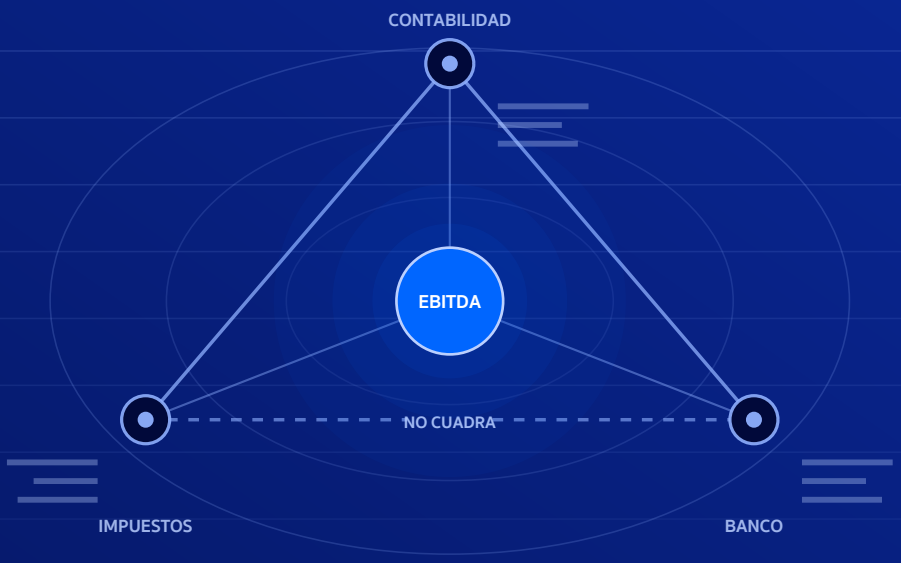
RelevoFamiliar



LO QUE TUMBA UNA VENTA | Nº 3

UNAS CUENTAS QUE EL COMPRADOR NO SE CREE

Si el comprador no puede comprobar tus cifras, las rehace él, retiene parte del precio y, si no le cuadran, se va

EN TRES CIFRAS

94%
de las empresas con plantilla no pasa ninguna auditoría

21%
de las reclamaciones al seguro tras una compra son por las cuentas

3,2 €
de precio por cada euro de beneficio que puedes demostrar

TOÑO ÁLVAREZ | RELEVO FAMILIAR | OCTUBRE DE 2026

RESUMEN: SI EL COMPRADOR NO SE CREE TUS CUENTAS, LAS REHACE ÉL, Y A SU FAVOR

MI VEREDICTO

Casi todas las pymes que veo llevan la contabilidad para pagar impuestos, y el comprador la lee para fijar un precio.

Si mañana quisiera vender la mía, empezaría dos años antes: cuadrar cuentas, impuestos y banco, y auditar dos cierres.

LO BUENO

- **Tiene arreglo, y con calendario.** De 12 a 24 meses y dos cierres que aguanten una auditoría. Está en la sección 7.
- **Cada euro que demuestras vale más de tres.** Cada euro de EBITDA, lo que gana el negocio antes de intereses, impuestos y amortizaciones, son 3,2 euros de precio en el ejemplo[1].
- **Las herramientas ya existen.** Con inteligencia artificial, el cierre del mes llegó 7,5 días antes en un estudio de Stanford y MIT con 79 pymes[2].

LO QUE PUEDE SALIR MAL

- **La venta se cae.** Diamond Foods perdió la compra de Pringles, de 2.350 millones de dólares, tras rehacer dos años de cuentas[3,4].
- **El comprador se cobra después.** Los estados financieros son el 21% de las reclamaciones tras una compra, el motivo más habitual[5].
- **Una auditoría no basta.** Caterpillar dio por perdido el 86% de lo que pagó por Siwei, que tenía las cuentas auditadas[6,7].

FUENTES

1 Relevo Familiar, herramienta «EBITDA real»: ajustes de un comprador y múltiplos de la calculadora de valoración de la casa, octubre de 2026. claude.ai
2 Stanford GSB, estudio de Choi y Xie con 277 contables y 79 pymes, 26 de junio de 2025. gsb.stanford.edu
3 FoodNavigator, la compra de Pringles por Diamond Foods, 9 de febrero de 2012. foodnavigator.com
4 SEC, Diamond Foods, cancelación de la compra de Pringles, 15 de febrero de 2012. sec.gov
5 AIG, M&A Claims Intelligence 2021: más de 900 reclamaciones en 4.000 compras de 2011 a 2019. Dato de una aseguradora. orgn-aigat.dmp.aig.com
6 SEC, Caterpillar, comunicado sobre Siwei, 18 de enero de 2013. sec.gov
7 SEC, informe anual de Caterpillar de 2012, nota sobre la compra de ERA Mining (Siwei). sec.gov

94%

de las empresas con plantilla **no pasa ninguna auditoría**, en una cuenta mía con datos oficiales[8,9].

15,7%

de los informes de auditoría de 2025 salió **con salvedades**: 11.854 de 75.676[8].

36%

de las empresas de 10 o más empleados **no usa un programa de gestión**, según el Instituto Nacional de Estadística[10].

21%

de las reclamaciones tras una compra son por **los estados financieros**, en más de 900 de AIG[5].

8%

de las empresas compradas con deuda **supera el primer año** el EBITDA que prometía su dirección[11].

3,2 €

de precio por **cada euro de EBITDA** que demuestras, en el ejemplo de la herramienta de la casa[1].

17 /25

La nota: 17 sobre 25 de gravedad. Cinco criterios del 1 al 5, al final del informe. Aquí más nota es peor.

FUENTES

1 Relevo Familiar, herramienta «EBITDA real»: ajustes de un comprador y múltiplos de la calculadora de valoración de la casa, octubre de 2026. claude.ai

5 AIG, M&A Claims Intelligence 2021: más de 900 reclamaciones en 4.000 compras de 2011 a 2019. Dato de una aseguradora. orgn-aigat.dmp.aig.com

8 ICAC, Situación de la auditoría de cuentas en España 2025, tablas 17 y 29 a 35. icac.gob.es

9 Ministerio de Industria, Cifras PYME, datos de junio de 2026. ipyme.org

10 INE, uso de tecnologías de la información en las empresas 2024-2025, 22 de octubre de 2025. ine.es

11 Lippes Mathias, ajustes al EBITDA en compraventas, 16 de marzo de 2026, sobre el estudio de S&P Global de febrero de 2026. Lo cuenta un despacho. lippes.com

RelevoFamiliar

ÍNDICE

LAS RESPUESTAS, SECCIÓN A SECCIÓN

1 ¿QUÉ ES Y CÓMO SE RECONOCE?
Seis señales dicen si tus cuentas aguantan una revisión, y la primera es la fecha de cierre
PÁGINA 05

2 ¿CUÁNTAS EMPRESAS LO TIENEN?
Más del 94% de las empresas con plantilla no pasa ninguna auditoría
PÁGINA 08

3 ¿CÓMO LO DESCUBRE EL COMPRADOR?
El comprador rehace tu EBITDA en cinco pasos, y empieza por cuadrarlo con tus impuestos
PÁGINA 11

4 ¿CUÁNTO CUESTA EN EL PRECIO?
Cada euro de EBITDA que no puedes demostrar te cuesta 3,2 euros de precio
PÁGINA 14

5 ¿QUÉ PASA CUANDO NO SE ARREGLA?
En el peor caso, el comprador dio por perdido el 86% del precio antes de ocho meses
PÁGINA 17

6 ¿QUÉ SALIDAS HAY SI YA VENDES ASÍ?
Si vendes ya, tus salidas cuestan desde un informe de 20.000 dólares hasta el 10% retenido
PÁGINA 20

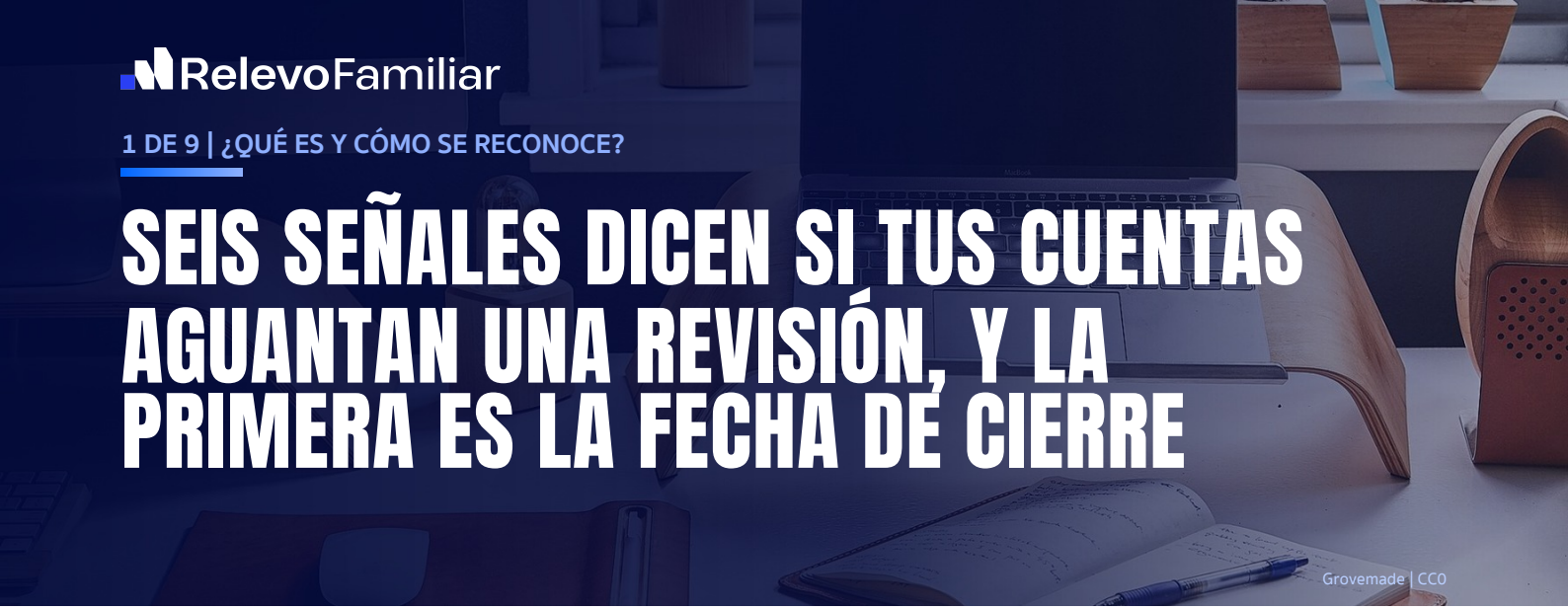
7 ¿CÓMO SE ARREGLA EN 12 A 24 MESES?
Poner las cuentas en orden lleva de 12 a 24 meses, con dos cierres que aguanten una auditoría
PÁGINA 22

