RelevoFamiliar



LO QUE TUMBA UNA VENTA | Nº 4

EL PRECIO EN LA CABEZA

Cuando tu precio no sale de lo que gana tu empresa y del múltiplo de una pyme como la tuya, el comprador deja de contestar

EN TRES CIFRAS

36%
de los dueños alemanes que piden consejo para vender pide un precio inflado

50%
bajo su valor de partida se pagan los traspasos catalanes de industria y servicios

4,1
veces lo que gana vale una pyme pequeña del este de Europa; la bolsa europea, 10,8

TOÑO ÁLVAREZ | RELEVO FAMILIAR | OCTUBRE DE 2026

Vendemos empresas con historia, pero sin relevo.

RelevoFamiliar

LO QUE TUMBA UNA VENTA | EL PRECIO QUE EL DUEÑO TIENE EN LA CABEZA

RESUMEN: EL PRECIO DE LA CABEZA RETRASA LA VENTA, Y AL FINAL SE COBRA EL DE MERCADO

MI VEREDICTO

Es el fallo que antes se puede ver, porque basta una cuenta hecha con los números del comprador.

Si mañana quisiera vender la mía, pediría una valoración y calcularía mi número antes de enseñar la empresa a nadie. Para mí, es lo que más acorta la venta.

LO BUENO

- **Se ve con una cuenta.** El EBITDA, lo que gana el negocio antes de intereses, impuestos y amortizaciones, por el múltiplo de una pyme de tu tamaño.
- **Las que piden bien, se venden cerca de lo pedido.** Las pymes que se vendieron en 2025 en BizBuySell, en Estados Unidos, lo hicieron de media al 94% de lo que pedían[1].
- **Hay formas de cubrir la diferencia.** El 24% de las compras de empresas privadas de Estados Unidos lleva earn-out, una parte del precio que se cobra más tarde[2].

LO QUE PUEDE SALIR MAL

- **No hay venta.** En Reempresa, el 38% de las empresas que se ofrecen se da de baja sin vender[3].
- **El precio baja igual.** En los traspasos de hostelería, el precio final queda un 64% bajo el valor de partida[3].
- **Lo aplazado no llega.** De cada dólar de earn-out se cobran de media 21 céntimos[4].

FUENTES

1 BizBuySell, resumen de 2025, 9.586 ventas de pymes en Estados Unidos. Dato de un portal de anuncios de empresas en venta. bizbuysell.com

2 SRS Acquiom, evolución de los earn-outs de 2014 a 2025 en compras de empresas privadas. Dato de quien gestiona los pagos de esas compras. srsacquiom.com

3 Centre de Reempresa de Catalunya (patronal Cecot) y CaixaBank, Radiografia del mercat de la compravenda d'empreses a Catalunya 2011-2025, 18 de septiembre de 2025. Servicio gratuito de traspasos. cecot.org

4 SRS Acquiom, cuánto se cobra de los earn-outs, actualización de 2025. Dato de quien gestiona los pagos de esas compras. srsacquiom.com

36%

de los dueños que piden consejo a las cámaras alemanas para vender **pide un precio inflado**[5].

50%

por debajo del valor de partida se pagan los traspasos de **industria y servicios** en Cataluña[3].

38%

de las empresas que se ofrecen en Reempresa **se da de baja sin vender**. El 44% encuentra comprador[3].

10,8 veces

su EBITDA valen las cotizadas europeas en conjunto. Una pyme de Europa del Este con 200.000 euros de EBITDA, **4,1**[6,7].

21 céntimos

de cada dólar de earn-out **se cobran**, contando los que no pagan nada[4].

2,3 veces

más pedía por una taza quien la tenía que lo que ofrecía quien no, en el experimento de Kahneman, Knetsch y Thaler[8].

18 /25

La nota: 18 sobre 25 de gravedad. Cinco criterios del 1 al 5, al final del informe. Aquí más nota es peor.

FUENTES

3 Centre de Reempresa de Catalunya (patronal Cecot) y CaixaBank, Radiografia del mercat de la compravenda d'empreses a Catalunya 2011-2025, 18 de septiembre de 2025. Servicio gratuito de traspasos. cecot.org

4 SRS Acquiom, cuánto se cobra de los earn-outs, actualización de 2025. Dato de quien gestiona los pagos de esas compras. srsacquiom.com

5 DIHK, cámaras de comercio e industria de Alemania, Report Unternehmensnachfolge 2025, consultas de 2024, 21 de julio de 2025. dihk.de

6 Aswath Damodaran, NYU Stern, múltiplos EV/EBITDA de las cotizadas europeas, 5.757 empresas sin financieras, enero de 2026. pages.stern.nyu.edu

