

¿Tu negocio está listo para su próxima etapa?

Valor de la empresa / ¿Estas listo para capitalizar tu negocio?

Luis A. Victoriá, CPA , MBA

Transworld Business Advisors of Puerto Rico

Líder global de intermediación empresarial con mas de 15,000 empresas vendidas



Datos a considerar...

PATRIMONIO

Muchos dueños tienen entre **70-90%** de su patrimonio en sus negocios

VALOR

La mayoría de los dueños de negocio desconocen el valor de sus empresas

ESTRUCTURA

8 de cada 10 empresas no se venden no por que no sean buenos negocios, sino porque no son escalable

EXIT STRATEGY

Menos del **20%** de los empresarios tiene un plan de salida

❖ El error mas común que notamos es la **falta de preparación** para capitalizar el potencial valor de una empresa

¿Qué es la Valorización de Una Empresa?

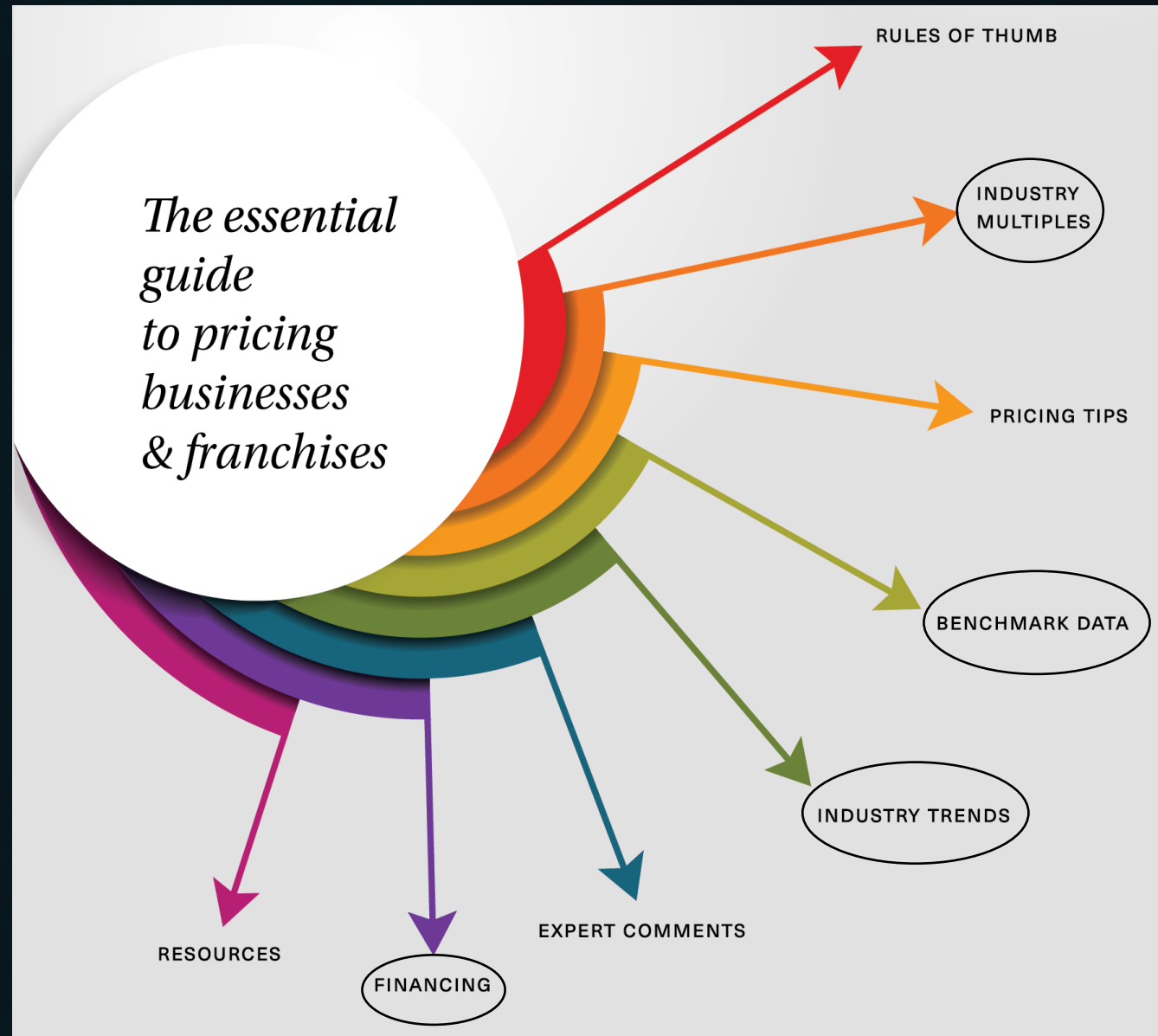
Calculo Económico que refleja el
valor de mercado de un negocio

¿Cuándo se requiere conocer el valor de una empresa?