8 ¿CÓMO TE MIDES HOY?
Quince preguntas y 60 puntos te dicen hoy si un comprador se creerá tus cuentas
PÁGINA 25

9 ¿QUÉ HARÍA CON LA IA PARA QUE EL COMPRADOR SE CREA TUS CUENTAS?
Con la IA, lo primero que haría es cerrar el mes 7,5 días antes
PÁGINA 27

1 DE 9 | ¿QUÉ ES Y CÓMO SE RECONOCE?

SEIS SEÑALES DICEN SI TUS CUENTAS AGUANTAN UNA REVISIÓN, Y LA PRIMERA ES LA FECHA DE CIERRE



Grovemade | CC0

EN CORTO

1. La prueba más simple: ¿podría alguien rehacer tu EBITDA del año pasado con tus papeles, sin preguntarte, en una semana?
2. Se reconoce en seis señales, y casi todas salen al cuadrar la contabilidad con los impuestos y con el banco.
3. La herramienta de la casa separa tres EBITDA: el de tus cuentas, el real y el que puedes defender con papeles[1].

Llamo cuentas poco creíbles a las que un comprador no puede comprobar con papeles. Pueden estar bien hechas y aun así no servirle.

El EBITDA es lo que gana el negocio antes de intereses, impuestos y amortizaciones. Es la cifra que el comprador multiplica para fijar el precio, así que es la primera que rehace.

> Es la cifra que el comprador multiplica para fijar el precio, así que es la primera que rehace.

LAS SEIS SEÑALES

Son las que más veo en las pymes que se preparan para vender. La sección 3 dice cómo las busca el comprador.

FUENTES

1 Relevo Familiar, herramienta «EBITDA real»: ajustes de un comprador y múltiplos de la calculadora de valoración de la casa, octubre de 2026. claude.ai

12 Foto: Grovemade (Unsplash), CC0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org



Cierras el año en julio

Las cuentas salen cuando toca el Impuesto sobre Sociedades. Durante el año, nadie sabe cuánto gana la empresa mes a mes.

LO QUE MIRA
Fecha de cierre



Contabilidad solo para Hacienda

La gestoría lleva los libros para pagar el IVA, el impuesto sobre el valor añadido, y Sociedades. Nadie los usa para dirigir.

LO QUE MIRA
Cuadre fiscal



El almacén no cuadra

El inventario del balance lleva años sin contarse. Nadie sabe cuánto material está viejo o ya no existe.

LO QUE MIRA
Existencias



La empresa paga cosas de casa

Coche, viajes, comidas o un familiar en nómina. Tú sabes cuáles son, pero ningún papel lo dice.

LO QUE MIRA
Ajustes



Cobros de hace años

En el balance siguen facturas de 2021 que nadie va a pagar. Suman como si fueran dinero que va a entrar.

LO QUE MIRA
Lo que te deben



Un EBITDA distinto cada vez

Cada uno lo calcula a su manera. No hay una hoja que vaya de la contabilidad al EBITDA, partida a partida.

LO QUE MIRA
El puente

Reconocerse en dos o tres es lo normal en una pyme que lleva la contabilidad para pagar impuestos. La sección 2 dice cuántas son.

FUENTES

13 Foto: Brooke Lark (Unsplash), CC0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
14 Foto: freddie marriage (Unsplash), CC0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
15 Foto: Wollschläger Gruppe, CC BY-SA 3.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
16 Foto: MoveON moving, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
17 Foto: Carlos Muza (Unsplash), CC0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
18 Foto: Oli Dale (Unsplash), CC0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

LO QUE SE CONFUNDE CON ESTO

Ganar mucho y tener cuentas creíbles van por separado. Hay empresas con poco margen y unas cifras que se comprueban en dos días.

Una auditoría tampoco basta. Siwei, el caso 3 de la sección 5, cotizaba en Hong Kong y tenía las cuentas auditadas[6].

Pasa hasta en las grandes. De 2012 a 2016, el 60,7% de las empresas no financieras del IBEX 35 publicó un EBITDA mayor que el normalizado[19].

El normalizado es el de la definición de AECA, la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. El EBITDA no tiene una norma única, y la dirección decide qué partidas entran[19].

CÓMO LO MIDE LA HERRAMIENTA DE LA CASA

La herramienta de EBITDA real de Relevo Familiar parte de tres cifras de tu cuenta de resultados y hace los ajustes que haría un comprador[1].

Cifra	Qué es	En el ejemplo
EBITDA de tus cuentas	Resultado de explotación más amortizaciones, tal cual sale	351.000 €
EBITDA real	El que tendría la empresa con un dueño nuevo: gerente a sueldo de mercado, sin gastos personales ni partidas de una sola vez	311.000 €
EBITDA que puedes defender	El real, contando solo los ajustes que demuestras con papeles	302.000 €[1]

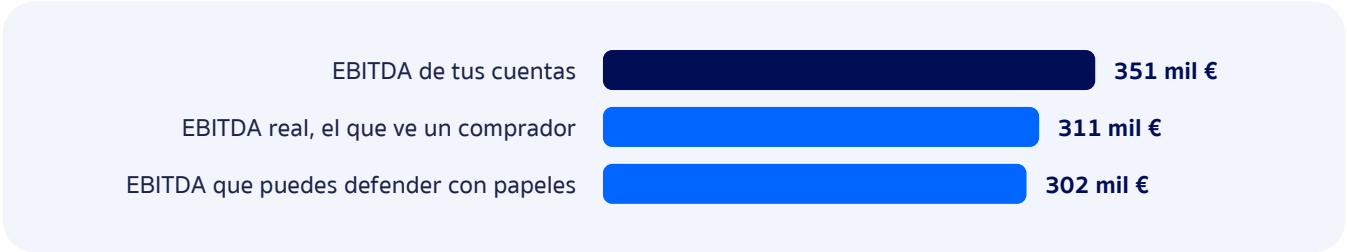


Gráfico. Los tres EBITDA de la distribuidora inventada de la herramienta, con 4,18 millones de euros de ventas, en miles de euros[1].

La distancia entre la primera y la última cifra es lo que el comprador te va a discutir. En el ejemplo son 49.000 euros, el 14% del EBITDA de las cuentas, en una cuenta mía.

FUENTES

1 Relevo Familiar, herramienta «EBITDA real»: ajustes de un comprador y múltiplos de la calculadora de valoración de la casa, octubre de 2026. claude.ai

6 SEC, Caterpillar, comunicado sobre Siwei, 18 de enero de 2013. sec.gov

19 Pérez García y Piña Lozano, desviaciones en el EBITDA normalizado de AECA en el IBEX 35, Revista AECA 122, 2018. basilioramirez.es

MÁS DEL 94% DE LAS EMPRESAS CON PLANTILLA NO PASA NINGUNA AUDITORÍA

EN CORTO

1. La ley obliga a auditarse si dos años seguidos pasas dos de tres: 2,85 millones de activo, 5,7 de ventas o 50 empleados[20].
2. En 2025 se hicieron 55.587 auditorías obligatorias de cuentas anuales y 19.417 voluntarias[8].
3. Más del 94% de las empresas con plantilla no pasa ninguna auditoría, en una cuenta mía[8,9].

No hay una estadística que diga cuántas pymes tienen cuentas que un comprador no se cree. Lo que hay son datos que lo rodean: quién se audita, qué opina el auditor y con qué se lleva la contabilidad.

QUIÉN ESTÁ OBLIGADO A AUDITARSE

La Ley de Sociedades de Capital pide auditoría a la sociedad que, dos años seguidos, pasa dos de tres límites[20]. Otros límites más altos dejan presentar cuentas resumidas, las abreviadas.

Qué te permite la ley	Activo, millones	Ventas, millones	Empleados
No auditarte	2,85	5,7	50
Balance abreviado	4	8	50
Pérdidas y ganancias abreviada	11,4	22,8	250[20]

Basta con cumplir dos de los tres límites, dos años seguidos. Con 6 millones de ventas, 40 empleados y 2 millones de activo, no estás obligado a auditarte.

