Lo que vale tu empresa (y lo que pagarán por ella)

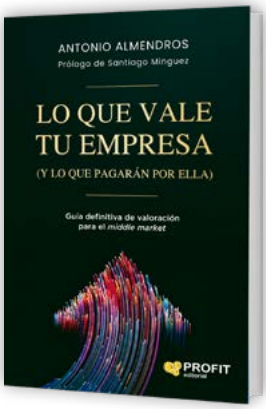
PROFIT editorial
www.profiteditorial.com

Una guía práctica para entender cuánto vale una empresa y defender su valor.

NOVIEMBRE 2026

NOVEDAD
FINANZAS EMPRESARIALES

ISBN: **9791387796983**
Encuadernación: **Rústica**
Formato: **15,3 x 23 cm**
Págs: **542**
Papel: **FSC**
Categoría: **B**
Derechos: **M**
PVP: **28.70€ | 29.85 €**
IBIC: **KFF: FINANZAS**
Palabras clave: **EBITDA normalizado, Negociación de compraventa, Múltiplos sectoriales, Empresa familiar, Descuento de flujos, Capital internacional, Middle market**



Lo que vale tu empresa (y lo que pagarán por ella) parte de una idea fundamental: una buena venta no empieza en la negociación, sino en la valoración. Cuando un empresario decide vender su compañía, incorporar un socio, afrontar una sucesión o reestructurar el negocio, conocer su valor real es esencial para poder defender el precio y tomar decisiones con criterio. Sin embargo, muchos empresarios llegan a estas operaciones sin dominar las herramientas y conceptos con los que compradores profesionales analizan una empresa.

Esta obra explica, con rigor técnico y un lenguaje accesible, cómo se construye el valor de una compañía del *middle market* y qué factores pueden hacer que el precio final sea muy diferente de la primera valoración. El lector encontrará las principales metodologías y conceptos de valoración, desde el EBITDA normalizado y los múltiplos sectoriales hasta el descuento de flujos, el *working capital*, los pasivos contingentes, los activos intangibles o las sinergias. El objetivo no es solo aprender a calcular una cifra, sino comprender qué hay detrás de ella y cómo utilizarla durante una negociación.

A lo largo de sus capítulos, *Lo que vale tu empresa (y lo que pagarán por ella)* aborda el proceso desde la doble perspectiva del vendedor y del comprador y presta especial atención a las particularidades de la empresa familiar: sucesiones, salidas de socios, empresas en dificultades y compañías con pérdidas o en crecimiento. También incorpora una perspectiva diferencial sobre el creciente interés del capital internacional por España.

Una guía práctica para empresarios, directivos, asesores e inversores que quieran comprender cómo se valora una empresa, identificar los factores que determinan su precio y llegar a una negociación con mejores argumentos para convertir el valor creado durante años en un precio defendible y en un buen acuerdo.

Autor:

Antonio Almendros es abogado mercantil, experto en reestructuraciones, administrador concursal y asesor de M&A. Licenciado en Derecho por la Universitat de les Illes Balears y máster en Derecho de la Insolvencia, Executive MBA y Executive Master in Corporate Finance. Es fundador de Almendros Asociados, *boutique* jurídica y financiera especializada en M&A, reestructuraciones e insolvencias. Es también fundador de Al-Lawz Spain & Co., consultora orientada al inversor internacional interesado en el mercado español. Es coautor de *Los mercados financieros* y *Reestructuración y Segunda Vida*.

Argumentos de venta y Plan de medios:

- Cómo valorar la empresa con criterio técnico (EBITDA normalizado, flujos de caja, múltiplos) para afrontar la negociación con compradores profesionales.
- Visión integral del proceso M&A, abordando la operación desde la doble perspectiva (comprador/vendedor) y en situaciones diversas como sucesiones, salidas de socios, empresas en crecimiento o reestructuraciones.
- Incluye casos reales y contexto actual con las particularidades de la empresa familiar y el impacto del capital internacional interesado en el mercado español.
- Nota de prensa, presentaciones y promoción en redes sociales.

Otros libros relacionados: