NICO PACHECO

Mentor de pymes, director de empresas y conferencista

N° 1000

Emitido el 9 de octubre de 2026

Certificado de valorización

Resumen ejecutivo

Negocio	**Cafetería de ejemplo (datos fictic…**	Rubro	**Cafetería**
Ubicación	**Puerto Montt, Los Lagos**	Solicitado por	**Solicitante de ejemplo**

VALORIZACIÓN STANDARD Valorización sin validación — **Vigente hasta 9 de enero de 2027**

VALOR DE REFERENCIA DEL DERECHO DE LLAVE

$35.300.000

Rango según métodos de contraste: $35.300.000 a $56.592.533

Negocio con riesgos o información por completar: el comprador pedirá descuento.

STANDARD
SIN VALIDACION

CERTIFICADO POR NP N° 1000 9 OCTUBRE 2026 NICO PACHECO

INDICADORES CLAVE

VENTA NETA MENSUAL	UTILIDAD NORMALIZADA	MARGEN	MÚLTIPLO DE MERCADO
$12.000.000 declarada	**$1.600.000** con sueldo de reemplazo	**13,3%** utilidad ÷ venta neta	**2,75 veces** utilidad anual · pequeño

PUNTAJE DE CALIDAD	CONTRATO DE ARRIENDO	RECUPERACIÓN	AJUSTE POR ENTORNO
59,5 / 100 factor ×0,93	**48 meses** limita el valor (tope)	**22,1 meses** de utilidad · 38 m²	**+8%** +$3.946.800

PUNTAJE POR DIMENSIÓN

1. El negocio	13/15
2. Contrato de arriendo	6,6/15
3. Equipos e inventario	4/7
4. Ubicación	3,3/4
5. Entorno	3/5
6. El local	3/4
7. Patentes y permisos	13/15
8. Estado financiero	3,8/18
9. Situación tributaria	9/13
10. Sistemas y procesos	2,5/7
11. Redes sociales y marca	2/3

CÓMO SE LLEGA AL VALOR

Valor base (utilidad × 12 × 2,75)	$52.800.000
Ajuste por calidad (×0,93)	- $3.465.000
Entorno (+8%)	+ $3.946.800
Tope por contrato (40% de 60 meses)	- $14.881.800
Mercadería en bodega	+ $2.000.000
Deudas declaradas (4)	- $5.100.000
Valor certificado	**$35.300.000**

+ saldo en cuenta si se traspasa: $1.500.000

FORTALEZAS

- Tienda ancla (Unimarc) en el mismo strip center: trae público propio todos los días (+8% al valor).
- El negocio: 13 de 15 puntos.
- Patentes y permisos: 13 de 15 puntos.
- Ubicación: 3,3 de 4 puntos.

RIESGOS Y OPORTUNIDADES

- Estado financiero: 3,8 de 18 puntos; completarla podría sumar hasta $4.484.472.
- Contrato de arriendo: 6,6 de 15 puntos; completarla podría sumar hasta $2.625.796.
- Sistemas y procesos: 2,5 de 7 puntos; completarla podría sumar hasta $1.400.943.
- Deudas declaradas por $5.100.000, que se descuentan del precio.

CONTEXTO DE LA VENTA

Qué se vende	Razón social (la empresa): se vende · Cuenta corriente: se traspasa · Marca y nombre comercial: se venden, con las redes sociales.
Entorno	Strip center · Tienda ancla (Unimarc) en el mismo strip center (+8%) · Ventas que suben en una temporada, pero se vende todo el año · 1 o 2 competidores directos a menos de 500 metros.

EJEMPLO

ALCANCE

Valor de referencia del derecho de llave. Parte de la utilidad normalizada del negocio multiplicada por el múltiplo EV/EBITDA de su sector, y la ajusta por un puntaje de calidad de 100 puntos en 11 dimensiones: el negocio, el contrato de arriendo, equipos, ubicación, entorno, el local, patentes y permisos, estado financiero, situación tributaria, sistemas y procesos, y redes sociales. El entorno (tienda ancla, temporada de ventas y competencia a 500 metros) ajusta además el valor directamente. Se contrasta con el múltiplo de mercado sin ajustar y con flujos descontados, y se descuentan todas las deudas declaradas.