7 Dealsuite, CEE M&A Monitor de febrero de 2026, 109 asesores, segundo semestre de 2025, con la comparación con el sur de Europa. Dato de una plataforma de compraventa. ecovis.com

8 Kahneman, Knetsch y Thaler, Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem, Journal of Political Economy, 1990, tabla 2. ideas.repec.org

RelevoFamiliar

ÍNDICE

LAS RESPUESTAS, SECCIÓN A SECCIÓN

1 ¿QUÉ ES Y CÓMO SE RECONOCE?
Seis señales dicen que tu precio sale de la cabeza, y ninguna lleva una cuenta detrás
PÁGINA 05

2 ¿CUÁNTAS EMPRESAS LO TIENEN?
En Alemania, el 36% de los dueños asesorados para vender pide un precio inflado, año tras año
PÁGINA 08

3 ¿CÓMO LO DESCUBRE EL COMPRADOR?
El comprador lo ve en cinco pasos, y el primero es dividir tu precio entre tu EBITDA
PÁGINA 11

4 ¿CUÁNTO CUESTA EN EL PRECIO?
Los traspasos de Reempresa se pagan del 37% al 64% por debajo del valor de partida
PÁGINA 14

5 ¿QUÉ PASA CUANDO NO SE ARREGLA?
Yahoo rechazó 44.600 millones de dólares y nueve años después vendió su negocio por 4.480
PÁGINA 18

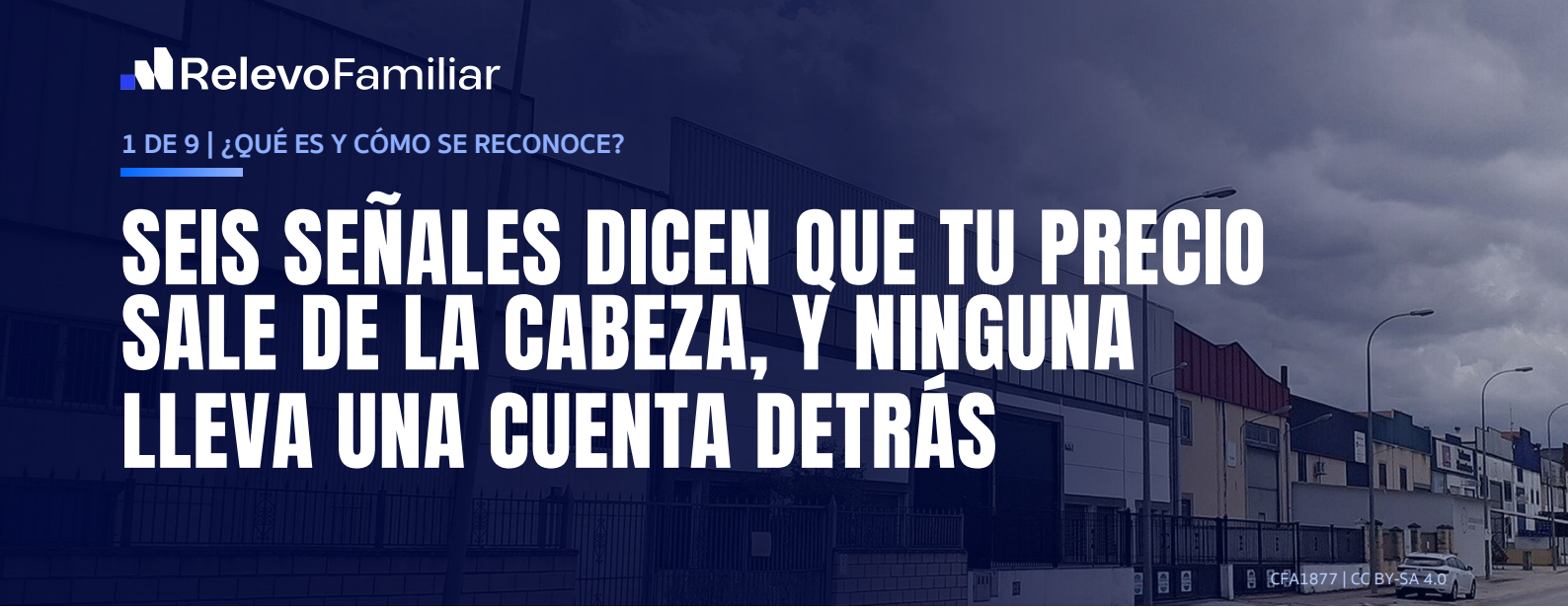
6 ¿QUÉ SALIDAS HAY SI YA VENDES ASÍ?
Si ya vendes así, hay cuatro salidas, y el earn-out paga de media 21 céntimos por dólar
PÁGINA 21

