



Inter American University of Puerto Rico
US Small Business Administration

Valoración del Negocio: ¿Cuánto vale mi empresa?

En muchas ocasiones los negocios o empresas que pertenecen a empresarios individuales terminan su “vida” cuando el empresario se jubila, porque no existen “herederos” o los que existen no están interesados en su continuidad o no pueden, por cualquier razón, hacerse cargo de la misma. Ante esta situación puede que el empresario se plantee la venta del negocio.

A diferencia de las sociedades, cuyo capital está representado por acciones o participaciones, en el caso de las empresas individuales la venta debe hacerse teniendo en cuenta el valor de todos los activos (bienes y derechos) y todos los pasivos (obligaciones) que integran el patrimonio de dichas empresas. Así pues, la valoración de los elementos patrimoniales correspondientes a la empresa constituye el primer problema al que debe enfrentarse el empresario individual a la hora de vender su empresa.

¿Cuánto vale?

Dejando a un lado la diversidad de métodos de valoración que podemos encontrar en cualquier libro dedicado al tema en cuestión, podemos decir que existen **tres** métodos ampliamente utilizados y de fácil aplicación:

- valor neto contable
- valor neto tasado
- valor de actualización de los beneficios futuros esperados

Le aconsejamos que identifique un asesor o experto que pueda ayudarle en este proceso de valoración para que usted no venda su negocio por debajo de su valor en el mercado.

Ya que definir cuál es el valor real de su empresa depende del uso de alguno de los métodos mencionados, recuerde que estos se calculan en función de determinadas informaciones obtenidas sobre la composición y el valor de los diferentes elementos integrados en el patrimonio de su empresa.