QUÉ INCLUYE LA VENTA

Razón social (la empresa)	**Se vende** El comprador sigue con la patente, la resolución sanitaria y el contrato a nombre de la empresa: solo cambian los estatutos. Por eso se evalúan sus deudas, balances, contador y cuenta corriente, y una sociedad sin deudas suma puntos.
Cuenta corriente	**Se traspasa** La línea y la tarjeta aprobadas suman puntos; lo usado es deuda y se descuenta. El saldo a favor se muestra aparte.
Marca y nombre comercial	**Se venden, con las redes sociales** La reputación digital pasa al comprador.
Puntaje	**63,1 de 106 puntos que aplican** Se lleva a base 100: 59,5 puntos.

RESUMEN DEL ANALISTA

Puntaje de calidad: 59,5 de 100

Factor sobre el múltiplo: 0,93

Negocio con riesgos o información por completar: el comprador pedirá descuento.

Fortalezas

- Tienda ancla (Unimarc) en el mismo strip center: trae público propio todos los días (+8% al valor).
- El negocio: 13 de 15 puntos.
- Patentes y permisos: 13 de 15 puntos.
- Ubicación: 3,3 de 4 puntos.

Riesgos y oportunidades

- Estado financiero: 3,8 de 18 puntos; completarla podría sumar hasta $4.484.472.
- Contrato de arriendo: 6,6 de 15 puntos; completarla podría sumar hasta $2.625.796.
- Sistemas y procesos: 2,5 de 7 puntos; completarla podría sumar hasta $1.400.943.
- Deudas declaradas por $5.100.000, que se descuentan del precio.

CÓMO SE LLEGA AL VALOR

Utilidad mensual declarada (EBITDA)	+ $2.500.000
Menos sueldo de reemplazo del dueño La utilidad no incluía un sueldo para quien administra: el comprador tendrá que pagarlo o trabajar él.	- $900.000
Utilidad mensual normalizada	**$1.600.000**
Valor base: × 12 meses × 2,75 veces Múltiplo EV/EBITDA del sector en Latinoamérica, ajustado al riesgo de Chile y al tamaño (pequeño).	+ $52.800.000
Ajuste por calidad: × 0,93 (59,5 puntos) Con 70 puntos el factor es 1: el negocio vale lo que dice el mercado. Por debajo se castiga, por encima se premia hasta 1,2.	- $3.465.000
Ajuste por entorno (+8%) Tienda ancla (Unimarc) en el mismo strip center: trae público propio todos los días (+8%).	+ $3.946.800
Tope por contrato (24 meses de utilidad) El comprador debe recuperar su inversión antes de el 40% del contrato que le queda (60 meses, con 12 de renovación por escrito); el resto es su ganancia. Sin documentos que acrediten las cifras el tope es 40%; con la valorización Gold o Platinum verificada sube a 50%.	- $14.881.800

EJEMPLO

Más mercadería en bodega	+ $2.000.000
Menos deuda con el arrendador	- $1.800.000
Menos deuda de la empresa con bancos o proveedores	- $2.000.000
Menos línea de crédito usada	- $1.000.000
Menos tarjeta de crédito usada	- $300.000
Valor de referencia certificado	**$35.300.000**
Más saldo en la cuenta corriente, si se traspasa al cierre	+ $1.500.000

No es parte del valor del negocio: es dinero de la empresa. Se suma peso por peso solo si queda en la cuenta el día de la venta; lo normal es que el vendedor lo retire o se ajuste al cerrar.