Si lo estás, la junta nombra al auditor antes de que acabe el año que se audita, y por tres años como mínimo[20].

CUÁNTAS SE AUDITAN

En 2025, los auditores firmaron 75.676 informes. De las cuentas anuales, 55.587 se auditaron por obligación y 19.417 porque la empresa quiso[8].

FUENTES

8 ICAC, Situación de la auditoría de cuentas en España 2025, tablas 17 y 29 a 35. icac.gob.es
9 Ministerio de Industria, Cifras PYME, datos de junio de 2026. ipyme.org
20 BOE, Ley de Sociedades de Capital, texto consolidado: artículos 164, 253, 257, 258, 263, 264, 279 y 283. boe.es

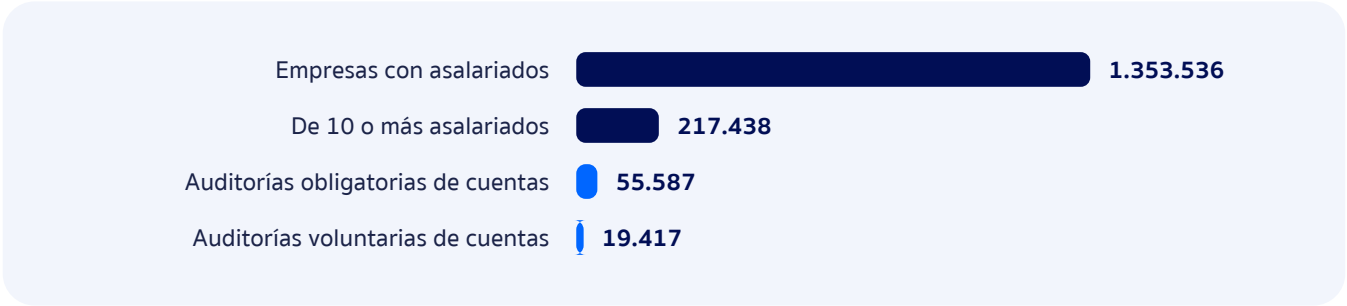


Gráfico. Empresas con asalariados en junio de 2026 frente a auditorías de cuentas anuales de 2025. Datos del Ministerio de Industria y del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC)[9,8].

Frente a 1.353.536 empresas con asalariados, contando las 6.133 grandes, eso deja más del 94% sin auditoría, en una cuenta mía[9]. El porcentaje real es mayor, porque parte de esos informes son de fondos, fundaciones y grupos.

También hay auditorías por debajo de los límites. El 23,6% de los informes fue para empresas de menos de 3 millones de ventas[8].

LO QUE DICE EL AUDITOR

Auditarse tampoco es sacar siempre buena nota. En 2025, 11.854 informes salieron con salvedades, el 15,7%: el auditor da por buenas las cuentas salvo en algo concreto[8].

Otros 286 salieron con opinión denegada, porque el auditor no pudo comprobar lo suficiente, y 85 desfavorables[8]. Un comprador lee la salvedad antes que el balance.

75.676

informes de auditoría firmados en 2025, de los que 55.955 fueron obligatorios[8].

15,7%

de los informes de 2025 llevó salvedades: 11.854 de 75.676[8].

35

auditorías voluntarias por cada 100 obligatorias, en una cuenta mía con el ICAC, que vigila a los auditores[8].

CUENTAS TARDE, O SIN DEPOSITAR

La ley da tres meses para hacer las cuentas, seis para aprobarlas y uno más para depositarlas en el Registro Mercantil[20]. En las empresas que vendemos vemos a menudo el cierre real en julio, con el Impuesto sobre Sociedades.

Quien no deposita se arriesga a una multa de 1.200 a 60.000 euros[20]. En 2025 el ICAC resolvió 550 expedientes, con 1,59 millones de euros en multas[21].

FUENTES

8 ICAC, Situación de la auditoría de cuentas en España 2025, tablas 17 y 29 a 35. icac.gob.es
9 Ministerio de Industria, Cifras PYME, datos de junio de 2026. ipyme.org
20 BOE, Ley de Sociedades de Capital, texto consolidado: artículos 164, 253, 257, 258, 263, 264, 279 y 283. boe.es
21 ICAC, Memoria anual de actividades 2025, apartado 4.2, depósito de cuentas. icac.gob.es

En el Reino Unido hubo 317.985 multas por cuentas presentadas tarde en 2024-25, en un registro con más de 5 millones de sociedades[22].

CON QUÉ SE LLEVAN LAS CUENTAS

El 36,4% de las empresas de 10 o más empleados no usa un ERP, el programa de gestión que une contabilidad, facturación y almacén. Es una cuenta mía con el INE, el Instituto Nacional de Estadística[10].

FUERA DE ESPAÑA

El dato más útil viene de quien paga cuando algo sale mal. AIG, una aseguradora de compraventas, revisó más de 900 reclamaciones de 4.000 operaciones entre 2011 y 2019[5].

La reclamación más habitual es por los estados financieros, el 21%, por delante de los impuestos y del cumplimiento de la ley[5].

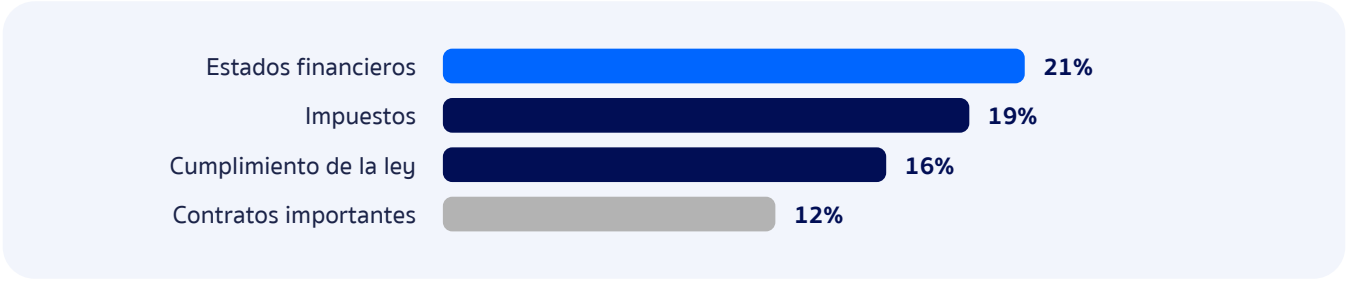


Gráfico. Motivo de las reclamaciones al seguro de manifestaciones y garantías de AIG, en % de las reclamaciones, de 2011 a 2019. Dato de una aseguradora[5].

En las compras con deuda, S&P Global ve que solo el 8% de las empresas supera el primer año el EBITDA prometido. Lo cuenta un despacho que cita su estudio de 2026[11].

La carta de intenciones es el documento donde el comprador pone precio y condiciones, sin obligarse aún. En las pymes de Estados Unidos, unas 30 de cada 100 no llegan a la firma. La revisión explica el 37% de las rotas en 2024[23].

Lo dice Eightx, que vende servicios financieros, con datos de la red de compraventas Axial[23].

FUENTES

5 AIG, M&A Claims Intelligence 2021: más de 900 reclamaciones en 4.000 compras de 2011 a 2019. Dato de una aseguradora. orgn-aigat.dmp.aig.com
10 INE, uso de tecnologías de la información en las empresas 2024-2025, 22 de octubre de 2025. ine.es
11 Lippes Mathias, ajustes al EBITDA en compraventas, 16 de marzo de 2026, sobre el estudio de S&P Global de febrero de 2026. Lo cuenta un despacho. lippes.com
22 Companies House, informe anual de los adjudicadores 2024-25, 19 de enero de 2026. gov.uk
23 Eightx, por qué se rompen las cartas de intenciones, 4 de julio de 2026, con los Dead Deal Reports de Axial. Dato de quien vende servicios financieros. eightx.co

EL COMPRADOR REHACE TU EBITDA EN CINCO PASOS, Y EMPIEZA POR CUADRARLO CON TUS IMPUESTOS

EN CORTO

1. Lo ve antes de pedir un papel: si tardas tres semanas en darle el EBITDA del año pasado.
2. Luego lo comprueba en cinco pasos: impuestos, bancos, almacén, clientes y contrato.
3. El informe de calidad del beneficio cuesta de 20.000 a 50.000 dólares en Estados Unidos, según quien lo vende[24].

La due diligence es la revisión a fondo que hace el comprador antes de firmar. En las operaciones de cierto tamaño, la parte de los números la hace una firma de contables.

Ese encargo se llama informe de calidad del beneficio, quality of earnings en inglés. Rehace el EBITDA y prueba que el beneficio acaba en el banco[24].

La auditoría mira otra cosa: si las cuentas cumplen la norma contable. Por eso un comprador pide el informe aunque estés auditado.

En las empresas que vendemos, la primera señal llega antes del informe. El comprador pide el EBITDA de los tres últimos años y mira cuánto tardas.

1	2	3	4	5
Impuestos	**Bancos**	**Almacén**	**Clientes**	**Contrato**
IVA y Sociedades	la prueba de caja	el recuento	lo que te deben	garantías y retención

> “El comprador pide el EBITDA de los tres últimos años y mira cuánto tardas.

