INVERSALE
CONSULTORES

EJEMPLO · CASO FICTICIO

REVISIÓN DE COMPRA · «¿TIENE MARRÓN?»

Antes de pagar, míralo con nosotros.

Bar-cafetería «El Rincón de Lola» · Calle del Olmo 00, Lavapiés, Madrid · 85 m² + terraza
Para Andrés · Ref. EJ-0002 · Videollamada del martes 3 de noviembre de 2026



NUESTRO VEREDICTO

Tal como está hoy, no lo compres. Con tres cosas resueltas y a otro precio, puede ser una buena compra.

3 puntos en rojo · 5 en ámbar · 2 en verde. Lo que falla se puede arreglar; el que lo tiene que arreglar es el vendedor, antes de que tú pongas un euro.

LO QUE TE PIDEN	MÁXIMO CON SENTIDO	OFERTA QUE TE PROPONEMOS
90.000 €	**51.000–61.000 €**	**35.000–45.000 €**
+ 9.000 € de señal «para reservar»	según el alquiler que consigas	condicionada a licencia, contrato y certificados

TU REVISIÓN EN 1 MINUTO

El negocio funciona. El problema es lo que no te han contado: la licencia, el alquiler y el precio.

Hemos leído todo lo que nos mandaste y lo que no nos mandaste también cuenta. Esto es lo que vimos, lo que hablamos el martes y lo que haríamos en tu lugar. Primero el resumen; después, punto por punto.

01
Licencia
Es de café-bar **sin cocina**. Y hay cocina.

02
Alquiler
Quedan 16 meses. La propiedad puede subir un 20 %.

03
Facturación
Hacienda dice 181.400 €, no 200.000. Y baja.

04
Precio
Piden 90.000 €. Con sentido: 51.000–61.000.

05
Deudas
Hacienda al corriente. Seguridad Social, sin certificado.

06
Personal
2 personas que se quedan contigo por ley.

07
Inventario
La cafetera es de renting: no es suya. TPV alquilado.

08
Local y entorno
Buena calle, terraza con permiso. Obras en 2027.

09
Franquicia
No hay franquicia ni licencias personales.

10
Señal
Te piden 9.000 € por WhatsApp, sin contrato. No.

Tres cosas que tienen que pasar antes de que firmes nada

1. **La licencia tiene que cubrir la cocina.** La licencia de apertura de 2009 es de «café-bar sin cocina» (epígrafe sin elaboración). El local tiene plancha, freidora y una carta de platos. Si Urbanismo pasa, cierra la cocina o te multa, y la cocina es la mitad del negocio. Lo tiene que resolver el vendedor (cambio de actividad, con salida de humos) o se descuenta del precio como un riesgo tuyo.
2. **El alquiler tiene que estar atado.** El contrato vence en marzo de 2028 y la propiedad puede subir la renta un 20 % al traspasar. Lo bueno: contrato nuevo a 10 años firmado por ti con la propiedad, o una prórroga escrita antes de la firma. Sin eso, estás comprando 16 meses.
3. **Los números y los certificados tienen que cuadrar.** Falta el certificado de la Seguridad Social y las nóminas de los dos empleados. Hasta tenerlos, no sabes qué deudas ni qué antigüedad te llevas.

> **Lo más urgente: no pagues los 9.000 € de señal** por transferencia «para reservar». Una señal se paga con un contrato de arras firmado que diga qué pasa con el dinero si la licencia, el alquiler o los certificados no salen. En la página 8 tienes lo que tiene que decir ese contrato.

CON QUÉ HEMOS TRABAJADO

Lo que nos diste, lo que nos contaste y lo que el vendedor todavía no te ha dado.

Una revisión vale lo que valen los papeles. Esto no es un reproche: es la lista de lo que hay que pedir, y en qué orden, para que lo que decimos en este informe pase de «probable» a «seguro».

El negocio, tal como nos lo describiste

Qué es	Bar-cafetería con cocina, desayunos y menú del día. Abierto desde 2009; el vendedor actual lo lleva desde 2016.
Dónde	Calle del Olmo 00, Lavapiés, Madrid. Local de 85 m² en planta calle más terraza de 6 mesas.
Por qué vende	Según el vendedor, jubilación. Según el contrato, le quedan 16 meses de alquiler. Las dos cosas pueden ser verdad.
Qué te piden	90.000 € por el traspaso, «todo incluido». Más 9.000 € de señal ahora, por transferencia.
Lo que te cuenta	«Factura 200.000 al año y deja 4.000 al mes limpios». Lo comprobamos en la página 6.
Tu situación	Has trabajado 8 años de encargado en hostelería. Lo llevarías tú con los dos empleados. Pagarías con ahorros, sin préstamo.

