

¿CÓMO SE VALORA UN COMERCIO?

En el momento de valorar un comercio hay que tener en cuenta, fundamentalmente, las ventas anuales de la tienda, su ubicación y el volumen de stock que el vendedor deja en el establecimiento. Aunque el comprador pueda aprovechar las existencias y tenga la posibilidad de negociar una rebaja respecto a su valoración, es conveniente que el vendedor les dé salida, independientemente de que se continúe con los mismos proveedores y sobre todo si se trata de productos perecederos. En cuanto a su emplazamiento, habrá que tener en cuenta cuestiones como la limitación de concesiones en la misma zona o la competencia.

En el caso de que no se venda el local, sino que únicamente se proceda al alquiler de los elementos interiores, se suele negociar a la baja dada la depreciación y obsolescencia sufrida con el paso del tiempo. Pero si por el contrario, se vende el local el precio dependerá de los metros cuadrados de éste, de su ubicación, la disponibilidad de un parking o fácil acceso y la existencia de competidores directos.

¿Cómo se valoran las existencias?

La valoración de las existencias de género se hará mediante un recuento a fecha determinada, en todas las ubicaciones de la empresa y anotando el producto y el precio marcado. Para obtener del precio de venta se descontará del PVP etiquetado en el producto el margen que en su caso sería utilizado para hallar dicho precio de venta. Partiendo de los listados valorados se negociará el precio de transmisión con el nuevo titular.

¿Cómo llevamos a cabo un inventario?

Mediante un croquis de las zonas en las que se encuentra el material acumulado y utilizando hojas de trabajo en detalle de los productos. En ellas se indicará: su descripción, la ubicación física donde se encuentran, el tipo de unidades y su número, el estado en que se encuentran (si se observa algún deterioro), el precio unitario, la posible depreciación por obsolescencia o rotura y el valor total.

Previamente, se habrá tomado nota de los últimos albaranes de entrada de producto con el fin de identificar cualquier mercancía que entre en la empresa durante el recuento. Este producto identificado se le contará al final del día procurando evitar duplicidades con el producto existente el inicio del día. Se anotarían igualmente las salidas del día con el fin de evitar asimismo duplicidades. Los productos de pequeño tamaño y valor serán anotados y valorados de una forma estimativa

¿Cómo se valora el inmovilizado material?

El valor de mercado del mobiliario, las furgonetas, los enseres, las estanterías, etc. se calculará, siempre que sea posible, aplicando el valor mínimo de amortización fija de las tablas fiscales para el comercio minorista al coste real de los elementos demostrable en factura de compra. De no existir éstas, se aplicará un valor razonable al coste de dichos elementos el momento de su compra mediante el método de comparación con el coste de elementos similares. Cuando esto no fuera posible el valor de mercado surgirá de la negociación entre comprador y vendedor.

¿Cómo se valora el alquiler?

La valoración del alquiler se calculará de acuerdo al alquiler promedio cobrado en la zona donde está ubicada la superficie comercial, teniendo en cuenta la capacidad económica que tiene el negocio de hacer frente al alquiler en función del margen bruto y los gastos por naturaleza necesarios para su desarrollo económico.

¿Cómo calculo el valor de la empresa?

Se puede hacer sobre la base de cifras históricas solamente: valor de los activos, valor de mercado, valor de los ingresos y reglas de la experiencia; o bien sobre la base de cifras proyectadas con el Método del Flujo de Caja Libre Descontado. Normalmente se utiliza una combinación de distintos métodos, aunque el que proporciona una mayor utilidad y cuenta con un mayor peso es el último.

De las cifras anteriores se calculará el margen bruto promedio obtenido por la empresa. Del margen bruto se deducirán los gastos por naturaleza de un negocio: **Nóminas, seguridad social, seguros necesarios, costes bancarios, reparaciones de conservación, publicidad y promoción, cuotas por pertenencia asociaciones de compra y similares, tasas y tributos municipales, costes de gestión externa por obligaciones fiscales y confección de nóminas, costes energéticos, costes de telefonía, Internet y comunicaciones, costes de limpieza y mantenimiento.**

Igualmente, se deducirán las dotaciones normales por morosidad y obsolescencia, teniendo en cuenta también las pérdidas esperables por pequeños hurtos; así como la valoración del alquiler de mercado de las superficies utilizadas con alquiler efectivo por ser propiedad de terceros, y las amortizaciones de los bienes de inversión del negocio, calculadas mediante las tablas fiscales aplicables al comercio según la naturaleza de los elementos.

OPERACIONES
= VENTAS
- COSTE DE VENTAS
Existencias iniciales
+ Compras
- Existencias finales
= MARGEN BRUTO
- GASTOS DE ESTRUCTURA
= BENEFICIO ANTES DE INTERES E IMPUESTOS
- GASTOS FINANCIEROS
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS
- IMPUESTOS
BENEFICIO NETO

Del resultante así obtenido, se deducirán el margen bruto para llegar a la cifra de beneficio antes de impuestos e intereses, de la que se deducirán los intereses bancarios en que es necesario incurrir para la marcha normal del negocio. De esta manera, se obtiene el beneficio antes de impuestos, del que se deducirán los impuestos teniendo en cuenta la forma personal o societaria que se adopte. Después de la deducción de impuestos se tendrá la cifra de beneficio neto.

El valor del traspaso, como fondo de comercio del negocio, se valorará mediante el cálculo del valor actual neto de los flujos de caja a obtener en los primeros cinco ejercicios a partir de la cesión del negocio.