FUENTES

24 BD Emerson, cuánto cuesta un informe de calidad del beneficio, 25 de julio de 2026. Dato de quien vende ese informe. bdemerson.com

LOS CINCO PASOS, UNO A UNO

1



Coyau | CC BY-SA 3.0

Los impuestos

Cuadra las ventas de la contabilidad con el IVA declarado, y el beneficio con Sociedades. Mira también el 347, que lista a cada cliente con más de 3.005,06 euros al año[25].

EL 347, DESDE
3.005,06 €

CRUZA
IVA y Sociedades

2



Avij | Dominio público

Los bancos

Hace la prueba de caja: suma lo que entra y sale del banco y lo compara con ventas y gastos[24]. Lo que no pasa por el banco, no lo cuenta.

LA PRUEBA
de caja

COMPARA
banco y ventas

3



Diego Delso | CC BY-SA 4.0

El almacén

Pide el último recuento físico y lo compara con el balance. En Siwei saltó así la alarma: el inventario apuntado no cuadraba con el real[6].

PIDE
el recuento

BUSCA
lo obsoleto

4



Ser Amantio di Nicolao | CC BY-SA 4.0

Clientes y proveedores

Pide la antigüedad de lo que te deben y confirma saldos con algunos clientes. Para mí, lo que lleva más de un año sin cobrarse ya no es dinero.

PIDE
la antigüedad

CONFIRMA
saldos

5



Asanagi | CC0

El contrato

Lo que no se cree lo pasa al contrato: garantías sobre las cuentas y una parte del precio retenida[30]. La retención mediana es el 10% del precio[31].

RETENCIÓN MEDIANA
10%

CON GARANTÍAS
99%

FUENTES

6 SEC, Caterpillar, comunicado sobre Siwei, 18 de enero de 2013. sec.gov
24 BD Emerson, cuánto cuesta un informe de calidad del beneficio, 25 de julio de 2026. Dato de quien vende ese informe. bdemerson.com
25 BOE, Real Decreto 1065/2007, artículo 33: declaración anual de operaciones con terceros. boe.es
26 Foto: Coyau, CC BY-SA 3.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
27 Foto: Avij, dominio público, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
28 Foto: Diego Delso, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
29 Foto: Ser Amantio di Nicolao, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
30 Accountancy Vanmorgen, Deal Terms Report 2025 de Dealsuite, casi 1.000 contratos, 20 de noviembre de 2025. Dato de una plataforma de compraventa. accountancyvanmorgen.nl
31 SRS Acquiom, 2025 M&A Deal Terms Study, más de 2.200 compras de 2019 a 2024. Dato de quien gestiona los pagos de esas compras. media.taftlaw.com
32 Foto: Asanagi, CC0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

LOS AJUSTES QUE ACEPTA Y LOS QUE NO

El comprador hace siempre los mismos ajustes al EBITDA. La diferencia la marcan los papeles: un ajuste sin papeles, para la herramienta de la casa, no cuenta[1].

Ajuste	Lo acepta si	Lo rechaza si
Tu sueldo frente al de un gerente	Siempre lo hace: si cobras menos que un gerente, resta la diferencia	No depende de ti. Un gerente gana 63.865 euros de media[33]
Un familiar en nómina que no trabaja	Demuestras que no trabaja y que dejará de cobrar	Hace algo en la empresa, aunque sea poco
Gastos personales	Hay factura y apunte, y los dejas de pagar antes de vender	Solo está tu palabra
El local es tuyo o de tu familia	Lo pones a precio de mercado, con anuncios o una tasación	No hay contrato ni precio de referencia
Un gasto de una sola vez	Tienes la factura o la sentencia, y no pasó otros años	Se repite cada año con otro nombre
Un ingreso de una sola vez	Siempre resta: subvenciones, venta de una máquina o un seguro	No depende de ti: lo resta igual
Ahorros y sinergias que vendrán	Casi nunca: los consigue y los cobra el comprador	Te los pide pagar como si ya estuvieran
Ventas perdidas que «volverán»	Casi nunca, salvo con un contrato firmado	Solo hay una previsión[1]

En las compras grandes pasa lo mismo. Según un despacho que cita a S&P Global, el 26% de los ajustes son sinergias y ahorros futuros, difíciles de conseguir del todo[11].

Por eso la herramienta de la casa avisa si los ajustes pasan del 30% del EBITDA: el comprador los mirará uno a uno[1].

FUENTES

1 Relevo Familiar, herramienta «EBITDA real»: ajustes de un comprador y múltiplos de la calculadora de valoración de la casa, octubre de 2026. claude.ai

11 Lippes Mathias, ajustes al EBITDA en compraventas, 16 de marzo de 2026, sobre el estudio de S&P Global de febrero de 2026. Lo cuenta un despacho. lippes.com

33 INE, Encuesta Anual de Estructura Salarial 2024, 28 de mayo de 2026. ine.es

RelevoFamiliar

4 DE 9 | ¿CUÁNTO CUESTA EN EL PRECIO?

CADA EURO DE EBITDA QUE NO PUEDES DEMOSTRAR TE CUESTA 3,2 EUROS DE PRECIO

EN CORTO

1. Cada euro de EBITDA que no demuestras se multiplica: en el ejemplo de la casa, son 3,2 euros de precio[1].
2. Lo que el comprador no se cree del todo lo retiene: la mediana es el 10% del precio[31].
3. Lo que no puede comprobar lo aplaza: el earn-out mediano es el 31% de lo pagado al cierre[31].

El múltiplo es las veces que se paga el beneficio anual para fijar el precio. Unas cuentas poco creíbles tocan el precio por tres lados: el EBITDA, la retención y el pago aplazado.

EL MÚLTIPLO MULTIPLICA TAMBIÉN LO QUE NO CUADRA

Lo veo con la distribuidora inventada de la herramienta de la casa: 4,18 millones de ventas y 351.000 euros de EBITDA en sus cuentas[1].

Con su sector, su tamaño y su margen, la herramienta le da 3,2 veces. Cada euro de EBITDA que sube o baja mueve 3,2 euros de precio[1].

Ajuste del ejemplo	EBITDA	Precio, a 3,2 veces	¿Con papeles?
Tu sueldo frente al de un gerente: 45.000 y 75.000	−30.000 €	−96.000 €	Sí
Un familiar en nómina que no trabaja	+18.000 €	+58.000 €	Sí
Gastos personales: coche y viajes	+9.000 €	+29.000 €	**No**: no cuenta
Local de la familia a precio de mercado: 24.000 y 36.000	−12.000 €	−38.000 €	Sí
Juicio laboral cerrado en 2025, de una sola vez	+15.000 €	+48.000 €	Sí
Subvención de 2025, de una sola vez	−40.000 €	−128.000 €	Sí
Total	−49.000 €	−157.000 €	Lo que defiendes[1]

FUENTES

1 Relevo Familiar, herramienta «EBITDA real»: ajustes de un comprador y múltiplos de la calculadora de valoración de la casa, octubre de 2026. claude.ai

31 SRS Acquiom, 2025 M&A Deal Terms Study, más de 2.200 compras de 2019 a 2024. Dato de quien gestiona los pagos de esas compras. media.taftlaw.com



Gráfico. Del EBITDA de las cuentas al que se puede defender, en miles de euros. El eje empieza en 240.000 euros para que se vean los ajustes. Ejemplo de la herramienta de la casa[1].

Los 9.000 euros de gastos personales sin factura cuestan unos 29.000 euros de precio. Es lo que vale no tener un papel, en una cuenta mía.

LO QUE RETIENE Y LO QUE APLAZA

Cuando el comprador duda de una partida concreta, retiene una parte del precio durante un tiempo. En las compras que sigue SRS Acquiom, la mediana es el 10%[31].

SRS Acquiom gestiona los pagos de esas compras en Estados Unidos. En las pymes europeas, Dealsuite encuentra garantías del vendedor en el 99% de los contratos[30].

Si duda del ritmo del beneficio, lo aplaza. El earn-out es una parte del precio que se cobra más tarde, solo si la empresa cumple.

Lo llevaba el 22% de las compras de 2024 en Estados Unidos, con una mediana del 31% del pago al cierre[31]. En las pymes europeas que lo usan, suele ser del 10% al 20% del precio[30].

LO QUE PASA SI SALE DESPUÉS DE FIRMAR

Si la sorpresa aparece tras la venta, el comprador reclama con las garantías del contrato. En la cartera de AIG, una de cada cinco pólizas acaba con una reclamación[5].

No son reclamaciones pequeñas. De las que pasan de 100.000 dólares, el 57% supera el millón[5].

FUENTES

1 Relevo Familiar, herramienta «EBITDA real»: ajustes de un comprador y múltiplos de la calculadora de valoración de la casa, octubre de 2026. claude.ai

5 AIG, M&A Claims Intelligence 2021: más de 900 reclamaciones en 4.000 compras de 2011 a 2019. Dato de una aseguradora. orgn-aigat.dmp.aig.com

30 Accountancy Vanmorgen, Deal Terms Report 2025 de Dealsuite, casi 1.000 contratos, 20 de noviembre de 2025. Dato de una plataforma de compraventa. accountancyvanmorgen.nl

31 SRS Acquiom, 2025 M&A Deal Terms Study, más de 2.200 compras de 2019 a 2024. Dato de quien gestiona los pagos de esas compras. media.taftlaw.com

LAS DOS COSAS JUNTAS, EN EUROS

Junto las dos cosas en la distribuidora: el EBITDA que puede defender y una retención del 10%, la mediana.



