

CHECKLIST PARA **Comprar Negocios**



Comienza un negocio,
comprando un negocio.

¿Por qué esta checklist?

Esta checklist es una herramienta práctica para detectar oportunidades, filtrarlas con criterio y evaluar si sus números justifican el riesgo.

La checklist no sustituye asesoramiento profesional, jurídico, contable o financiero. Su función es ayudarte a detectar señales de alerta y ordenar tu análisis antes de comprometer capital.

Comprar un negocio no consiste en dejarse seducir por una historia, sino en evaluar si existe una oportunidad real y si representa un uso razonable de tus recursos.

Fase #1: Identificación

-  01. Definir el tipo de negocio que se está buscando
-  02. Definir rango de presupuesto máximo disponible para la compra
-  03. Definir capital adicional disponible para sostener la transición y el capital de trabajo
-  04. Delimitar ubicación geográfica de interés
-  05. Delimitar sectores en los que existe experiencia previa o comprensión suficiente
-  06. Identificar portales online de compra-venta o traspaso de negocios
-  07. Identificar cámaras empresariales, asociaciones sectoriales o redes locales relevantes
-  08. Contactar asesores fiscales y contables de la zona para detectar negocios sin sucesión
-  09. Realizar barridos presenciales en zonas concretas de interés
-  10. Observar negocios aparentemente sanos pero envejecidos en su gestión, imagen o estructura
-  11. Identificar propietarios en edad de retiro o con señales visibles de cansancio operativo

- ☐ 12. Preguntar a vecinos, empleados o proveedores por negocios con posibilidad de traspaso
- ☐ 13. Registrar negocios que no estén publicados pero que puedan estar disponibles mediante abordaje directo
- ☐ 14. Valorar si el negocio depende excesivamente del prestigio personal del dueño
- ☐ 15. Investigar antigüedad aproximada del negocio
- ☐ 16. Registrar ubicación, actividad, horario, volumen aparente de clientes y estado general del local o planta
- ☐ 17. Anotar primera impresión sobre orden, limpieza, flujo operativo y conservación
- ☐ 18. Intentar comprender si la posible venta responde a falta de sucesión, cansancio, necesidad de liquidez o problemas ocultos
- ☐ 19. Evitar entusiasmarse por negocios bonitos en apariencia sin señales suficientes de salud operativa
- ☐ 20. Descartar desde esta fase negocios que estén cerrados, vacíos o deteriorados si no existe una explicación razonable
- ☐ 21. Registrar todos los candidatos en una lista comparativa básica

Fase #2: Filtrado preliminar

-  01. Analizar si la industria está creciendo, está madura o está en declive estructural
-  02. Analizar si la demanda parece estable, estacional, decreciente o incierta
-  03. Analizar si existen productos o servicios sustitutivos relevantes
-  04. Analizar nivel de saturación competitiva de la zona o del sector
-  05. Analizar barreras de entrada para nuevos competidores
-  06. Analizar si el negocio depende de una moda pasajera o de una necesidad recurrente
-  07. Analizar si el producto o servicio sigue teniendo sentido en el contexto actual del mercado
-  08. Analizar si la propuesta del negocio puede seguir siendo competitiva dentro de tres a cinco años
-  09. Analizar si el negocio es comprensible para quien lo quiere comprar
-  10. Analizar si la complejidad operativa es asumible
-  11. Analizar si el negocio depende excesivamente del propietario actual para vender, producir, negociar o retener clientes

