemplados en la cotización inicial o penalidades por incumplimientos contractuales, también pueden surgir si la planificación no es rigurosa. Por otro lado, si los resultados en los márgenes operativos son negativos puede limitar la capacidad de reinversión y expansión de la compañía, perdiendo participación de mercado frente a la competencia.

Otro riesgo relevante es la seguridad industrial, ya que en la industria de eventos especialmente aquellos de gran aforo o con estructuras complejas, se involucran actividades de alto riesgo como el montaje de tarimas, instalación de estructuras metálicas, manejo de equipos eléctricos, sistemas de iluminación y sonido de alto voltaje, además de la logística de transporte y carga pesada. La compañía DEP cumple con todos los protocolos de seguridad y salud en el trabajo para mitigar los riesgos de seguridad, equipos de protección personal, ausencia de capacitaciones, lesiones a los empleados, contratistas o público asistente. Adicionalmente, un accidente en medio de un evento puede derivar en consecuencias legales, demandas por responsabilidad civil, multas por parte de autoridades laborales o de salud, investigaciones administrativas y daños reputacionales.

## 7.2 Riesgos financieros

En cuanto al riesgo de inversión, Dreams Event Planning mantiene una estructura financiera conservadora, con una razón de deuda del 14%, lo que indica un bajo nivel de apalancamiento en relación con sus activos totales. Este indicador no representa un riesgo financiero para la empresa porque mantiene rangos conservadores en el pago de las obligaciones financieras, sin embargo, este nivel sería atractivo para identificar la estructura óptima de capital que permita escalar el negocio al siguiente nivel.

En cuanto al riesgo de liquidez, la empresa DEP cuenta con una situación financiera sólida, con una razón corriente de 7.1 y una prueba ácida de 6.5 para el 2023, lo cual indica una alta capacidad para cubrir sus obligaciones de corto plazo (ver Ilustración 2).

Con respecto al riesgo del desempeño de la economía, está relacionado con la situación económica general del país, en el caso de DEP es una relación directa ya que la empresa dentro de su portafolio cuenta con un gran porcentaje de contratación estatal. Las principales variables económicas del país que fluctúan la demanda de eventos son la

inflación, incertidumbre, tasas de interés y el IPC. El riesgo radica en no poder adaptarse rápidamente a los cambios macroeconómicos, lo que podría llevar a una pérdida de mercado o desbalances financieros.

### 7.3 Riesgos de mercado

En cuanto al riesgo de la demanda, representa una de las principales amenazas para Dreams Event Planning, dado que su modelo de negocio depende de la contratación de servicios por parte de empresas, instituciones y clientes particulares. Cambios en las preferencias del consumidor, nuevas tendencias de celebración o la digitalización de reuniones y encuentros pueden afectar la demanda tradicional de eventos presenciales. La falta de diversificación del portafolio de servicios o la dependencia de ciertos nichos del mercado podría amplificar este riesgo, limitando la estabilidad de ingresos de la empresa y dificultando su proyección a futuro. Por lo anterior, la empresa DEP está trabajando en la diversificación de su portafolio para llegar a nuevos clientes.

Por otro lado, en la industria de eventos hay una alta competitividad y un bajo nivel de barreras de entrada, lo que ha facilitado el surgimiento constante de nuevos actores en el mercado. Para Dreams Event Planning, el riesgo derivado de los competidores es significativo, especialmente en un entorno donde las empresas buscan diferenciarse por precio, innovación o valor agregado. La competencia agresiva puede llevar a una reducción en los precios de venta, afectar los márgenes de ganancia y dificultar la fidelización de clientes. Además, el uso de tecnología e innovación en formatos de eventos representan ventajas competitivas que, si no son abordadas de forma estratégica, podrían traducirse en pérdida de participación del mercado. Este riesgo obliga a la empresa a mantenerse en constante actualización, innovar en su propuesta de valor y fortalecer su posicionamiento de marca para asegurar su permanencia en el sector.