7 ¿CÓMO SE ARREGLA EN 12 A 24 MESES?
Cerrar la distancia lleva de 12 a 24 meses, con una cifra que comprobar cada trimestre
PÁGINA 23

8 ¿CÓMO TE MIDES HOY?
Quince preguntas y 60 puntos te dicen hoy cuánto se aleja tu precio del mercado
PÁGINA 25

9 ¿QUÉ HARÍA CON LA IA PARA ACERCAR MI PRECIO AL DEL MERCADO?
Con la IA, lo primero que haría es rehacer mis cuentas como las rehará el comprador
PÁGINA 27

SEIS SEÑALES DICEN QUE TU PRECIO SALE DE LA CABEZA, Y NINGUNA LLEVA UNA CUENTA DETRÁS



CFA1877 | CC BY-SA 4.0

EN CORTO

1. El precio de la cabeza es el que no sabes explicar con tu EBITDA y el múltiplo de una pyme como la tuya.
2. Se reconoce en seis señales, y cada una tiene un origen que se repite en casi todas las pymes.
3. La herramienta «Tu número» lo pone en cifras: en su ejemplo, la empresa cubre el 62% de lo que el dueño necesita[10].

Llamo precio de la cabeza a la cifra que el dueño tiene decidida antes de hacer una sola cuenta. Puede ser alta o baja: lo que la define es que no sale de los números de la empresa.

Un comprador explica siempre su precio igual. Toma el EBITDA, lo que gana el negocio antes de intereses, impuestos y amortizaciones, y lo multiplica por un múltiplo.

El múltiplo son las veces que se paga el beneficio anual para fijar el precio. Si no puedes escribir tu precio como EBITDA por múltiplo, tienes un precio de la cabeza.

> “Si no puedes escribir tu precio como EBITDA por múltiplo, tienes un precio de la cabeza.

LAS SEIS SEÑALES

Son las seis frases que más se oyen cuando un dueño explica su precio. Cada una esconde un origen que el comprador no va a pagar.

FUENTES

9 Foto: CFA1877, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

10 Relevo Familiar, herramienta «Tu número para vender», con los múltiplos de la calculadora de valoración, octubre de 2026. claude.ai


P4K1T0 | CC0

«Con lo que me ha costado levantarla»

Cuarenta años de trabajo cuentan en tu cabeza. El comprador paga la caja que la empresa dejará a partir de ahora.

DE DÓNDE SALE
Los años de trabajo


Vmk9s | CC BY-SA 4.0

«Y la nave vale lo suyo»

El dueño suma la nave al precio, o la empresa la usa sin pagar alquiler y su EBITDA sale más alto de lo que es.

DE DÓNDE SALE
El inmueble

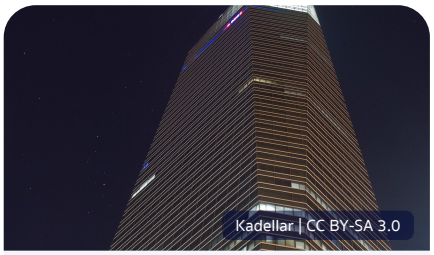


Alvesgaspar | CC BY-SA 3.0

«A uno del gremio le pagaron tres millones»

No sabes cuánto ganaba, qué deuda tenía ni cuánto cobró al firmar. La cifra se te queda igual.

DE DÓNDE SALE
Lo que dijo un conocido


Kadellar | CC BY-SA 3.0

«Las empresas se venden a 12 veces»

Lo leíste de una compra grande en prensa y lo aplicas a la tuya. Una pyme se paga a bastante menos.

DE DÓNDE SALE
El múltiplo de una grande


Basotxerri | CC BY-SA 4.0

«Necesito sacar dos millones para retirarme»

Calculas lo que necesitas para vivir y lo conviertes en precio. Al comprador esa cuenta no le cambia nada.

DE DÓNDE SALE
Lo que necesitas


Diego Delso | CC BY-SA 3.0

«Si facturo cinco millones, valdrá eso»

Se paga por lo que gana la empresa. Si una gana el triple que otra, vale unas tres veces más aunque facturen lo mismo.

DE DÓNDE SALE
Las ventas

Las seis tienen algo en común: se miran desde dentro. El comprador mira la empresa desde fuera, al lado de las otras que podría comprar.