Documentos recibidos (48 h antes de la videollamada)

- ✓ Modelos 303 de IVA, 4 trimestres de 2025 y 2 de 2026
- ✓ Modelo 130 del 4.º trimestre de 2025 (pago fraccionado del vendedor, autónomo)
- ✓ Contrato de alquiler firmado el 1 de marzo de 2023 (5 años), 1.500 €/mes
- ✓ Licencia de apertura del Ayuntamiento, de 2009, a nombre del anterior titular
- ✓ Certificado de estar al corriente con Hacienda (fecha 20/10/2026)
- ✓ Contrato de renting de la máquina de café (14 cuotas pendientes de 180 €)
- ✓ Autorización de terraza 2026 (6 mesas, vence el 31/03/2027)
- ✓ Carta del bar y 14 fotos del local y la cocina
- ✓ Captura del WhatsApp donde te piden la señal

Lo que falta y en qué orden pedirlo

- − **Certificado de estar al corriente con la Seguridad Social** (lo saca el vendedor en 5 minutos en la sede electrónica).
- − **Nóminas y contratos de los 2 empleados**, y el último TC2/RNT.
- − **Cambio de titularidad de la licencia** de 2009 a nombre del vendedor actual, si lo hizo; y cualquier expediente de Urbanismo.
- − **Declaración de la renta 2025** (o el resumen de ingresos y gastos de su gestor): el 303 dice lo que vende, no lo que gana.
- − **Inventario firmado** de lo que entra en el traspaso, y qué está pagado y qué no.

> **Una regla sencilla:** todo lo que el vendedor «te enseña en el móvil» pero no te manda, no existe. Pídelo por escrito. Si se molesta por pedir un certificado que se saca en cinco minutos, eso también es información.

LOS 10 PUNTOS, UNO POR UNO

Qué hemos visto en cada punto y qué hacer con ello.

Verde: está bien. Ámbar: hay que aclararlo o atarlo por escrito antes de firmar. Rojo: así no se compra; o lo arregla el vendedor, o se descuenta, o te vas.

1 · Licencia de actividad
ROJO

La licencia de apertura es de 2009, epígrafe **«café-bar sin cocina»**, a nombre del titular anterior. En las fotos hay plancha, freidora y campana sin salida de humos a cubierta; en la carta hay 14 platos elaborados. No consta cambio de actividad ni de titular. Si hay una inspección, la cocina se cierra o se multa, y con ella se va el menú del día, que por lo que cuenta el vendedor es más de la mitad de la caja.

> QUÉ HACER Pídele al vendedor que acredite la licencia con cocina (o el expediente en Urbanismo) antes de las arras. Si no la hay, la licencia pasa a ser una CONDICIÓN de las arras: sin licencia con cocina en 60 días, recuperas tu señal entera.

2 · Contrato de alquiler
ÁMBAR

Firmado el 1/3/2023 por 5 años: **vence el 28/2/2028, te quedan 16 meses**. Renta 1.500 €/mes, actualización por IPC. La cláusula 9.ª permite el traspaso, pero el inquilino **no renunció al artículo 32 de la LAU**: la propiedad puede subir la renta un 20 % al traspasar (1.800 €/mes) y hay que notificárselo por escrito. Fianza de 3.000 € depositada. No hay cláusula de prórroga.

> QUÉ HACER Habla con la propiedad antes de las arras: lo ideal es un CONTRATO NUEVO A 10 AÑOS A TU NOMBRE, con la renta actual. Si no, una prórroga escrita de al menos 5 años. Que quede como condición en las arras.

3 · Facturación real
ÁMBAR

Los 303 de 2025 suman **181.400 €** de ventas (casillas 01+03+05), no los 200.000 que te dijeron. 2024 cerró en 190.600: **baja un 5 %**. El primer semestre de 2026 va en 87.100 €, en línea con 2025, no mejor. Las compras y gastos (casilla 28) son 146.900 €: coherentes con un bar de este tamaño. Lo que se ingresa por fuera de la caja no lo podemos ver ni te lo contamos como valor.

> QUÉ HACER Negocia sobre 181.400, no sobre 200.000. Pide la renta 2025 para ver el resultado real (página 6).

4 · Precio
ROJO

Piden 90.000 €. Con lo que el negocio deja de verdad (unos 32.000 € al año para el que lo trabaja) y con el alquiler como está, el **máximo con sentido está entre unos 51.000 y 61.000 €**, y la oferta razonable entre 35.000 y 45.000. A 90.000 tardarías casi tres años en recuperar la inversión sin cobrar un sueldo; a 45.000, poco más de uno. Los números, en la página 7.