Gráfico. Cuenta propia con el ejemplo de la herramienta de la casa y la retención mediana de SRS Acquiom, en millones de euros (M€). Incluye 95.000 euros de caja neta. El 78% es lo que cobra al firmar frente a sus cuentas[1,31].

Con sus cuentas, la distribuidora pediría 1,22 millones. Al firmar cobra 0,95, y 0,11 quedan retenidos a la espera de que nada salga mal.

Entre lo que pediría con sus cuentas y lo que puede defender hay un 12,9% del precio, en una cuenta mía. Y aún falta cobrar lo retenido.

3,2 €

de precio por cada euro de EBITDA, en el ejemplo de la herramienta[1].

10%

del precio es la retención mediana para garantías[31].

1 de 5

pólizas de AIG acaba en una reclamación tras la compra[5].

FUENTES

1 Relevo Familiar, herramienta «EBITDA real»: ajustes de un comprador y múltiplos de la calculadora de valoración de la casa, octubre de 2026. claude.ai

5 AIG, M&A Claims Intelligence 2021: más de 900 reclamaciones en 4.000 compras de 2011 a 2019. Dato de una aseguradora. orgn-aigat.dmp.aig.com

31 SRS Acquiom, 2025 M&A Deal Terms Study, más de 2.200 compras de 2019 a 2024. Dato de quien gestiona los pagos de esas compras. media.taftlaw.com

EN EL PEOR CASO, EL COMPRADOR DIO POR PERDIDO EL 86% DEL PRECIO ANTES DE OCHO MESES

EN CORTO

1. Diamond Foods perdió la compra de Pringles, de 2.350 millones de dólares, tras rehacer dos años de cuentas[3,4].
2. HP y Autonomy: un juez fijó la diferencia en 697 millones de libras, y HP reclamaba 4.000 millones de dólares[34].
3. Caterpillar dio por perdidos 580 de los 677 millones de dólares que pagó por Siwei, el 86%[6,7].

Las ventas de pymes no se publican, y las que se caen por las cuentas, menos. No he encontrado un caso español con importes: los tres son de cotizadas, porque sus papeles son públicos.

En una pyme, el mecanismo es el mismo y cambia el número de ceros.

CASO 1. LA VENTA QUE NO PUDO SER: DIAMOND FOODS

En abril de 2011, Procter & Gamble acordó juntar su marca Pringles con Diamond Foods, una empresa de aperitivos. El pago iba en acciones de Diamond[35].

La operación valía 2.350 millones de dólares[3]. Al cobrar en acciones, los accionistas de P&G tenían que creerse las cuentas de Diamond tanto como las suyas.

En febrero de 2012, Diamond reconoció dos pagos a agricultores de nueces, de 20 y 60 millones, apuntados en el año equivocado[36].

Rehízo las cuentas de 2010 y 2011 y apartó al consejero delegado y al director financiero[36]. La acción cayó un 40% antes de abrir la bolsa[3].

FUENTES

3 FoodNavigator, la compra de Pringles por Diamond Foods, 9 de febrero de 2012. foodnavigator.com
4 SEC, Diamond Foods, cancelación de la compra de Pringles, 15 de febrero de 2012. sec.gov
6 SEC, Caterpillar, comunicado sobre Siwei, 18 de enero de 2013. sec.gov
7 SEC, informe anual de Caterpillar de 2012, nota sobre la compra de ERA Mining (Siwei). sec.gov
34 The Register, la sentencia de daños del caso Autonomy, 22 de julio de 2025. theregister.com
35 SEC, formulario 8-K de Procter & Gamble sobre Pringles y Diamond Foods, 5 de abril de 2011. sec.gov
36 SEC, Diamond Foods, conclusiones de su comité de auditoría, 8 de febrero de 2012. sec.gov

Una semana después, las dos firmaron la cancelación sin penalización[4]. Ese mismo día, P&G acordó vender Pringles a Kellogg por 2.700 millones de dólares en efectivo[37].



Gráfico. Diamond Foods y Pringles, en millones de dólares (M$)[35,36,4,37,38].

La lección para una pyme: quien tenía las cuentas limpias encontró otro comprador en una semana. Diamond perdió la operación.

> Quien tenía las cuentas limpias encontró otro comprador en una semana.

CASO 2. EL PRECIO REBAJADO POR UN JUEZ: HP Y AUTONOMY

HP compró en 2011 la británica Autonomy, de programas informáticos, por 11.000 millones de dólares[39].

Un año después anotó un deterioro, una rebaja del valor en su balance, de 8.800 millones. Según HP, la mayor parte venía de graves irregularidades contables anteriores a la compra[40].

El pleito duró más de una década. En 2022, un juez inglés dio la razón a HP, y en 2024 el fundador fue absuelto en el juicio penal de Estados Unidos[34].

En julio de 2025 llegó la cifra: 697 millones de libras de diferencia de valor, unos 941 millones de dólares. Con lo demás, unos 943 millones, y HP reclamaba 4.000[34].

Lo concedido es cerca del 9% de lo que HP pagó, en una cuenta mía y sin intereses. Cobrar después de firmar cuesta años y devuelve poco.

FUENTES

4 SEC, Diamond Foods, cancelación de la compra de Pringles, 15 de febrero de 2012. sec.gov
34 The Register, la sentencia de daños del caso Autonomy, 22 de julio de 2025. theregister.com
35 SEC, formulario 8-K de Procter & Gamble sobre Pringles y Diamond Foods, 5 de abril de 2011. sec.gov
36 SEC, Diamond Foods, conclusiones de su comité de auditoría, 8 de febrero de 2012. sec.gov
37 SEC, Procter & Gamble vende Pringles a Kellogg, 15 de febrero de 2012. sec.gov
38 SEC, nota de prensa 2014-4 sobre Diamond Foods, 9 de enero de 2014. sec.gov
39 SEC, informe anual 10-K de HP del ejercicio 2012. sec.gov
40 SEC, resultados de HP del cuarto trimestre de 2012, 20 de noviembre de 2012. sec.gov

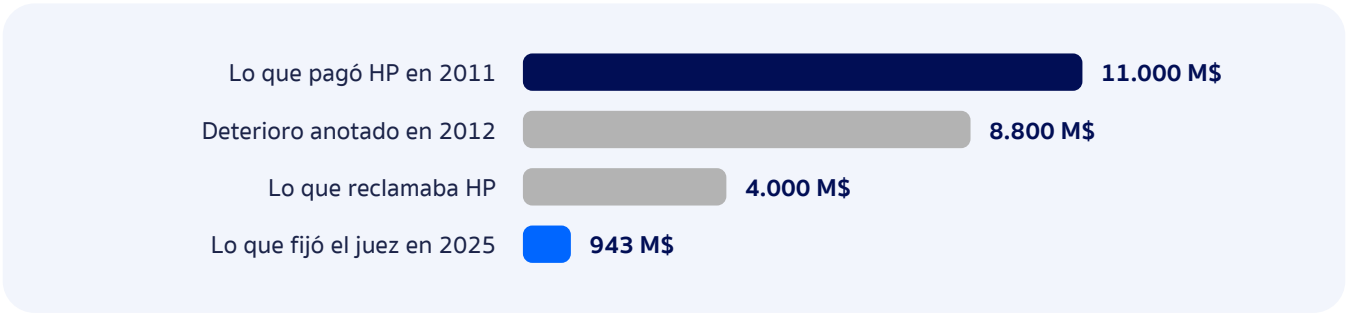


Gráfico. HP y Autonomy, en millones de dólares (M$). El juez fijó la cifra en libras; el cambio a dólares es el que publica The Register[39,40,34].

CASO 3. LA EMPRESA QUE SE APAGA TRAS LA VENTA: CATERPILLAR Y SIWEI

Caterpillar compró en mayo de 2012 ERA Mining, dueña de Siwei, que fabrica equipos para minas de carbón en China. El precio rondó los 677 millones de dólares, contando la deuda que asumió[7].

Siwei cotizaba en Hong Kong y tenía las cuentas auditadas[6]. Parte del precio, 152 millones, iba en pagarés que se cobraban según el margen bruto de 2012 y 2013[7].

En noviembre de 2012, el inventario de la contabilidad no cuadró con el que había de verdad[6].

En enero de 2013, Caterpillar anotó un deterioro de 580 millones por una manipulación contable deliberada que venía de varios años[6]. Es el 86% del precio, en una cuenta mía.

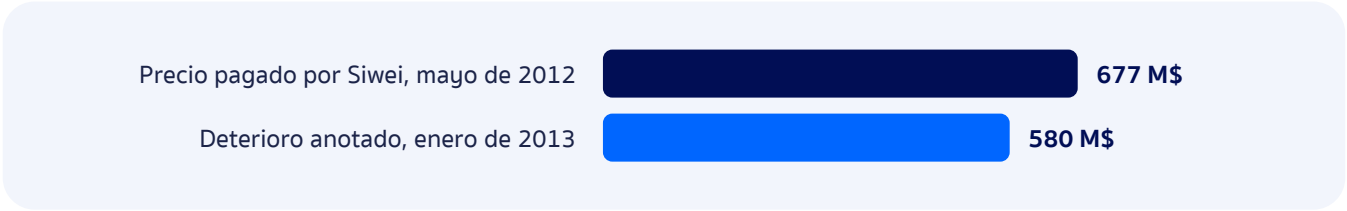


Gráfico. Caterpillar y Siwei, en millones de dólares (M$)[6,7].