- ☐ 12. Analizar si existe un equipo operativo con cierto grado de autonomía
- ☐ 13. Analizar si hay concentración excesiva de clientes
- ☐ 14. Analizar si hay concentración excesiva de proveedores
- ☐ 15. Analizar si la demanda parece genuina o sostenida artificialmente
- ☐ 16. Analizar si el negocio tiene potencial razonable de mejora en procesos, costes, ticket medio o facturación
- ☐ 17. Analizar si existe margen para innovar en valor sin destruir lo que ya funciona
- ☐ 18. Analizar si el sector está expuesto a regulación compleja o inestable
- ☐ 19. Analizar si existe riesgo impositivo, laboral, sanitario, ambiental o administrativo relevante
- ☐ 20. Analizar si la ubicación actual es una fortaleza o una debilidad
- ☐ 21. Analizar si el negocio requiere conocimientos técnicos que hoy no se poseen y cuya curva de aprendizaje sería costosa
- ☐ 22. Analizar si la oportunidad aparente sigue siendo atractiva después de retirar el componente emocional

-  23. Detener el análisis si la industria está claramente en declive y no existe una hipótesis de recuperación seria
-  24. Detener el análisis si la dependencia del dueño parece total y no hay voluntad de transición real
-  25. Detener el análisis si la oportunidad sólo parece atractiva porque el precio inicial suena bajo
-  26. Priorizar únicamente los negocios que superen esta fase con claridad suficiente

Fase #3: Evaluación profunda

-  01. Solicitar estados financieros históricos de al menos tres ejercicios (idealmente cinco), incluyendo balances y estados de resultados
-  02. Analizar evolución de ventas, márgenes y beneficio operativo a lo largo del tiempo
-  03. Analizar flujo de caja real del negocio y su capacidad para generar liquidez
-  04. Analizar estructura de costes y detectar gastos personales o partidas distorsionadas
-  05. Analizar deuda financiera vigente, obligaciones fiscales y posibles contingencias legales o laborales
-  06. Revisar contratos relevantes con clientes, proveedores, arrendadores o distribuidores
-  07. Analizar estructura de clientes y proveedores para detectar concentraciones de riesgo
-  08. Evaluar estabilidad de la demanda y riesgo de pérdida de clientes tras la salida del fundador
-  09. Analizar estructura del equipo, costes laborales y dependencia operativa del propietario
-  10. Evaluar estado de activos clave, maquinaria, instalaciones e inventarios
-  11. Analizar necesidad de capital de trabajo y posibles inversiones adicionales tras la compra

-  12. Evaluar potencial real de mejora en costes, precios, procesos o expansión comercial
-  13. Identificar riesgos ocultos que no aparezcan en la narrativa del vendedor
-  14. Estimar escenarios pesimista, razonable y optimista de desempeño futuro
-  15. Valorar el negocio mediante flujo de fondos descontado o métricas equivalentes como VAN, TIR y plazo de recuperación
-  16. Comparar esta inversión con otras alternativas posibles de asignación de capital y confirmar que el retorno esperado compensa el riesgo
-  17. Tomar la decisión final desde criterios económicos y estratégicos, evitando sesgos emocionales o el apego al tiempo ya invertido en el análisis

Nota final

Esta checklist es un recurso gratuito para ayudarte a ordenar el análisis y reducir errores evidentes. No sustituye una diligencia debida, ni garantiza que una compra vaya a ser exitosa.

Si necesitas un análisis a medida, valoración financiera, revisión estratégica o acompañamiento en un caso real, eso requiere asesoramiento profesional específico.

Estrategia Empresarial para Crecer

Herramientas de Creatividad

Modelos Motivacionales

Estrategia de Precios

Bienestar Financiero para empleados

Descubre las formaciones disponibles:

www.dotmanagement.es/formaciones

DotManagement

formaciones@dotmanagement.es

+34 644 901 538

Mariano Pulgar

Fundador y Formador
en DotManagement



Licenciado en Organización Industrial con más de 26 años de experiencia profesional en entornos Industriales, Académicos y Digitales.

Ex-Docente Universitario en Administración Estratégica.

Mi enfoque combina pensamiento estratégico, visión de negocio, habilidades técnicas y conocimiento profundo del funcionamiento real de las empresas.

Si estás buscando optimizar procesos, crear nuevos productos o revitalizar tu negocio, **conversemos**.