Precio con el saldo de la cuenta **$36.800.000**

MÉTODOS DE VALORIZACIÓN

Múltiplo ajustado por calidad (valor certificado) **$35.300.000**

Utilidad anual normalizada de $19.200.000 × 2,75 veces (Servicios al consumidor (restaurantes, hoteles, ocio), ajustado a Chile y a un negocio pequeño) × factor de calidad 0,93 por 59,5 de 100 puntos, con tope por contrato y piso por equipos.

Múltiplo de EBITDA de mercado **$49.700.000**

Utilidad anual normalizada de $19.200.000 × 2,75 veces, sin ajustar por la calidad de la información ni por el contrato. Más mercadería por $2.000.000 y menos deudas por $5.100.000.

Flujos descontados **$56.592.533**

Utilidad de los 48 meses que quedan de contrato, con crecimiento de 14,3% anual y tasa de descuento de 30,0% anual. Más mercadería por $2.000.000 y menos deudas por $5.100.000.

El valor certificado es el del múltiplo ajustado por calidad. El múltiplo de mercado sin ajustar y los flujos descontados sirven de contraste y definen el rango de referencia.

POR QUÉ SE VALORIZA ASÍ

Un comprador paga por la utilidad futura que puede asegurar. Por eso el punto de partida es la utilidad mensual normalizada: la declarada, menos el sueldo de quien tendría que reemplazar al dueño si la utilidad no lo incluye.

Esa utilidad anual se multiplica por lo que el mercado paga por empresas del mismo sector (EV/EBITDA de Latinoamérica, Kroll 2025), ajustado al riesgo de Chile (Damodaran 2026) y con un descuento por tamaño, porque un negocio pequeño es menos líquido y más riesgoso que una empresa listada. El resultado queda entre 2,5 y 5 veces la utilidad anual.

El puntaje de 100 puntos mide qué tan transferible, comprobable y seguro es ese negocio. No suma pesos directamente: mueve el múltiplo. Con 70 puntos el negocio vale lo que dice el mercado; con 100 puede valer 20% más; con 30, 25% menos, y con 0, 40% menos.

Los pesos de cada dimensión siguen el riesgo que representan para el comprador: lo que puede cerrar el negocio o no se puede reemplazar (arriendo, permisos, utilidad comprobable) pesa más que lo que se compra o se reconstruye (equipos, local, redes).

El entorno suma puntos y además mueve el valor directamente, entre -14% y +13%: una tienda ancla en el mismo centro comercial suma 8% (5% si está a menos de 100 metros) porque trae público propio todos los días; las ventas parejas todo el año suman 3% y las que dependen de una temporada restan 10%, por los meses flojos con los mismos costos fijos; no tener competidores directos a 500 metros suma 2% y tener 3 o más resta 4%. Sin tienda ancla no hay ajuste.

Información verificada: las certificaciones Gold y Platinum suman 5% y 10% al valor cuando Nico Pacheco revisa los documentos y coinciden con lo declarado. Las ventas se verifican con los F29 declarados al SII; la utilidad no se puede verificar mes a mes porque el SII no la informa, por eso se exige que sea coherente con lo tributario: que quepa dentro de las ventas menos las compras declaradas y el arriendo. Si un documento muestra otra cifra, se usa la del documento. Con las mismas cifras, un negocio respaldado por documentos oficiales vale más, porque el comprador se ahorra validarlas y corre menos riesgo; Platinum vale el doble porque descarta además las deudas ocultas por las que el comprador podría responder (impuestos y trabajadores).

Las deudas castigan dos veces: restan puntos en su dimensión, porque muestran un problema de gestión, y su monto se descuenta completo del precio, porque alguien tendrá que pagarlas.

EJEMPLO

ANÁLISIS POR DIMENSIÓN (100 PUNTOS)

1. El negocio 13 / 15 pts

Por qué pesa 15 puntos: La utilidad define el valor base; estos puntos premian que esa utilidad sea sana (margen), probada en el tiempo (años), creciente y que no dependa de la persona del dueño, que es lo que el comprador no se lleva.