> QUÉ HACER No negocies «un poco menos de 90». Negocia desde tu número, con los papeles en la mano.

5 · Deudas y cargas
ÁMBAR

Certificado de Hacienda al corriente (20/10/2026): bien. **Falta el de la Seguridad Social**, y con dos empleados es el que más importa: las cuotas impagadas pueden reclamarse al que sigue con la actividad. Quedan 14 cuotas del renting de la cafetera (2.520 €), que o se cancelan o se restan del precio. No hay préstamos con garantía sobre el local que nos conste; el suministro de luz está a nombre del vendedor.

> QUÉ HACER Certificado de la Seguridad Social antes de las arras, y otro del mismo día de la firma. Renting: lo cancela el vendedor o se descuenta.

6 · Personal
ÁMBAR

Dos personas: una camarera a 30 h/semana desde 2019 y un cocinero a jornada completa desde 2022. En un traspaso **se quedan contigo con su antigüedad** (artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores): no es una opción, es la ley. Es bueno si son el equipo que mantiene a los clientes; es un coste si quisieras cambiarlo. Sin nóminas no sabemos sueldos reales, tipo de contrato ni si hay horas sin declarar.

> **QUÉ HACER** Nóminas, contratos y último RNT antes de las arras. Pide hablar con ellos antes de la firma (el vendedor suele decir que no «para que no se asusten»; insiste).

7 · Inventario y renting
ÁMBAR

«Todo incluido» no incluye la cafetera (renting, no es suya hasta pagar 14 cuotas) ni el TPV (alquiler mensual a la empresa de cobros). La cámara frigorífica y la plancha son de 2016 y la campana no tiene salida regulada. No hay inventario firmado: lo que hoy está en el local puede no estar el día de la entrega.

> **QUÉ HACER** Inventario firmado como anexo de las arras, con fotos, y «se entrega funcionando». Renting y alquileres: o los cancela, o los asumes y se descuentan.

8 · Local y entorno
VERDE, CON UNA NOTA

Calle con paso constante, oficinas y colegio cerca (explica el desayuno y el menú). Terraza de 6 mesas con autorización vigente hasta marzo de 2027, renovable. Local sin humedades visibles en las fotos, baño adaptado. **La nota:** el Ayuntamiento tiene prevista la peatonalización de la calle en 2027; durante la obra pierdes terraza y paso unos meses, después suele ser mejor.

> **QUÉ HACER** Pregunta en el Ayuntamiento las fechas de la obra. Si cae en tus primeros meses, es un argumento de precio.

9 · Franquicia y licencias personales
VERDE

No es franquicia, no hay marca de terceros ni contratos de exclusiva con proveedores que nos hayan enseñado. Los certificados de manipulación de alimentos son de cada persona (los empleados tienen el suyo; el tuyo lo haces en un día). El nombre «El Rincón de Lola» no está registrado: te lo llevas con el traspaso, pero nadie te lo garantiza.

> **QUÉ HACER** Pregunta por escrito si hay exclusivas de bebida (cerveza, café) con permanencia: suelen aparecer después.

10 · Señal y forma de pago
ROJO

Te han pedido **9.000 € «para reservar» por transferencia, sin contrato**, con la explicación de que «hay otro interesado». Es la forma más habitual de perder dinero en un traspaso: una vez pagada, no hay papel que diga cuándo se devuelve. Y 9.000 € es un 10 % de un precio que no has aceptado.

> **QUÉ HACER** Ninguna señal sin contrato de arras firmado con las condiciones de la página 8. Si hay otro interesado de verdad, también tendrá que firmar arras; nadie compra un bar en 48 horas sin papeles.

> **En resumen:** ninguno de los tres rojos es una sorpresa para el vendedor. Que no te los haya contado no significa que sea mala persona; significa que tú tienes que pedirlos. Todo lo que está en ámbar se resuelve con papeles; lo que está en rojo, con papeles y con precio.

LOS NÚMEROS

Lo que dice Hacienda, lo que dice el vendedor y lo que te quedaría a ti.

Los modelos 303 son la declaración de IVA que el vendedor presenta cada trimestre: ahí está lo que vende y lo que compra. No es lo que gana, pero es la única cifra que nadie puede «redondear».