1. Búsqueda de **Inversión**
2. Proceso de **Compraventa**
3. **Fusiones**
4. Determinar situación financiera para **Prestamos**
5. Obtener “insights” de la industria (**Comparables**)

¿Que determina el valor de una empresa?

EXTERNO



INTERNO

1

GANANCIAS

- No son las ventas sino el dinero que genera (profits).
- Información financiera confiable

2

DEPENDENCIA

A mayor dependencia del dueño, el valor se reduce

3

RIESGOS

- Concentración de producto/servicio, clientes, proveedores
- Procesos, sistemas o controles inadecuados
- Calidad y compromiso de los Empleados

4

Potencial de Crecimiento

Inversionistas pagan por el negocio actual pero compran por el crecimiento esperado

3 Métodos Principales Valorización

1

Activos

Valor de “Liquidación”

Utilizado cuando los Activos tienen más valor que las Ganancias del Negocio

2

Mercado

Múltiplos SDE 1x - 5x+
Negocios Comparables
Intangibles

Utilizado en la mayoría de los negocios que generan menos de \$2,000,000 de Ganancias

3

Capitalización de Ingresos

Flujos de Caja esperado
descontado al valor presente (DCF)

Utilizado en la mayoría de los negocios que generan más de \$2,000,000 de Ganancias

Errores comunes que afectan el valor de un negocio

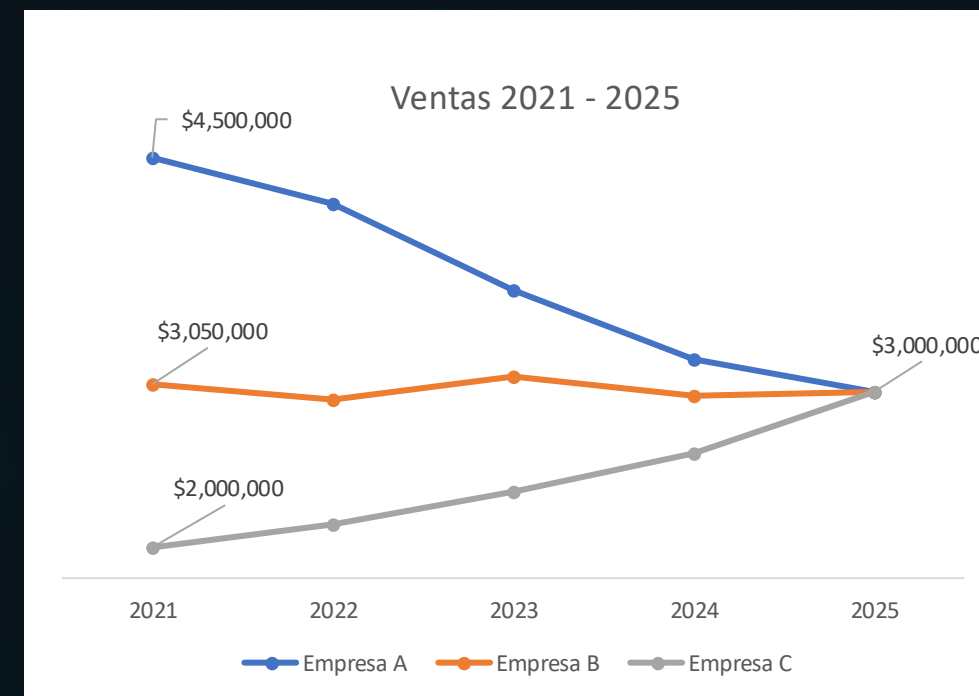
1. Mezclar gastos personales con gastos del negocio
2. No tener Estados Financieros confiables
3. Procesos operativos sin documentar
4. Negocio no escalable