- Margen de utilidad (EBITDA ÷ venta neta): 20,8% 4 / 4
- Años funcionando: 6 años 3 / 3
- Crecimiento de la venta en 12 meses: +14,3% 3 / 3
- Eficiencia: venta neta por persona que trabaja: $3.000.000 al mes por persona (4 personas) 1,5 / 2
- Funciona sin depender del dueño: el dueño trabaja parte del día 1,5 / 3

Fortaleza: está sobre el estándar que pide un comprador informado.
Efecto en el valor: aporta cerca de $4.047.170; completarla podría sumar hasta $622.642 (hoy el valor está limitado por el contrato).

Cómo mejorar:

- Delegar la operación en un administrador y documentar las tareas del dueño.

2. Contrato de arriendo 6,6 / 15 pts

Por qué pesa 15 puntos: Un derecho de llave existe mientras exista el local. El plazo que queda, el peso del arriendo sobre la venta y la posibilidad de ceder o renovar el contrato son el principal riesgo del comprador en Chile.

- Meses que quedan de contrato: 48 meses 4 / 5
- Arriendo, gasto común y otros cobros sobre la venta neta: 8,5% 2 / 4
- Opción de renovar el contrato 1,5 / 1,5
- El arrendador no puede terminarlo antes sin causa: sin dato 0 / 1
- Contrato a nombre de la empresa que se vende (no requiere cesión) 3 / 3
- Contrato firmado ante notario 0,5 / 0,5
- **Deuda declarada de $1.800.000** **- 4,4**

Débil: un comprador lo verá como riesgo y lo usará para negociar el precio a la baja. La deuda de $1.800.000 resta 4,4 puntos y además se descuenta completa del precio.
Efecto en el valor: aporta cerca de $2.044.015; completarla podría sumar hasta $2.625.796 (hoy el valor está limitado por el contrato).

Cómo mejorar:

- Pagar o repactar la deuda con el arrendador (rentas, gastos comunes o servicios) ($1.800.000) antes de vender.
- Firmar un anexo que alargue el contrato: cada 12 meses más suben el máximo que se puede pedir en $7.680.000.

3. Equipos e inventario 4 / 7 pts

Por qué pesa 7 puntos: Los equipos son necesarios para operar, pero se pueden comprar: pesan menos que lo que no se puede reemplazar. Su valor depreciado funciona además como piso del precio.

- Antigüedad de los equipos: 3 años de uso 2 / 3
- Equipos propios con facturas 2 / 2
- Mantenciones al día 0 / 2

Débil: un comprador lo verá como riesgo y lo usará para negociar el precio a la baja.
Efecto en el valor: aporta cerca de $1.245.283; completarla podría sumar hasta $933.962 (hoy el valor está limitado por el contrato).

Cómo mejorar:

- Registrar las mantenciones de los equipos principales.

4. Ubicación 3,3 / 4 pts

Por qué pesa 4 puntos: El flujo de personas y autos explica buena parte de la venta y no se puede copiar.

- Flujo peatonal: alto 2,5 / 2,5
- Flujo vehicular: regular 0,8 / 1,5

Aceptable: cumple lo principal, con espacio para mejorar.
Efecto en el valor: aporta cerca de $1.011.792; completarla podría sumar hasta $233.491 (hoy el valor está limitado por el contrato).

EJEMPLO

5. Entorno 3 / 5 pts

Por qué pesa 5 puntos: Lo que rodea al local decide qué tan segura es la venta: una tienda ancla trae público propio todos los días, una venta pareja todo el año es predecible y la competencia a pocos metros reparte a los clientes. Además de los puntos, el entorno ajusta directamente el valor (entre -14% y +13%).

- Competidores directos a menos de 500 m: 1 o 2 — 1,5 / 2,5
- Ventas durante el año: suben en una temporada — 1,5 / 2,5
- Efecto directo en el valor: Tienda ancla (Unimarc) en el mismo strip center: trae público propio todos los días — **+8%**

Aceptable: cumple lo principal, con espacio para mejorar.
Efecto en el valor: aporta cerca de $933.962; completarla podría sumar hasta $622.642 (hoy el valor está limitado por el contrato).