Ni la auditoría ni la revisión del comprador lo vieron, porque estaba escondido. Lo destapó el recuento del almacén, seis meses después de comprar[6].

2.350 M$

de venta caída para Diamond Foods tras rehacer sus cuentas[3].

9%

del precio de Autonomy le reconoció el juez a HP, en una cuenta mía[34,39].

86%

del precio de Siwei dio por perdido Caterpillar en menos de ocho meses[6,7].

FUENTES

3 FoodNavigator, la compra de Pringles por Diamond Foods, 9 de febrero de 2012. foodnavigator.com
6 SEC, Caterpillar, comunicado sobre Siwei, 18 de enero de 2013. sec.gov
7 SEC, informe anual de Caterpillar de 2012, nota sobre la compra de ERA Mining (Siwei). sec.gov
34 The Register, la sentencia de daños del caso Autonomy, 22 de julio de 2025. theregister.com
39 SEC, informe anual 10-K de HP del ejercicio 2012. sec.gov
40 SEC, resultados de HP del cuarto trimestre de 2012, 20 de noviembre de 2012. sec.gov

SI VENDES YA, TUS SALIDAS CUESTAN DESDE UN INFORME DE 20.000 DÓLARES HASTA EL 10% RETENIDO

EN CORTO

1. Un informe propio de calidad del beneficio cuesta de 20.000 a 50.000 dólares en empresas de menos de 15 millones de valor[24].
2. Si no lo haces, el comprador se protege: retiene una parte, y la mediana es el 10% del precio[31].
3. O ata el precio a resultados: earn-out en el 22% de las compras de 2024 en Estados Unidos[31].

Si vas a vender en los próximos meses, no te da tiempo a auditar dos cierres. Te quedan cuatro salidas, y cada una cuesta algo.

Informe propio

Encargas tú el informe de calidad del beneficio antes de buscar comprador. El del vendedor cuesta de un 10% a un 30% más que el del comprador[24]. Lo que cuesta: dinero y de 5 a 8 semanas.

Auditoría del último año

Auditas el último cierre aunque no estés obligado. La media por informe en España es de 13.922 euros, en una cuenta mía[8]. Lo que cuesta: dinero y un auditor que entre a tiempo.

Retención y garantías

Firmas garantías sobre las cuentas y dejas una parte del precio en depósito. Mediana: el 10% del precio[31]. Lo que cuesta: cobrar más tarde y responder si algo sale.

Earn-out con cuentas auditadas

Cobras una parte después, ligada al EBITDA auditado de los años siguientes. Mediana: el 31% del pago al cierre[31]. Lo que cuesta: el riesgo de no cobrarlo.

FUENTES

8 ICAC, Situación de la auditoría de cuentas en España 2025, tablas 17 y 29 a 35. icac.gob.es

24 BD Emerson, cuánto cuesta un informe de calidad del beneficio, 25 de julio de 2026. Dato de quien vende ese informe. bdemerson.com

31 SRS Acquiom, 2025 M&A Deal Terms Study, más de 2.200 compras de 2019 a 2024. Dato de quien gestiona los pagos de esas compras. media.taftlaw.com

LO QUE CUESTA CADA UNA

Salida	Cuándo encaja	Lo que te cuesta	El riesgo
Informe propio	Te quedan dos o tres meses antes de buscar comprador	De 20.000 a 50.000 dólares por debajo de 15 millones de valor[24]	Que saque algo que no esperabas, mejor antes que en la mesa
Auditoría del último año	Rozas los límites de la ley, o el comprador es un fondo	13.922 euros de media por informe en España, cuenta mía[8]	Una salvedad si el auditor no pudo ver el inventario de partida
Retención y garantías	El comprador duda de partidas concretas	La mediana es el 10% del precio, retenido[31]	Que el comprador reclame y se discuta cuánto
Earn-out con cuentas auditadas	El comprador no se cree el ritmo del beneficio	Mediana del 31% del pago al cierre[31]	Que se discuta cómo se mide el EBITDA

Para mí, el informe propio es la salida que más cambia la conversación. Pero en una empresa de un millón, 20.000 dólares son cerca del 2% del precio.

A partir de 3 o 4 millones de precio, para mí sale a cuenta. Por debajo, empezaría por la herramienta de la casa y por un puente al EBITDA con sus papeles.

EL SEGURO DE LAS GARANTÍAS

En las compras grandes, el comprador contrata un seguro de manifestaciones y garantías. Paga si las garantías del vendedor sobre las cuentas no se cumplen, hasta un límite.

Lo normal es que no cubra lo que el comprador ya sabía al firmar. Una partida que no cuadra y que ya conocía, la discute contigo.

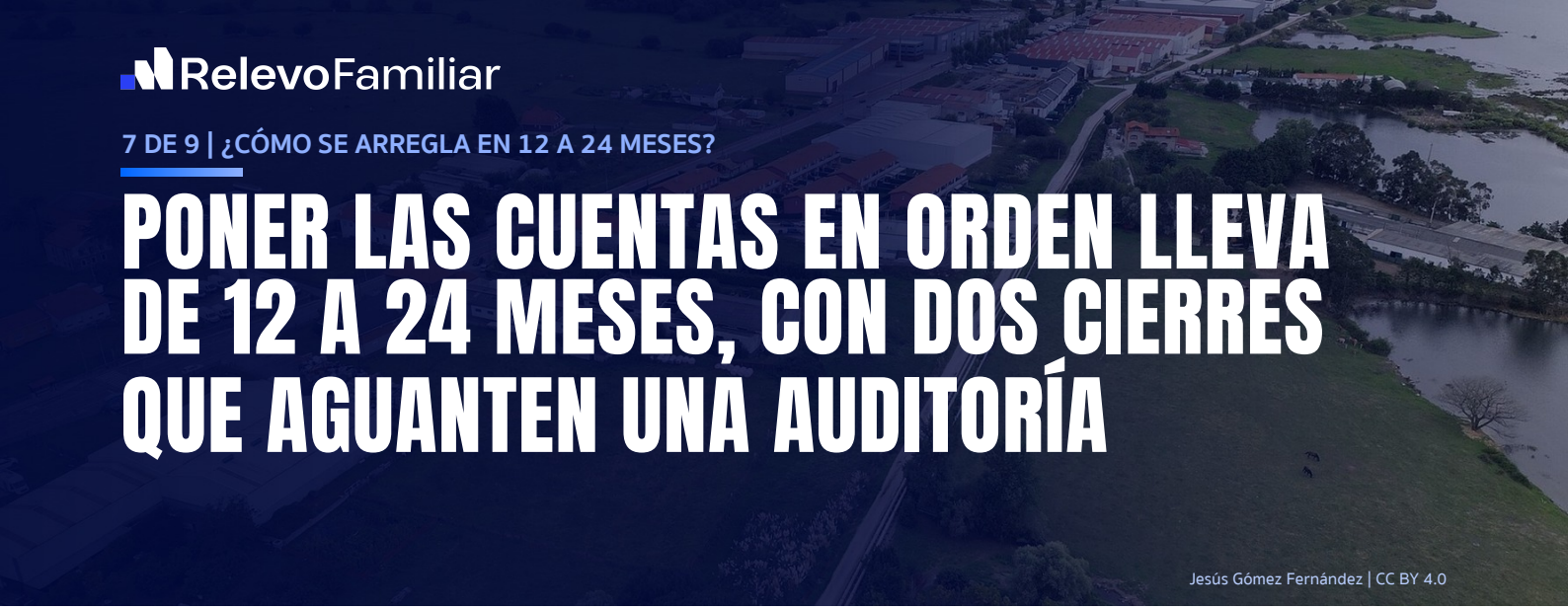
SI TE PAGAN EN ACCIONES O A PLAZOS

Entonces sus cuentas también importan. Los accionistas de P&G iban a cobrar en acciones de Diamond y tenían que creerse sus cuentas, hasta que dejaron de poder[35,36]. Pide al comprador lo mismo que te pide a ti.

FUENTES

8 ICAC, Situación de la auditoría de cuentas en España 2025, tablas 17 y 29 a 35. icac.gob.es
24 BD Emerson, cuánto cuesta un informe de calidad del beneficio, 25 de julio de 2026. Dato de quien vende ese informe. bdemerson.com
31 SRS Acquiom, 2025 M&A Deal Terms Study, más de 2.200 compras de 2019 a 2024. Dato de quien gestiona los pagos de esas compras. media.taftlaw.com
35 SEC, formulario 8-K de Procter & Gamble sobre Pringles y Diamond Foods, 5 de abril de 2011. sec.gov
36 SEC, Diamond Foods, conclusiones de su comité de auditoría, 8 de febrero de 2012. sec.gov

PONER LAS CUENTAS EN ORDEN LLEVA DE 12 A 24 MESES, CON DOS CIERRES QUE AGUANTEN UNA AUDITORÍA



Jesús Gómez Fernández | CC BY 4.0

EN CORTO

1. Empieza por cuadrar contabilidad, impuestos y banco, mes a mes. Es el primer paso del comprador y el más barato de arreglar.
2. Nombra al auditor antes de que acabe el primer año que quieras auditar. Si te obliga la ley, es lo que pide[20].
3. Cada trimestre deja algo que un comprador puede comprobar, y al final, dos cierres que aguantan una auditoría.