Otro factor que afecta el valor de un negocio

5. Ventas Impredecibles / Tendencias de Ventas



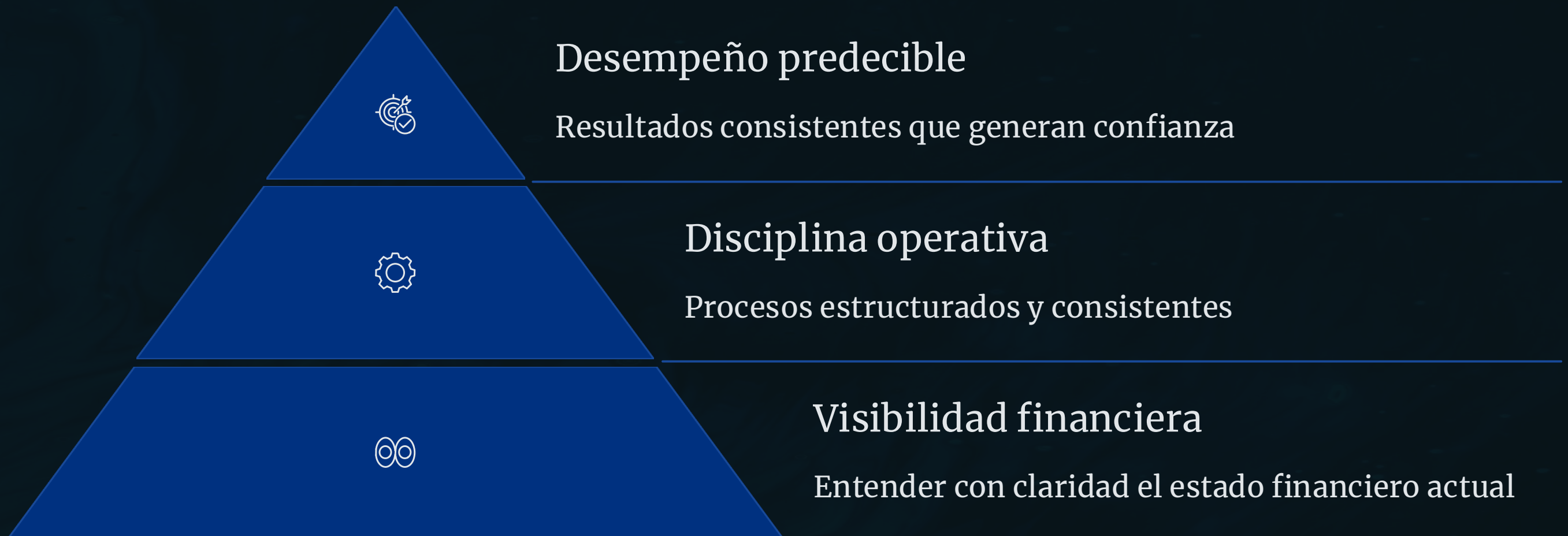
❖ La **volatilidad** aumenta el riesgo percibido



❖ Ventas **Decayendo**. Riesgo alto -> múltiplo bajo
 Ventas **Flat**. Predecible -> múltiplo moderado
 Ventas **Creciendo**. Atractivo -> múltiplo mas alto

El Concepto “Sell-Ready” esta alineado con El Triángulo del Control Empresarial

Estos tres elementos trabajan juntos para permitir escalar con estabilidad y confianza.



Control, crecimiento y valor empresarial

Arnaldo Quiñones, CPA
CEO PROA Advisory

Preparando empresas para crecer con claridad y disciplina financiera

The logo for PROA Advisory, featuring the word "PROA" in a bold, sans-serif font with a stylized orange triangle above the letter "A", and the word "ADVISORY" in a smaller, all-caps font below it.

PROA
ADVISORY



El momento de transición del negocio

Muchos negocios llegan a un punto clave en su evolución:

- El producto o servicio ya funciona consistentemente
- Existen clientes recurrentes y leales
- El mercado ha respondido positivamente

La pregunta deja de ser si el negocio funciona.

La pregunta pasa a ser: **¿Qué sigue ahora?**



El reto del crecimiento

Crecer trae algo que muchos negocios no anticipan: **complejidad**.