Cómo mejorar:

- Tener a mano las ventas mes a mes: el comprador querrá ver cuánto baja la temporada floja.

6. El local 3 / 4 pts

Por qué pesa 4 puntos: El estado del local y los estacionamientos afectan cuánto más tendrá que invertir el comprador, más que la utilidad del negocio.

- Estado de la infraestructura: usado, buen estado — 2 / 3
- Estacionamientos: strip center — 1 / 1

Aceptable: cumple lo principal, con espacio para mejorar.
Efecto en el valor: aporta cerca de $933.962; completarla podría sumar hasta $311.321 (hoy el valor está limitado por el contrato).

7. Patentes y permisos 13 / 15 pts

Por qué pesa 15 puntos: Un permiso que falta o que no calza con cómo opera el local puede cerrar el negocio de un día para otro: es un riesgo de todo o nada, por eso pesa tanto y pone un techo al puntaje total.

- Patente municipal: definitiva — 6 / 6
- Resolución sanitaria: Cafetería con elaboración de platos — 5,5 / 6
- Patente de alcoholes: no vende alcohol — 1,5 / 3

Fortaleza: está sobre el estándar que pide un comprador informado.
Efecto en el valor: aporta cerca de $4.047.170; completarla podría sumar hasta $622.642 (hoy el valor está limitado por el contrato).

8. Estado financiero 3,8 / 18 pts

Por qué pesa 18 puntos: Lo que se puede demostrar vale más. Estados de resultados, flujo de caja, conciliaciones y ventas con respaldo convierten una cifra declarada en una cifra comprobable, que es lo que piden compradores y bancos.

- Estados de resultados mensuales (12 meses): parciales — 2 / 4
- Flujo de caja — 1,5 / 1,5
- Conciliación bancaria mensual — 0 / 1,5
- Informe comercial (Dicom) sin morosidades ni protestos: sin dato — 0 / 1
- Ventas verificadas con la carpeta tributaria del SII: sin carpeta — 0 / 3
- Venta con respaldo (boleta, factura o tarjeta): 80% — 2 / 3
- Remuneraciones y cotizaciones al día — 2 / 2
- Se traspasa la cuenta corriente — 1 / 1
- Línea de crédito aprobada: cupo $5.000.000, usado $1.000.000 — 0,5 / 0,5
- Tarjeta de crédito de la empresa: cupo $2.000.000, usado $300.000 — 0,5 / 0,5
- **Deuda declarada de $3.300.000** — **- 5,7**

Crítico: es el punto que más resta valor en esta dimensión. La deuda de $3.300.000 resta 5,7 puntos y además se descuenta completa del precio.
Efecto en el valor: aporta cerca de $1.183.019; completarla podría sumar hasta $4.484.472 (hoy el valor está limitado por el contrato).

Cómo mejorar:

- Pagar o repactar la deuda con bancos, proveedores o tarjetas ($3.300.000) antes de vender.
- Subir la carpeta tributaria del SII: las ventas quedan verificadas y el comprador puede creerlas.
- Preparar estados de resultados mensuales de los últimos 12 meses.
- Conciliar mensualmente la cuenta bancaria con las ventas y gastos.
- Aumentar la venta con respaldo (boleta, factura o tarjeta): es la que el comprador puede creer.
- Pagar lo usado de la línea y la tarjeta de crédito ($1.300.000): se descuenta del precio.

EJEMPLO

9. Situación tributaria 9 / 13 pts

Por qué pesa 13 puntos: Quien compra un establecimiento queda como fiador de los impuestos del negocio (Código Tributario, art. 71). Impuestos al día, balances y un contador responsable reducen ese riesgo.

