

VALORACIÓN DE NEGOCIO

Consultorio Médico Dr. Rivera & Asociados, P.S.C.

Estimación del valor de la práctica y de la cartera de pacientes, calculada con cinco métodos de valoración reconocidos, ponderados por etapa del negocio y ajustados a las condiciones del mercado de Puerto Rico.

INDUSTRIA

Servicios de Apoyo en
Salud

ZONA DE MERCADO

Puerto Rico

PERFIL

El dueño es el negocio

AÑO DE ANÁLISIS

2026

RESUMEN EJECUTIVO

La práctica vale entre \$219K y \$407K una vez se separa el trabajo clínico del valor del negocio

El punto de partida sin ajustar sugería más de \$1.1M — un espejismo que desaparece al reconocer el costo de reemplazar al médico dueño

VALOR ESTIMADO DEL NEGOCIO

\$313,000

1.0× ingresos anuales · 7.8× EBITDA normalizado

RANGO RAZONABLE

**\$219,000 –
\$407,000**

La práctica factura \$300,000 anuales con \$95,000 en gastos operativos, sin activos de valor (equipo depreciado) y en espacio rentado. A primera vista, eso deja \$205,000 de "ganancia" — pero esa cifra incluye el trabajo clínico diario del médico dueño, que no es gratis. Al restar el sueldo que costaría contratar a otro médico para atender la misma cartera (\$165,000/año, sueldo de mercado en PR), la ganancia real del negocio —lo que un comprador heredaría sin trabajar él mismo— baja a \$40,000. Ese es el número correcto para valorar.

01

El valor no está en los activos

Sin equipo de valor y sin propiedad, el 100% del valor reside en la cartera de pacientes y la operación — no hay piso de activos que lo respalde.

02

La dependencia del médico limita el valor

Sin gerencia ni asociados, los pacientes siguen al médico, no a la entidad. Esto reduce lo que un comprador pagaría frente a una práctica con varios proveedores.

03

Creer el margen es la palanca principal

Cada \$10,000 adicionales de ganancia normalizada —vía más pacientes, mejor mezcla de servicios o menor gasto— añade aproximadamente \$25,000–\$40,000 al valor.

Punto clave: este ejercicio ilustra por qué normalizar el sueldo del dueño es el paso más importante al valorar cualquier negocio donde el dueño hace el trabajo principal. Sin ese ajuste, la valoración sobrestima el negocio en 3 a 4 veces.

El ajuste de un solo supuesto cambia el resultado 3.7 veces

Comparación del EBITDA y del valor del negocio, con y sin normalizar el sueldo del médico dueño

EBITDA ANUAL

\$205,000 → \$40,000

VALOR DEL NEGOCIO

\$1,158,000 → \$313,000

■ Normalizado (solo el negocio) ■ Reportado

La diferencia (\$845,000) es el valor del trabajo clínico del médico — no del negocio

Próximos pasos recomendados

1

Documentar la cartera de pacientes

antigüedad, frecuencia de visita y mezcla de servicios, para sustentar el valor del goodwill ante un comprador o socio.

2

Explorar la incorporación de un segundo proveedor

reduce la dependencia del médico fundador y puede mover el negocio hacia un perfil "establecido con equipo", con múltiplos más favorables.

3

Revisar la estructura de gastos anualmente

cada punto de margen recuperado impacta directamente el EBITDA normalizado y, con él, el valor del negocio.

EXHIBIT 1

Estado de resultados — reportado vs. normalizado

La normalización del sueldo del dueño es el único ajuste; el resto de la estructura de costos se mantiene igual

CONCEPTO ANUAL (USD)	REPORTADO	NORMALIZADO
Ingresos por servicios	\$300,000	\$300,000
Gastos operativos	(\$95,000)	(\$95,000)
Sueldo de reemplazo del médico dueño	—	(\$165,000)
EBITDA	\$205,000	\$40,000
Margen EBITDA	68%	13%
Contribuciones (30%)	(\$61,500)	(\$12,000)
Utilidad neta	\$143,500	\$28,000

Nota: cifras basadas en el año de referencia con datos disponibles. Ajustes de capital de trabajo o deuda no incluidos aquí — ver Exhibit 2.

EXHIBIT 2

Del valor del negocio al valor para el dueño

Se resta la deuda neta atribuible a la porción del valor calculada por múltiplos de mercado

Valor del negocio (5 métodos ponderados)	\$313,000
Deuda financiera neta	\$0
Valor estimado para el dueño	\$313,000

EXHIBIT 3

Piso de activos

El negocio no reporta activos de valor de mercado (equipo totalmente depreciado, sin propiedad, espacio rentado). El piso de patrimonio neto es \$0 — el valor completo de la práctica reside en su capacidad de generar ingresos y en la cartera de pacientes, no en bienes tangibles. Esto es típico de una práctica de servicios profesionales y no es señal de alerta por sí solo.