## 8 Valoración por criterios empíricos

### 8.1 Criterio Z-score Altman

Ilustración 11 Análisis Z-score Altman

	Xo	Z2
X1	0.2449	6.56
X2	0.0080	3.26
X3	0.1159	6.72
X4	7.2418	1.05
<b>Evaluación</b>		<b>10.0</b>

$$Z2 = 6.56 X_1 + 3.26 X_2 + 6.72 X_3 + 1.05 X_4$$

**Z2: EMPRESAS NO COTIZANTES DE SERVICIOS**

$X_1$  = working capital / total assets

$X_2$  = retained earnings / total assets

$X_3$  = earnings before interest and taxes / total assets

$X_4$  = market value of equity / total liabilities

$X_5$  = sales / total assets

**Zones of discrimination:**

$Z2 > 2.60$  – "Safe" Zone

$2.60 > Z2 > 1.10$  – "Grey" Zone

$Z2 < 1.10$  – "Distress" Zone

fuelle propia

De acuerdo con el modelo Altman, la empresa DEP se encuentra en zona segura evidenciando que cuenta con una sólida salud financiera y se encuentra bien posicionada en términos de liquidez, rentabilidad y apalancamiento. Se concluye que la empresa no está en riesgo de quiebra, como parte de la estrategia se sugiere incrementar el nivel de endeudamiento para apalancar el crecimiento de la empresa buscando una estructura de capital optima.

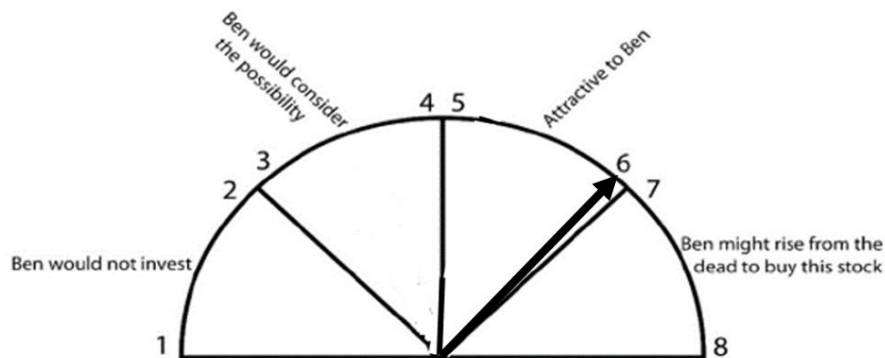
### 8.2 Criterio de inversión BEN

Tabla 24 Criterios de BEN

No.	Criterios	Resultado	Referencia	Calificación	Descripción de criterios
1	UN / PAT	5.72%	< 23.90%	NO	Razón > a 2 veces el yield TES a 10 años
2	PAT/UN	17.48	< 34.89	SI	Razón < a 1/2 de la razón más alta en los últimos 5 años
3	DIV / PAT	4.78%	< 5.97%	NO	Razón > a 1/2 yield de un TES a 10 años
4	VALOR PATRIMONIAL	3,426,082	< 8,023,795	SI	Un PA < a 1,5 veces el valor en libros
5	DEUDA	542,205	< 5,349,197	SI	Deuda < al valor en libros del Patrimonio
6	RAZÓN CORRIENTE	7.11	> 2.00	SI	Razón corriente >= de 2,0
7	Δ UN %	27.66%	> 7.00%	SI	Δ UN% del 7% anual o más en los últimos 5 años
8	Δ UN %			SI	Estabilidad en el crecimiento UN (no más de 2 años < 5%)

fuelle propia

Ilustración 12 Radar de evaluación de inversión BEN



fuentes propia

La evaluación según el radar de Ben Graham posiciona a la empresa en un nivel de 6, lo cual sugiere que es una opción de inversión muy atractiva bajo los principios del value investing. Estos resultados permiten concluir que la empresa es financieramente estable y también una estrategia de inversión basada en criterios conservadores y de largo plazo.

## 9 Conclusiones

La valoración de Dreams Event Planning indica que la empresa presenta una posición financiera sólida, con un nivel de patrimonio adecuado y un crecimiento sostenido en ingresos, lo que la hace atractiva desde el punto de vista de rentabilidad. A través del método de flujos de caja descontados (FCD), se obtuvo un valor razonable que sugiere que la empresa estaría subvalorada frente a su potencial de generación de valor a futuro.

Con respecto al análisis vertical del estado de resultados y su proyección, la empresa presenta una sólida capacidad operativa. Aunque sus gastos operativos representan en promedio el 64% de las ventas, este nivel es adecuado en el sector de los eventos por su alta ejecución en servicios y logística. No obstante, la compañía ha logrado sostener márgenes operativos superiores al 30% y márgenes netos por encima del 15%, demostrando una gestión eficiente de los costos y una estructura financiera robusta.