- Declaraciones mensuales (F29) al día 3 / 3
- Balance del último año y pre-balance: balance 2 / 3
- Contador: externo 2 / 2
- Carpeta tributaria disponible 1 / 1
- Certificado de deuda de la Tesorería sin deudas 1 / 1
- Sociedad sin deudas: traspaso simple (solo cambio de estatutos): tiene deudas o faltan respuestas 0 / 3

Aceptable: cumple lo principal, con espacio para mejorar.
Efecto en el valor: aporta cerca de $2.801.887; completarla podría sumar hasta $1.245.283 (hoy el valor está limitado por el contrato).

Cómo mejorar:

- Dejar la sociedad sin deudas y con el certificado de la Tesorería limpio: así se vende cambiando los estatutos, sin transferir permisos ni contrato.

10. Sistemas y procesos 2,5 / 7 pts

Por qué pesa 7 puntos: Un negocio con sistemas y procesos escritos lo puede operar otra persona desde el primer día; uno que vive en la cabeza del dueño pierde valor al venderse.

- Punto de venta o caja electrónica (boletas y ventas por día) 1,5 / 1,5
- Recetas, manuales o procesos escritos 0 / 1,5
- Control de inventario o bodega 1 / 1
- ERP o sistema de gestión que integra ventas, compras y contabilidad 0 / 1
- Sistema de compras y proveedores 0 / 0,8
- Sistema de remuneraciones o recursos humanos 0 / 0,8
- CRM o base de clientes 0 / 0,5

Débil: un comprador lo verá como riesgo y lo usará para negociar el precio a la baja.
Efecto en el valor: aporta cerca de $778.302; completarla podría sumar hasta $1.400.943 (hoy el valor está limitado por el contrato).

Cómo mejorar:

- Implementar: recetas, manuales o procesos escritos.
- Implementar: erp o sistema de gestión que integra ventas, compras y contabilidad.

11. Redes sociales y marca 2 / 3 pts

Por qué pesa 3 puntos: La reputación digital y la marca registrada suman, pero son lo más fácil de reconstruir para un nuevo dueño.

- Seguidores en redes sociales: 10.000 en total 1 / 1,5
- Nota en Google: 4,6 con 180 reseñas 1 / 1
- Marca registrada en INAPI 0 / 0,5

Aceptable: cumple lo principal, con espacio para mejorar.
Efecto en el valor: aporta cerca de $622.642; completarla podría sumar hasta $311.321 (hoy el valor está limitado por el contrato).

Cómo mejorar:

- Registrar la marca en INAPI: se vende junto con el negocio.

CRECIMIENTO Y PROYECCIONES

La venta neta mensual cambió +14,3% en 12 meses.

Año	Venta neta anual	Utilidad anual normalizada
Año 1	$164.571.429	$21.942.857
Año 2	$188.081.633	$25.077.551
Año 3	$214.950.437	$28.660.058
Año 4	$245.657.643	$32.754.352

Crecimiento usado: 14,3% anual, con margen constante de 13,3%. Las proyecciones son estimaciones, no garantías de resultados.

EJEMPLO

AVISO LEGAL

Este certificado entrega un valor de referencia. No es una tasación pericial, una auditoría ni una oferta de compra o venta, y no obliga a Nico Pacheco, al solicitante ni a terceros.

Todo valor de un negocio se ajusta a criterios de contexto generales y puede cambiar en el tiempo. El análisis puede no considerar elementos particulares, específicos o atípicos de cada caso que podrían ser relevantes para el valor final.

El cálculo se basa exclusivamente en la información declarada por el solicitante, que Nico Pacheco no ha verificado. Si los datos son incorrectos o incompletos, el valor también lo será.

El precio final lo acuerdan libremente comprador y vendedor. Antes de comprar o vender, recomendamos revisar los documentos del negocio con un abogado y un contador.



Nico Pacheco
nicopacheco.cl · nikolaspacheco@gmail.com
Certificado N° 1000 · código EJEMPLO0

EJEMPLO