El plan tiene ocho trimestres. Los cuatro primeros ponen la casa en orden y los cuatro últimos lo demuestran, con un auditor y con tus propios papeles.

AÑO 1	**T1** MESES 1 A 3 Cuadre con impuestos	**T2** MESES 4 A 6 Cierre de cada mes	**T3** MESES 7 A 9 Fuera gastos de casa	**T4** MESES 10 A 12 Recuento y auditor
AÑO 2	**T5** MESES 13 A 15 Primer año auditado	**T6** MESES 16 A 18 El puente del EBITDA	**T7** MESES 19 A 21 Cifras cada mes sin ti	**T8** MESES 22 A 24 Segundo cierre limpio

Gráfico. El plan en ocho trimestres. Criterio propio; las metas de cada paso están en la tabla.

FUENTES

20 BOE, Ley de Sociedades de Capital, texto consolidado: artículos 164, 253, 257, 258, 263, 264, 279 y 283. boe.es

41 Foto: Jesús Gómez Fernández, CC BY 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

Trimestre	Qué haces	Qué mides	Meta
T1, meses 1 a 3	Cuadra las ventas con el IVA y el 347, y los bancos con la contabilidad, de los tres últimos años	Diferencias sin explicar, en euros	Ninguna
T2, meses 4 a 6	Cierra cada mes con los bancos conciliados y una cuenta de resultados mensual	Días hasta tener el mes cerrado	Menos de 20
T3, meses 7 a 9	Saca de la empresa los gastos personales y pon contrato y precio de mercado a lo que pagas a la familia[1]	Ajustes sin papeles	Cero
T4, meses 10 a 12	Cuenta el almacén, limpia los cobros de más de un año y nombra auditor antes del 31 de diciembre[20]	Diferencia entre recuento y balance	Menos del 2%
T5, meses 13 a 15	Primer cierre auditado. Corrige lo que señale el auditor	Salvedades	Ninguna
T6, meses 16 a 18	Escribe el puente de la contabilidad al EBITDA de tres años, partida a partida y con su papel	Ajustes con papel	Todos
T7, meses 19 a 21	Que otra persona prepare cada mes el presupuesto y el cuadro de cifras	Meses seguidos con las cifras a tiempo	Seis
T8, meses 22 a 24	Cierra el segundo año con el auditor dentro y, si el precio lo justifica, encarga tu informe propio	Días para dar los papeles de tres años	Una semana

Las metas son mías y orientativas. Lo que importa es que cada trimestre deje algo que un comprador pueda comprobar.

LO QUE NO HARÍA

- **Cambiar de criterio contable el año antes de vender.** El beneficio sube en el papel, y el comprador lo ve en la memoria de las cuentas.
- **Presentar un EBITDA ajustado sin el puente.** Cada ajuste sin papel es un descuento que ya has aceptado.
- **Dejar los gastos personales para ajustarlos luego.** Si los sacas uno o dos años antes, el ajuste desaparece: las cuentas ya lo enseñan[1].
- **Esconder la partida que no cuadra.** Sale en el primer paso, el de los impuestos, y te cuesta la confianza en todo lo demás.

LO QUE CUESTA Y LO QUE SE NOTA

Un año de auditoría cuesta 13.922 euros de media por informe en España, en una cuenta mía con el ICAC[8]. La media incluye a las grandes.

FUENTES

1 Relevo Familiar, herramienta «EBITDA real»: ajustes de un comprador y múltiplos de la calculadora de valoración de la casa, octubre de 2026. claude.ai
8 ICAC, Situación de la auditoría de cuentas en España 2025, tablas 17 y 29 a 35. icac.gob.es
20 BOE, Ley de Sociedades de Capital, texto consolidado: artículos 164, 253, 257, 258, 263, 264, 279 y 283. boe.es

Un contable con título está en el grupo del INE de otros técnicos y profesionales, que gana 45.514 euros de media. Con la Seguridad Social, unos 60.000 euros al año, en una cuenta mía[33].

Y hay una fecha que no se mueve. Desde el 1 de enero de 2027, el programa de facturación de una sociedad tiene que cumplir el reglamento de Verifactu. Quedan fuera las que ya llevan el IVA por el SII, el suministro inmediato de información[42].

Ese reglamento pide que los registros de cada factura no se puedan alterar. Pone más difícil que facturas, contabilidad e impuestos vayan por caminos distintos.

En el ejemplo de la casa, tener el papel de los 9.000 euros de gastos personales suma unos 29.000 euros de precio[1]. Dejar de pagarlos dos años antes hace innecesario el ajuste.

FUENTES

1 Relevo Familiar, herramienta «EBITDA real»: ajustes de un comprador y múltiplos de la calculadora de valoración de la casa, octubre de 2026. claude.ai
33 INE, Encuesta Anual de Estructura Salarial 2024, 28 de mayo de 2026. ine.es
42 BOE, Real Decreto 1007/2023 de Verifactu, artículo 3, y plazos del Real Decreto-ley 15/2025, disposición final primera, convalidado el 11 de diciembre de 2025. boe.es

QUINCE PREGUNTAS Y 60 PUNTOS TE DICEN HOY SI UN COMPRADOR SE CREERÁ TUS CUENTAS

EN CORTO

1. Son 15 preguntas sobre cierre, impuestos, banco, almacén, cobros, ajustes, sistemas y auditoría.
2. Cada respuesta vale 0, 2 o 4 puntos. Si estás entre dos, pon 1 o 3.
3. Multiplica la suma por 100 y divide entre 60: es la fiabilidad de tus cuentas, de 0 a 100. Los tramos son criterio mío.

Contesta con lo que pasó el último año. Lo que piensas hacer cuenta cuando lo hayas hecho.

Nº	Pregunta	0 puntos	2 puntos	4 puntos
1	**Cierre.** ¿Cuántos días tardas en tener las cifras de un mes?	Más de 60, o nunca	De 20 a 60	Menos de 20
2	**Cierre.** ¿Cuándo tienes cerradas las cuentas del año?	En julio, con Sociedades	En abril o mayo	Antes de marzo
3	**Impuestos.** ¿Cuadran las ventas de la contabilidad con el IVA declarado?	No lo sé	Con diferencias que sé explicar	Al euro, y lo compruebo
4	**Banco.** ¿Concilias los bancos con la contabilidad?	No	Cada trimestre	Cada mes
5	**Banco.** ¿Pasa por el banco todo lo que se cobra?	No	Casi todo	Todo
6	**Almacén.** ¿Cuándo contaste el almacén por última vez?	Nunca, o hace años	Hace más de un año	En el último cierre
7	**Cobros.** ¿Sabes cuánto te debe cada cliente y desde cuándo?	No	Más o menos	Sí, por antigüedad
8	**Cobros.** ¿Hay en el balance cobros de hace más de un año?	Sí, sin provisionar	Algunos, provisionados	No
9	**Ajustes.** ¿Paga la empresa gastos personales tuyos o de tu familia?	Sí, sin papel	Algunos, con factura	No
10	**Ajustes.** ¿Pagas alquiler o servicios a tu familia con contrato y a precio de mercado?	Sin contrato	Con contrato, precio sin comprobar	Con contrato y precio de mercado

Nº	Pregunta	0 puntos	2 puntos	4 puntos
11	**Ajustes.** ¿Tienes por escrito el puente de tu contabilidad al EBITDA?	No	Lo hace la gestoría	Sí, de tres años, con papeles
12	**Sistemas.** ¿Con qué llevas contabilidad y facturación?	Hojas sueltas y la gestoría	Un programa de contabilidad	Un programa de gestión unido al banco
13	**Auditoría.** ¿Te han auditado alguna vez?	Nunca	Una vez, o con salvedades	Los dos últimos años, sin salvedades
14	**Presupuesto.** ¿Comparas cada mes lo real con un presupuesto?	No hay presupuesto	A final de año	Cada mes
15	**Papeles.** ¿Podrías dar en una semana los tres últimos años con sus papeles?	No	En un mes	Sí

CÓMO SE PUNTÚA

- Suma los puntos de las 15 preguntas: te sale de 0 a 60.
- Multiplica por 100 y divide entre 60. Esa es la fiabilidad de tus cuentas, de 0 a 100.
- Menos de 25: el comprador las rehará desde cero. De 25 a 49: pasarán con ajustes y retención. De 50 a 74: aguantan la revisión con pocos cambios. De 75 en adelante: listas para un informe de calidad del beneficio.
- Con tu tramo, mira en la sección 6 qué salida te toca y en la 7 por dónde empezar.

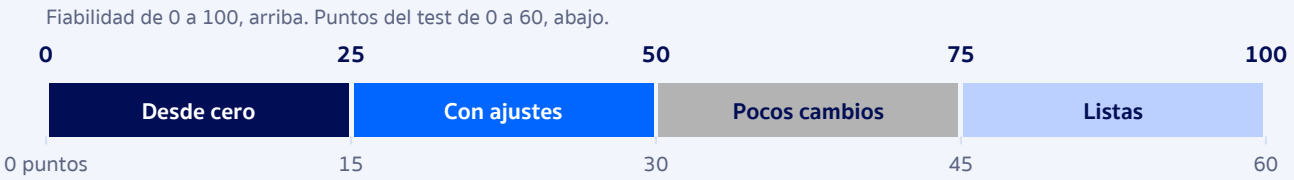


Gráfico. Los cuatro tramos del test: 15, 30 y 45 puntos son 25, 50 y 75 de fiabilidad. Criterio propio.