Más clientes

Mayor volumen de transacciones y relaciones para gestionar

Más decisiones

Mayor cantidad de elecciones estratégicas y operativas diarias

Más riesgo

Mayor exposición financiera y operativa sin control adecuado

El crecimiento exige más estructura, no menos. Sin la estructura adecuada, la complejidad puede paralizar el progreso.

5 señales de que el negocio crece sin estructura

Estrés operativo creciente

El dueño siente que cada día es una lucha por mantener todo funcionando

Información financiera tardía

Los estados financieros llegan semanas después del período

Sorpresas de flujo de efectivo

Aparecen gastos o entradas inesperadas que no se anticiparon

Dependencia excesiva del dueño

Las decisiones clave no pueden tomarse sin la aprobación directa del fundador

Sensación de perder control

El dueño siente que el negocio lo controla a él, no al revés

Cuando el crecimiento supera los sistemas

Muchos negocios exitosos enfrentan este punto en su evolución

El negocio no está fallando. El negocio **está evolucionando**.

Pero necesita más control para sostener el ritmo de crecimiento sin comprometer la estabilidad financiera y operativa.



¿Tengo control real del negocio para seguir creciendo?

1

Mejores decisiones

Información clara para elegir con confianza

2

Menor riesgo

Identificar y mitigar problemas antes de que escalen

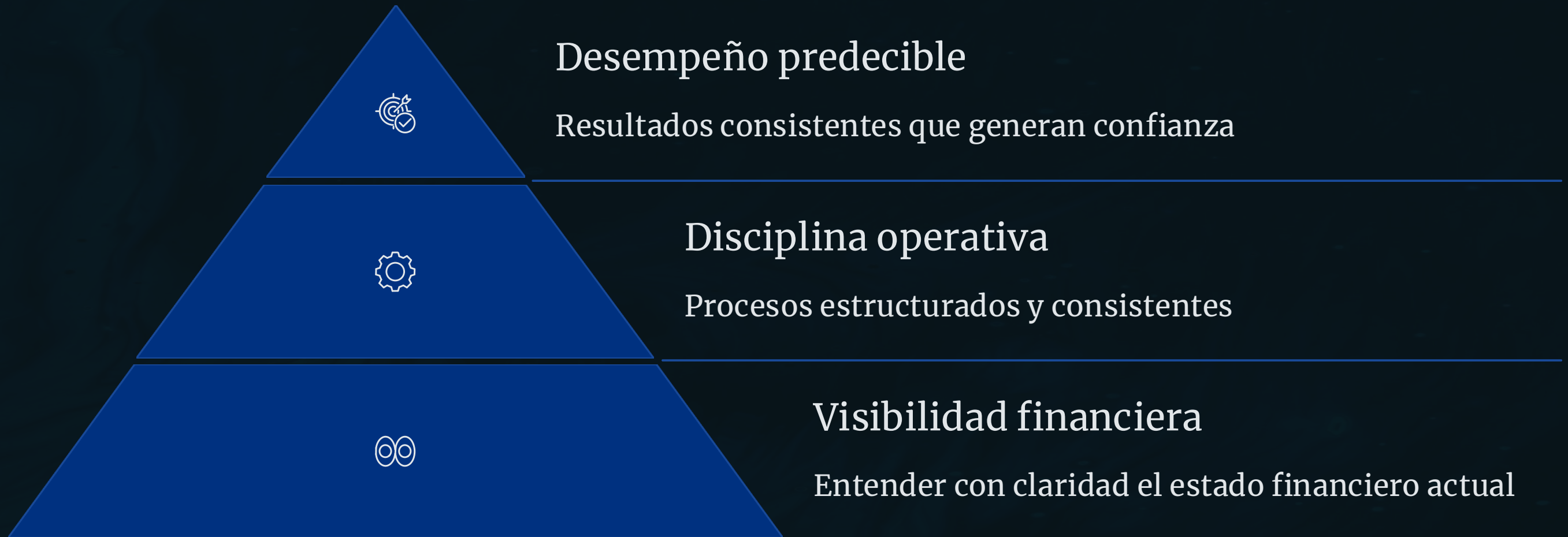
3

Crecimiento sostenible

Escalabilidad con estabilidad financiera

El Triángulo del Control Empresarial

Estos tres elementos trabajan juntos para permitir escalar con estabilidad y confianza.