Piso de activos (patrimonio neto ajustado)	\$0
--	-----

EXHIBIT 4

Sensibilidad al sueldo de reemplazo

El supuesto individual con mayor impacto en el resultado; útil para negociar con distintos escenarios

SUELDO DE REEMPLAZO ANUAL	EBITDA NORMALIZADO	VALOR DEL NEGOCIO	MÚLTIPLO S/ INGRESOS
\$140,000 (mercado bajo)	\$65,000	\$438,000	1.46×
\$165,000 (mercado — caso base)	\$40,000	\$313,000	1.04×
\$190,000 (mercado alto)	\$15,000	\$164,000	0.55×
\$220,000 (especialista)	-\$15,000	\$108,000	0.36×

El sueldo de \$165,000 usado en el caso base refleja el rango de mercado para médicos generalistas empleados en Puerto Rico; especialidades con mayor demanda desplazan el resultado hacia el extremo inferior de este análisis.

EXHIBIT 5

Los cinco métodos y su contribución al valor final

Ponderados según la etapa de desarrollo del negocio; cada barra refleja el peso relativo del método en el resultado final

Scorecard cualitativo · equipo y mercado		\$253,000 peso 6%
Checklist cualitativo · activos intangibles		\$253,000 peso 6%
Capital de Riesgo valor de salida / retorno		\$136,000 peso 16%
DCF · Crecimiento LP flujo de caja + valor terminal		\$255,000 peso 36%
DCF · Múltiplos flujo de caja + múltiplo de salida		\$254,000 peso 36%

Los métodos cualitativos fueron limitados por el tope de evidencia — sus valores brutos excedían lo que respaldan las ventas y/o activos actuales del negocio.

Interpretación

Con la práctica en etapa de expansión, el 72% del peso recae en los métodos de flujo de caja descontado (DCF), que se apoyan directamente en el EBITDA normalizado de \$40,000. Los métodos cualitativos (Scorecard, Checklist) y el de Capital de Riesgo aportan el 28% restante y actúan como contrapeso, evitando que el resultado dependa de un solo enfoque. Esta distribución es apropiada para un negocio operando con ingresos estables — a diferencia de un startup pre-ingresos, donde el peso cualitativo sería mucho mayor.

EXHIBIT 6

Por qué el rango es amplio

Cada método responde a una pregunta distinta; el rango razonable refleja esa diversidad de perspectivas, no incertidumbre en el cálculo

Perspectiva más conservadora	Capital de Riesgo — \$136,000	Perspectiva más optimista	DCF · Crecimiento LP — \$255,000
Diferencia entre extremos	\$119,000 (0.87x la utilidad neta)	Coeficiente de dispersión	Moderado — sin outliers

EXHIBIT 7

Supuestos clave utilizados en el análisis

● Dato de mercado (fuente pública verificable) ● Estimación profesional de Bizzness

Industria de referencia	Servicios de Apoyo en Salud	Zona de mercado	Puerto Rico
Múltiplo EV/EBITDA	DATO 11.17×	Beta de la industria	DATO 0.87
Tasa libre de riesgo	DATO 4.45%	Prima de riesgo de mercado	DATO 4.50%
Costo de capital (descuento)	8.35%	Crecimiento a largo plazo	2.00%
Descuento por iliquidez	ESTIMADO 30%	ROI requerido (método VC)	DATO 48.60%
Supervivencia año 1 / 2 / 3	DATO 94% / 89% / 85%	Factor de zona (PR vs. EE.UU.)	ESTIMADO 0.42×
Compensación de reemplazo del dueño	\$165,000/año	Tope de evidencia (métodos cualitativos)	\$900,000

Metodología

Este análisis combina cinco métodos de valoración reconocidos —Scorecard, Checklist, Capital de Riesgo, y dos variantes de Flujo de Caja Descontado (DCF)— siguiendo un marco alineado a las guías IPEV (International Private Equity Valuation). Cada método aporta una perspectiva distinta: los métodos cualitativos evalúan al equipo y la oportunidad de mercado; el método de Capital de Riesgo estima el retorno que exigiría un inversionista; y los métodos DCF valoran los flujos de caja futuros descontados por el riesgo del negocio. El resultado final es un promedio ponderado según la etapa de desarrollo del negocio.

Los datos de mercado por industria (múltiplos, betas) provienen de bases académicas públicas actualizadas a enero de 2026. Las tasas de referencia reflejan condiciones de mercado a la fecha de este reporte. Las referencias de valoración cualitativa se ajustan a la zona de mercado seleccionada mediante un factor calibrado por Bizzness, ya que no existe una base pública de transacciones comparables específica de Puerto Rico.

Aviso legal. Este documento es una estimación indicativa preparada por Bizzness Consulting Lab con fines de orientación y negociación. No constituye una tasación formal, una auditoría, ni asesoría de inversión, legal o fiscal. Los resultados dependen de la exactitud de la información suministrada por el negocio y de supuestos de mercado que pueden cambiar. Toda decisión de compra, venta o inversión debe validarse con un profesional cualificado. Bizzness Consulting Lab no asume responsabilidad por decisiones tomadas con base en este reporte.