Este test no sustituye a la herramienta de la casa. La herramienta pasa tus ajustes a euros de EBITDA y de precio, con tu sector y tu tamaño[1].

FUENTES

1 Relevo Familiar, herramienta «EBITDA real»: ajustes de un comprador y múltiplos de la calculadora de valoración de la casa, octubre de 2026. claude.ai

CON LA IA, LO PRIMERO QUE HARÍA ES CERRAR EL MES 7,5 DÍAS ANTES

EN CORTO

1. La IA, la inteligencia artificial, no firma tus cuentas ni cuenta tu almacén. Sí quita el trabajo que retrasa el cierre.
2. Lo primero: que lea facturas y banco. En un estudio de Stanford y MIT, el cierre del mes llegó 7,5 días antes[2].
3. Casi todas las demás cifras de uso las publica quien vende la tecnología, y no cuadran con las del INE.

Primero, lo que la IA no cambia. El criterio contable, el recuento del almacén y la firma del auditor siguen siendo de personas.

Lo que sí hace es quitar horas de apuntar facturas y cuadrar bancos, que es justo lo que retrasa el cierre de una pyme.

PARTE DEL CIERRE	QUÉ HACE LA IA	
Facturas de proveedores	Libera	Lee la factura y propone el asiento
Bancos	Libera	Cruza cada movimiento con su factura
Cierre del mes	Libera	Deja el mes preparado para revisar
Ventas e IVA	Ayuda	Compara lo apuntado con lo que vas a declarar
Cobros pendientes	Ayuda	Avisa de lo que lleva meses sin cobrarse
Ajustes al EBITDA	Ayuda	Guarda cada ajuste con su papel
Presupuesto	Ayuda	Compara cada mes lo real con lo previsto
Recuento del almacén	No toca	Hay que contar en la nave
Criterios contables	No toca	Provisiones y valor del almacén: personas
Auditoría	No toca	La firma un auditor

Gráfico. Dónde toca la IA en el cierre de una pyme. «Libera» quiere decir que te quita trabajo; «ayuda», que lo hace más fácil. Cuenta propia.

FUENTES

2 Stanford GSB, estudio de Choi y Xie con 277 contables y 79 pymes, 26 de junio de 2025. gsb.stanford.edu

13,4%

de las empresas de menos de 10 empleados usaba IA a principios de 2025, según el INE[10].

21,1%

de las de 10 o más empleados, en el mismo periodo[10].

7,5 días

antes se cerraba el mes con IA, en 79 pymes de un estudio de Stanford y MIT[2].

Estos son los cinco usos que pondría en marcha, de más a menos trabajo que quitan del cierre.

1 Facturas que se apuntan solas

Lee cada factura de proveedor, propone el asiento y lo deja listo para que alguien lo revise

LO QUE ARREGLA

Semanas de facturas sin apuntar y un cierre que llega en julio

LO QUE DICEN LOS DATOS

En el estudio de Stanford y MIT, el libro ganó un 12% de detalle y bajó un 8,5% el tiempo en tareas rutinarias[2]

2 El banco cuadrado cada día

Cruza cada movimiento del banco con su factura y marca lo que no casa

LO QUE ARREGLA

La prueba de caja del comprador, el paso 2 de la sección 3

LO QUE DICEN LOS DATOS

Sage, que vende ese programa, dice que la conciliación pasa de horas a minutos, sin dar una cifra medida[43]

3 El mes cerrado en días

Prepara el cierre con lo anterior y deja a la persona la revisión y los criterios

LO QUE ARREGLA

Que el EBITDA se conozca cada mes

LO QUE DICEN LOS DATOS

El cierre llegó 7,5 días antes en 79 pymes. El estudio compara empresas, sin probar la causa[2]

FUENTES

2 Stanford GSB, estudio de Choi y Xie con 277 contables y 79 pymes, 26 de junio de 2025. gsb.stanford.edu
10 INE, uso de tecnologías de la información en las empresas 2024-2025, 22 de octubre de 2025. ine.es
43 Sage, automatización contable con IA en pymes, 27 de octubre de 2025. Dato del vendedor. sage.com

4 El cuadre con impuestos antes de presentarlos

Compara ventas e IVA de la contabilidad con lo que vas a declarar, y el 347 con tus clientes

LO QUE ARREGLA

La diferencia que el comprador encuentra en el paso 1

LO QUE DICEN LOS DATOS

Desde el 1 de enero de 2027, los programas de facturación de las sociedades tienen que cumplir Verifactu, salvo en las que llevan el SII[42]

5 El puente al EBITDA con sus papeles

Guarda cada ajuste con su factura o su contrato y rehace el puente cada mes

LO QUE ARREGLA

Los ajustes sin papeles, que la herramienta de la casa no cuenta[1]

LO QUE DICEN LOS DATOS

Solo el 8% de las compradas con deuda supera el primer año el EBITDA prometido, según un despacho que cita a S&P[11]

POR DÓNDE EMPEZARÍA

Por facturas y banco. Es donde se va el tiempo del cierre, y deja un rastro que el comprador puede seguir.

Lo que no haría todavía es dejarle los criterios: las provisiones, el valor del almacén o qué es un gasto de una sola vez. En el estudio, los contables novatos aceptaban sus propuestas aunque vinieran marcadas como dudosas[2].

OJO CON LOS DATOS

Las cifras de uso no cuadran entre sí. Sage dice que el 64% de las pymes españolas usa IA y Wolters Kluwer, el 76% cada semana; el INE da el 13,4%[43,44,10].

Las dos primeras son de quien vende programas, y Sage no dice de dónde sale la suya. Wolters Kluwer cuenta además que el 26% de las pymes tiene la contabilidad fuera, en una gestoría o una asesoría[44].

FUENTES

1 Relevo Familiar, herramienta «EBITDA real»: ajustes de un comprador y múltiplos de la calculadora de valoración de la casa, octubre de 2026. claude.ai
2 Stanford GSB, estudio de Choi y Xie con 277 contables y 79 pymes, 26 de junio de 2025. gsb.stanford.edu
10 INE, uso de tecnologías de la información en las empresas 2024-2025, 22 de octubre de 2025. ine.es
11 Lippes Mathias, ajustes al EBITDA en compraventas, 16 de marzo de 2026, sobre el estudio de S&P Global de febrero de 2026. Lo cuenta un despacho. lippes.com
42 BOE, Real Decreto 1007/2023 de Verifactu, artículo 3, y plazos del Real Decreto-ley 15/2025, disposición final primera, convalidado el 11 de diciembre de 2025. boe.es
43 Sage, automatización contable con IA en pymes, 27 de octubre de 2025. Dato del vendedor. sage.com
44 El Español, informe Future Ready Business de Wolters Kluwer, 17 de marzo de 2026. Dato de quien vende programas de contabilidad. elespanol.com

LA NOTA: 17 SOBRE 25, UN FALLO FRECUENTE CON ARREGLO EN DOS AÑOS

Cinco criterios del 1 al 5, y aquí más nota es peor: mide cuánto daño hace el fallo en una venta. Los umbrales son los mismos de toda la serie, para comparar fallos. El 2 y el 4 quedan entre medias.

Criterio	1	3	5
Frecuencia. Cuántas pymes lo tienen	Menos del 10%	Del 30% al 50%	Más del 70%
Coste en el precio	Menos del 5% del precio	Del 10% al 20%	Más del 30%, o la mitad del precio aplazada
Probabilidad de tumbar la operación	Casi nunca rompe una venta	Baja el precio en casi todas y rompe alguna	El comprador se levanta en la mayoría
Dificultad para verlo desde dentro	Sale en las cuentas	Se ve si alguien lo busca	El dueño no lo ve, lo ve el comprador
Tiempo para arreglarlo	Menos de 3 meses	De 6 a 12 meses	Más de 24 meses

CRITERIO	NOTA	POR QUÉ
Frecuencia	4 DE 5	Más del 94% de las empresas con plantilla no se audita y el 36% de las de 10 o más no tiene ERP. Sin encuesta directa, no pongo el 5.
Coste	3 DE 5	En el ejemplo de la casa, del precio de las cuentas al defendible hay un 12,9%, y encima una retención mediana del 10%.
Tumbar la venta	3 DE 5	Baja el precio casi siempre y rompe algunas, como la de Pringles. Cuántas, solo lo mide una red de Estados Unidos: no paso del 3.
Verlo dentro	3 DE 5	Un cuadre con impuestos y banco lo saca en una semana. Pero casi nadie lo hace hasta que lo pide el comprador.
Tiempo	4 DE 5	De 12 a 24 meses, con dos cierres que aguanten una auditoría. Con menos, quedan las salidas de la sección 6.
Total	**17** SOBRE 25	

MIDE LA TUYA

La herramienta de EBITDA real de Relevo Familiar: metes tres cifras de tu cuenta de resultados y tus ajustes. Te da el EBITDA que ve un comprador, el que puedes defender con papeles y lo que vale cada uno.

Abrir la herramienta de EBITDA real

HABLEMOS

Si quieres saber cuánto vale tu empresa con unas cuentas que un comprador se crea, escríbeme a **hola@relevofamiliar.com** para una valoración confidencial.

VENDEMOS EMPRESAS CON HISTORIA, PERO SIN RELEVO.