Pilar 1: Visibilidad financiera

El dueño necesita entender con claridad absoluta:

- Flujo de efectivo: ¿Dónde está el dinero ahora?
- Rentabilidad: ¿Qué productos o servicios generan valor?
- Estructura del balance: ¿Cómo está compuesta la empresa?

La información financiera debe permitir **ver el negocio con claridad** en tiempo real.



Pilar 2: Disciplina operativa

El crecimiento exige procesos más estructurados y repetibles.



Cierre financiero mensual confiable

Estados financieros completos y precisos cada mes



Procesos definidos

Procedimientos claros para las operaciones críticas



Métricas clave de desempeño

Indicadores que muestran si el negocio va por buen camino



Pronósticos financieros

Proyecciones realistas de ingresos y gastos futuros

Pilar 3: Desempeño predecible

Los negocios que atraen capital muestran patrones consistentes de desempeño.

Ingresos relativamente estables

Patrón de ventas predecible sin fluctuaciones extremas

Márgenes consistentes

Rentabilidad estable que muestra control de costos

Control de clientes y costos

Gestión activa de la cartera y estructura de gastos

Flujo de efectivo confiable

Proyecciones precisas de disponibilidad de efectivo

La predictibilidad genera confianza en inversionistas, bancos y socios comerciales.

De contabilidad reactiva a gestión financiera

Contabilidad reactiva

- Registrar lo que ya pasó
- Información disponible semanas después
- Decisiones basadas en el pasado
- Sorpresas financieras frecuentes

Gestión financiera estructurada

- Anticipar lo que viene
- Información disponible en tiempo real
- Decisiones basadas en proyecciones
- Control proactivo del negocio

¿Qué tan preparado está tu negocio?

Introducción al PROA Bankability Scorecard

Para medir la preparación de un negocio, necesitamos evaluar de forma objetiva dónde está hoy.

El PROA Bankability Scorecard es una autoevaluación rápida que mide cinco áreas clave de preparación empresarial.

Esta herramienta te permite:

- Identificar fortalezas actuales
- Reconocer áreas de mejora
- Entender qué tan preparado está el negocio para crecer con estabilidad

En la siguiente diapositiva, responderemos cinco preguntas clave.



Scorecard de preparación empresarial

Califica tu empresa en cada área (0-5 puntos)

1. ¿Tienes estados financieros oportunos?

¿Disponibles dentro de 10 días del cierre del mes?

2. ¿Tienes pronóstico de flujo de efectivo?

¿Proyecciones de efectivo para los próximos 3-6 meses?

3. ¿Tienes procesos y métricas claras?

¿Indicadores definidos que muestran desempeño operativo?

4. ¿Entiendes tu rentabilidad?

¿Sabes qué productos/servicios generan más valor?

5. ¿Estás preparado para financiamiento?

¿Podrías presentar información clara a un banco o inversionista?

Suma tus puntos para obtener tu resultado.



Interpretación del resultado

¿Dónde está tu negocio?

20–25 puntos

Negocio estructuralmente preparado

Tu empresa tiene los sistemas y disciplina necesarios para crecer con estabilidad. Estás listo para escalar con confianza.

14–19 puntos

Crecimiento con áreas de mejora

Tu negocio está funcionando, pero hay oportunidades claras para fortalecer la estructura financiera y operativa. El crecimiento requiere atención en estas áreas.

Menos de 14 puntos

El crecimiento puede estar creando riesgo

Sin estructura financiera clara, el crecimiento puede generar vulnerabilidades. Es momento de establecer los sistemas fundamentales antes de escalar más.

Cuando el negocio gana control

Lo que ocurre cuando logras los tres pilares



Tres pilares sólidos

Visibilidad financiera
Disciplina operativa
Desempeño predecible



Más fácil de operar

El dueño toma decisiones con confianza basadas en datos claros



Más atractivo para capital

Bancos e inversionistas ven un negocio estructurado y confiable



Más valioso

La predictibilidad y control aumentan el valor empresarial

Una conversación importante aparece

Cuando el negocio logra control y claridad

Una vez que un negocio logra:

- Control financiero real
- Claridad operativa
- Desempeño predecible

Aparece una pregunta natural y poderosa:

¿Cuánto vale realmente la empresa?

Esta pregunta abre una nueva conversación.

No es solo sobre números. Es sobre entender el verdadero valor que has construido.

De eso hablaremos ahora.