El Beta ajustado se estima a partir del Beta promedio del sector Recreación y Entretenimiento, reflejando adecuadamente el perfil de riesgo del negocio. Desde una perspectiva de riesgo, si bien el entorno macroeconómico de Colombia eleva el costo de capital ( $K_e$ ) por el riesgo país, el nivel de endeudamiento moderado de la empresa contribuye a mantener su exposición bajo control. Este equilibrio entre apalancamiento y crecimiento proyectado resulta favorable para los inversionistas.

La valoración por múltiplos permitió contrastar el valor de DEP frente a empresas referentes internacionales de sectores comparables. No obstante, al tratarse de empresas listadas en bolsa y de una mayor escala operativa, los múltiplos aplicados reflejan primas por tamaño, liquidez y estructura corporativa superiores a la realidad de empresas pymes como es el caso de Dreams Event Planning. Sin embargo, esta valoración refuerza la tesis de que la compañía se encuentra en una posición competitiva.

Con base en los resultados de la valoración de DEP, se concluye que una venta parcial a un inversionista estratégico permitiría fortalecer la liquidez, profesionalizar la gestión y escalar la operación sin perder el control mayoritario. Se sugiere establecer los criterios para la elección del socio, priorizando sinergias operativas, experiencia en el sector y aporte de valor para el crecimiento futuro de la empresa.

Finalmente, se sugiere que estudios futuros profundicen en determinar la estructura de capital óptima de la empresa, dado que su nivel actual de apalancamiento podría no estar alineado para maximizar su valor por su bajo nivel de endeudamiento. Un análisis más detallado en este aspecto permitiría identificar oportunidades de mejora financiera y brindar claridad sobre el potencial de valorización de la compañía.

# Bibliografía

- BVC. (2025). *Bolsa de Valores de Colombia*. Obtenido de <https://www.bvc.com.co/renta-variable-mercado-local/CORFERIAS?tab=resumen>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2024). *Cámara de Comercio de Bogotá*. Obtenido de Cámara de Comercio de Bogotá: <https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>
- Damodaran, A. (Enero de 2025). *Betas by Sector*. Obtenido de [https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/Betas.html](https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html)
- Damodaran, A. (Enero de 2025). *Country Default Spreads and Risk Premiums*. Obtenido de [https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/ctryprem.html](https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html)
- Finviz. (2025). *Finviz*. Obtenido de <https://elite.finviz.com/>
- Investing. (Marzo de 2025). *Investing*. Obtenido de Investing: <https://es.investing.com/rates-bonds/u.s.-10-year-bond-yield>
- La Nota Económica. (5 de June de 2023). *La Nota Económica*. Obtenido de La Nota Económica: <https://lanotaeconomica.com.co/movidas-empresarial/sector-eventos-crecio-47-en-el-ultimo-ano-formatos-hibridos-con-inteligencia-artificial-son-tendencia/>
- Leal, A. (28 de February de 2018). *Siigo*. Obtenido de Grupos en NIIF: identifica a cuál pertenece tu empresa: <https://www.siigo.com/blog/contador/cuales-son-los-grupos-en-niif/>
- Mundial, B. (Marzo de 2025). *Inflación, precios al consumidor (% anual)*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/FP.CPI.TOTL.ZG?end=2023&locations=US&start=1960>
- PLANNING, DREAMS EVENT. (2023). *Notas a los estados financieros a 31 de diciembre de 2023*. Bogota.

# Lista de Anexos

Anexo 1. Análisis Financiero DREAMS

Anexo 2. Cinco Fuerzas de Porter – Dreams

Anexo 3. Análisis DOFA-CAME.

Anexo 4. ESTADO DE RESULTADOS DICIEMBRE 2020 DREAM

Anexo 5. ESTADO DE RESULTADOS DICIEMBRE 2021 DREAM

Anexo 6. ESTADO DE RESULTADOS DICIEMBRE 2022 DREAM

Anexo 7. ESTADO DE RESULTADOS DICIEMBRE 2023 DREAM

Anexo 8. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DICIEMBRE 2020 DREAM

Anexo 9. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DICIEMBRE 2021 DREAM

Anexo 10. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DICIEMBRE 2022 DREAM

Anexo 11. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DICIEMBRE 2023 DREAM

Anexo 12. Valoración de empresa DREAMS