Ventas y gastos declarados (modelos 303)

TRIMESTRE	VENTAS (01+03+05)	COMPRAS Y GASTOS (28)
1T 2025	41.200 €	34.100 €
2T 2025	47.900 €	38.400 €
3T 2025	52.600 €	41.800 €
4T 2025	39.700 €	32.600 €
Año 2025	**181.400 €**	**146.900 €**
Año 2024	190.600 €	151.200 €
1T + 2T 2026	87.100 €	71.300 €

Las ventas no llevan IVA. Las compras y gastos de la casilla 28 no incluyen nóminas, Seguridad Social ni la cuota de autónomo del dueño: por eso el margen de esta tabla no es el beneficio.

Lo que te contaron frente a lo que hay

	EL VENDEDOR	LOS PAPELES
Ventas al año	200.000 €	181.400 €
«Lo que deja» al mes	4.000 €	≈ 2.650 €
Tendencia	«Cada vez más»	−5 % en 2025
Alquiler	«Sin problema»	16 meses, +20 %
Licencia	«Todo en regla»	Sin cocina

Lo que deja de verdad (para el que lo trabaja)

Resultado declarado 2025 (modelo 130, acumulado)	27.200 €
+ Amortizaciones (no son dinero que sale)	4.800 €
+ Sueldo del dueño por nómina	0 € (es autónomo)
Lo que deja al año, antes de pagarte a ti	**≈ 32.000 €**

181.400 €
VENTAS 2025 SEGÚN HACIENDA

≈ 32.000 €
LO QUE DEJA AL AÑO (A CONFIRMAR CON LA RENTA 2025)

−5 %
VENTAS 2025 FRENTE A 2024

Qué significa para ti. Si lo trabajas tú, de esos 32.000 € sale tu sueldo. Si en vez de hacer tú el turno contratas a alguien (unos 22.000 € al año con Seguridad Social), lo que deja baja a unos 10.000. Por eso el precio se calcula sobre lo que deja, no sobre lo que factura: 181.400 € de ventas suena a mucho; 32.000 € de resultado es lo que de verdad estás comprando. Lo de «4.000 limpios al mes» solo sale si se cuentan ventas que no están en el 303, y esas ni se compran ni se pagan.

CUÁNTO VALE DE VERDAD

Un traspaso vale el local más lo que deja, menos lo que te va a costar quedarte.

Es la misma cuenta que hacemos nosotros cuando valoramos un negocio para venderlo. Hoy la hacemos a tu favor: con los papeles, no con lo que te cuentan.

LOCAL VACÍO
13.500 €
Lo que vale entrar en un local así ya montado: 9 meses de renta (1.500 €) por la ubicación y la instalación

\+

LO QUE DEJA × MULTIPLICADOR
32.000–48.000 €
32.000 € al año × 1 a 1,5. Con ámbar en alquiler, facturación y personal no se paga más de 1,5. En verde sería 1,5–2,5; en rojo, 0

−

LA SUBIDA DEL 20 %
10.800 €
Si te cede el contrato actual: 300 €/mes más durante 3 años (art. 32 LAU, no renunciado)

=

MÁXIMO CON SENTIDO
34.700–50.700 €
Con el alquiler tal como está, y solo cuando la licencia esté resuelta

Tres escenarios, según lo que consigas de la propiedad y del vendedor



2,8 años
PARA RECUPERAR 90.000 € SIN COBRAR SUELDO

1,4 años
PARA RECUPERAR 45.000 €

35.000–45.000 €
OFERTA QUE TE PROPONEMOS, CONDICIONADA

Nuestra recomendación: ofrece **38.000 €** con contrato nuevo (escenario A) y deja claro que puedes llegar a 45.000 si el vendedor resuelve la licencia a su cargo antes de la firma. Si solo hay cesión del contrato (B), no pases de 40.000. Y si no hay licencia con cocina ni papeles de la Seguridad Social, no hay compra: hay un local vacío con máquinas.

CÓMO NEGOCIAR Y QUÉ TIENE QUE QUEDAR ESCRITO

Con los papeles en la mano, la conversación cambia.

Tus argumentos, en orden

1. **«Negocio sobre lo que dice Hacienda.»** 181.400 € de ventas, bajando un 5 %. Enséñale su propio 303: no hay discusión posible.
2. **«La licencia no cubre la cocina.»** O la resuelve él antes de firmar, o es un riesgo mío y se paga con precio. Que te diga cuánto le cuesta el cambio de actividad: lo sabe.
3. **«Me quedan 16 meses y la propiedad me sube un 20 %.»** Pídele que te acompañe a hablar con la propiedad: le interesa tanto como a ti.
4. **«La cafetera y el TPV no son tuyos.»** 2.520 € de renting pendiente que se cancelan o se restan.
5. **«La señal, con contrato de arras.»** Si te dice que el otro interesado paga sin papeles, deséale suerte al otro interesado.

