

Worksheet · Valuación de Negocio

3 metodologías + ajustes + preparación para buyer

Cómo usar: este worksheet te da estimación de valuación defensible usando 3 metodologías estándar. Owners consistently over-estiman por 30-100%. Ejecutar las 3 metodologías + triangular resultado da número honesto. Para venta <3 años: considera formal appraisal (\$10-30K).

Método 1 · Market multiples

Multiple de EBITDA basado en industria + tamaño + ajustes específicos.

EBITDA anual actual (\$):

Industria (multiple typical: main street 3-4x, lower middle 5-7x, middle 7-10x, tech/SaaS 8-15x):

Multiple base seleccionado:

Ajuste growth (+0.5x por cada 5% growth >10%; máx +3x):

Ajuste recurring revenue (+0.5-1x si >60% recurring):

Ajuste customer concentration (-0.5-1.5x si customer >20%):

Ajuste management team (-0.5-1.5x si owner-dependent):

Multiple final ajustado:

VALUACIÓN Método 1 (EBITDA × multiple):

Método 2 · DCF simplified

Proyección de free cash flow + discount rate.

Free cash flow actual (EBITDA - capex - taxes) (\$):

Growth rate próximos 5 años (%):

Discount rate (12-25% típico para small business):

Terminal value multiplier (típico 8-12x):

VALUACIÓN Método 2 (PV de 5 años FCF + terminal value):

Método 3 · Asset-based (floor)

Tangible assets menos liabilities (mostly relevante como floor).

Real estate value (\$):

Equipment value (\$):

Inventory value (\$):

Accounts receivable (\$):

Cash (\$):

Menos liabilities: bank debt + accounts payable + accrued (\$):

VALUACIÓN Método 3 (Assets - Liabilities):

Triangulación final

Valuación defensible = weighted average de las 3 metodologías.

Método 1 (Market multiples) — peso típico 50-60%:

Método 2 (DCF) — peso típico 30-40%:

Método 3 (Asset floor) — peso típico 10-20%:

VALUACIÓN FINAL WEIGHTED:

Rango realistic ($\pm 15\%$): min - max:

Preparación para buyer

■	Audited financial statements (3+ años)
■	Quality of Earnings (Q of E) report
■	Customer concentration analysis
■	Management team + org chart
■	Legal cleanup (contracts, IP, litigation)
■	Recurring revenue analysis
■	Growth trajectory + backlog
■	Add-backs justification (para EBITDA adjustments)

Esta estimación es worksheet exercise. Para decisiones críticas (setup structures, firmar buy-sell, etc.): pay \$10-30K por formal appraisal por qualified appraiser (CVA, ASA, ABV credentials). Formal appraisal es defensible para IRS + estate planning + potential buyers.