Lo que no hace falta decir

- Que tienes los ahorros. Nunca digas de cuánto dispones: el precio sube solo.
- Que te encanta el local. Te encanta a un precio.
- Que has hecho esta revisión con nosotros, si no quieres. Los argumentos son tuyos.

Lo que tiene que decir el contrato de arras

- **Precio cerrado** y qué incluye: inventario firmado y con fotos como anexo, «todo funcionando el día de la entrega».
- **Señal del 10 % como máximo** (3.800–4.500 €), con regla clara y escrita de cuándo se devuelve; nunca «a cuenta» sin más.
- **Condiciones** para que la señal se devuelva entera si no se cumplen en 60 días: licencia de actividad con cocina a nombre del vendedor o expediente admitido; contrato de alquiler nuevo (o prórroga escrita) firmado por la propiedad; certificados de Hacienda y Seguridad Social al corriente del día de la firma.
- **Personal:** nombres, antigüedad y sueldo de los dos empleados como anexo; el vendedor paga lo devengado hasta la entrega (salarios, pagas extra, vacaciones).
- **Renting y alquileres** de equipos: el vendedor los cancela antes de la firma, o se restan del precio.
- **Fecha límite** de la firma y qué pasa si se pasa: tú recuperas la señal; si eres tú el que no firma sin motivo, la pierdes. Simétrico y claro.
- **Confidencialidad:** no se publica la venta hasta la firma. Protege a los empleados y a los clientes.

> **Si quieres, el contrato de arras te lo preparamos nosotros** con estas condiciones ya puestas (es un servicio aparte de la revisión; te lo explicamos en la videollamada). Lo firmáis los dos a distancia, y la señal solo se entrega con ese contrato firmado y con las condiciones escritas.

Preguntas que le tienes que hacer al vendedor (y apuntar la respuesta)

- ¿Pediste el cambio de titularidad de la licencia en 2016? ¿Tienes el papel?
- ¿Ha venido alguna vez una inspección por la cocina o los humos?
- ¿Has hablado con la propiedad de que vendes? ¿Qué te ha dicho?
- ¿Cuánto cobra cada empleado y cuántas horas hace de verdad?
- ¿Tienes exclusiva con alguna marca de cerveza o café? ¿Hasta cuándo?
- ¿Qué proveedores te fían y cuánto les debes hoy?
- ¿Por qué 90.000? ¿Cómo has llegado a ese número?
- ¿Quién es el otro interesado y cuándo firma?

QUÉ HEMOS MIRADO Y QUÉ NO

Esto es una revisión, no una garantía. Y así es como seguimos.

Lo que sí hemos hecho

- Leer todos los documentos que nos diste y cruzarlos entre sí (303 con 130, contrato con licencia, fotos con carta).
- Revisar los 10 puntos de nuestra lista y ponerle color a cada uno con lo que había.
- Calcular lo que deja el negocio y lo que tendría sentido pagar, con la misma regla que usamos para vender.
- Hablarlo contigo 45 minutos y darte argumentos para negociar y una lista de lo que tiene que quedar escrito.

Lo que no hemos hecho (ni podemos)

- Hablar con el vendedor, con la propiedad ni con el Ayuntamiento: eso lo haces tú, con lo que te damos aquí.
- Comprobar deudas o inspecciones que no estén en los papeles. Lo que no nos han enseñado, no lo hemos podido ver.
- Garantizar que el negocio vaya a funcionar contigo: eso depende de ti, del equipo y de la calle.
- Este informe no sustituye a un abogado ni a un asesor fiscal en la firma. Si quieres, te decimos cuándo hace falta uno.

Cómo seguimos

- **Esta semana:** pide al vendedor los cinco documentos de la página 3, por escrito. Y pregunta en el Ayuntamiento por la licencia y por la obra de la calle.
- **Cuando lleguen:** compáralos con lo que dice este informe. Los puntos en ámbar se ponen en verde cuando el papel dice lo que esperamos; si dicen otra cosa, escríbenos desde tu zona de la plataforma y lo vemos.
- **Si decides seguir:** firma solo con un contrato de arras que recoja las condiciones de la página 8. Si quieres que lo preparemos nosotros, pídenoslo desde tu zona de la plataforma.
- **Si decides no seguir:** también es un buen resultado. Has evitado pagar 90.000 € por 16 meses de alquiler y una licencia que no cubre la cocina.

RESUMEN PARA LLEVAR

Licencia sin cocina · precio · señal sin contrato
Alquiler · facturación · Seguridad Social · personal · inventario
Local y entorno · franquicia

Oferta: 38.000 € con contrato nuevo; hasta 45.000 si resuelve la licencia. Nada sin arras.