FUENTES

11 Foto: P4K1T0, CC0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
12 Foto: Vmk9s, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
13 Foto: Alvesgaspar, CC BY-SA 3.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
14 Foto: Kadellar, CC BY-SA 3.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
15 Foto: Basotxerri, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
16 Foto: Diego Delso, CC BY-SA 3.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

LO QUE SE CONFUNDE CON ESTO

Pedir alto al empezar es normal, si la cifra se defiende con cuentas y deja margen para negociar. Quien sale con un precio explicado puede bajar sin que el comprador piense que hay más.

El problema llega con una cifra que no se mueve cuando el comprador enseña sus números, o que el dueño no sabe de dónde sale. Ahí la conversación se para.

CÓMO LO MIDE LA HERRAMIENTA DE LA CASA

La herramienta «Tu número para vender» de Relevo Familiar calcula el precio al que tienes que vender para vivir como quieres, con impuestos y gastos. Luego lo compara con lo que vale hoy tu empresa[10].

El ejemplo de la herramienta	Cifra
Un dueño inventado de 58 años quiere parar a los 60 y gastar al mes	6.000 €
Lo que necesita limpio de la venta, con su pensión y sus ahorros	1.237.000 €
Su número: lo que tiene que pedir, con impuestos y gastos	1.769.000 €
Lo que vale hoy su empresa, con su deuda y su caja	1.089.000 €
Cuánto le cubre la empresa de su número	62%
Cuándo llega, si la empresa crece un 5% al año	En 8 años, a los 66 de edad[10]

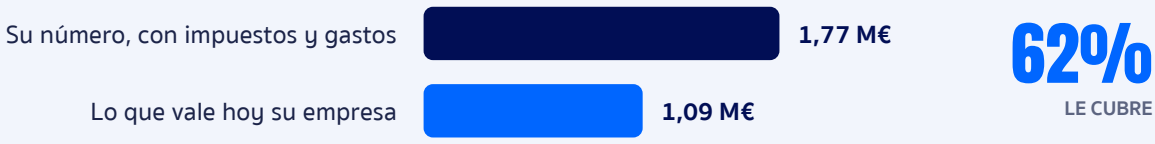


Gráfico. El número del dueño del ejemplo frente a lo que vale hoy su empresa, en millones de euros (M€)[10].

La distancia entre las dos barras es este fallo, visto desde tu lado. El comprador solo ve la barra de abajo.

FUENTES

10 Relevo Familiar, herramienta «Tu número para vender», con los múltiplos de la calculadora de valoración, octubre de 2026. claude.ai

EN ALEMANIA, EL 36% DE LOS DUEÑOS ASESORADOS PARA VENDER PIDE UN PRECIO INFLADO, AÑO TRAS AÑO

EN CORTO

1. No hay encuesta española que lo mida. En Alemania, el 36% de los dueños que piden consejo para vender pide un precio inflado[5].
2. En Estados Unidos, solo el 10% de los dueños tenía una valoración formal de los dos últimos años[17].
3. Casi todos lo llevamos de serie: quien tiene algo pide por ello más del doble de lo que ofrece quien no lo tiene[8].

No he encontrado ninguna encuesta española que compare lo que pide el dueño con lo que se paga al final. Lo más cercano son los traspasos de Reempresa, en Cataluña, y están en la sección 4.

LO QUE VEN LAS CÁMARAS ALEMANAS

Las cámaras de comercio e industria de Alemania atendieron en 2024 casi 10.000 consultas de dueños que querían traspasar su empresa, un récord. El 36% de los dueños pedía un precio inflado, según el informe anual de las cámaras[5].

El informe dice que la cifra lleva varios años estable. Muchos dueños meten en el precio la obra de su vida, y casi una cuarta parte retrasa la venta esperando cobrar más[5].

Tres de cada cuatro acuden a alguien de fuera a dos años o menos de la venta prevista[5]. Con ese plazo, la cifra de la cabeza llega intacta a la primera reunión.

CUÁNTOS SABEN LO QUE VALE SU EMPRESA

El Exit Planning Institute pregunta a dueños de Estados Unidos. En su media nacional, solo el 10% había hecho una valoración formal en los dos últimos años[17]. El instituto vende formación para preparar la salida.

FUENTES

5 DIHK, cámaras de comercio e industria de Alemania, Report Unternehmensnachfolge 2025, consultas de 2024, 21 de julio de 2025. dihk.de

8 Kahneman, Knetsch y Thaler, Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem, Journal of Political Economy, 1990, tabla 2. ideas.repec.org

17 Exit Planning Institute, State of Owner Readiness, Minnesota, 2023, con la media nacional. Dato de quien vende formación para planificar la salida. otcpas.com

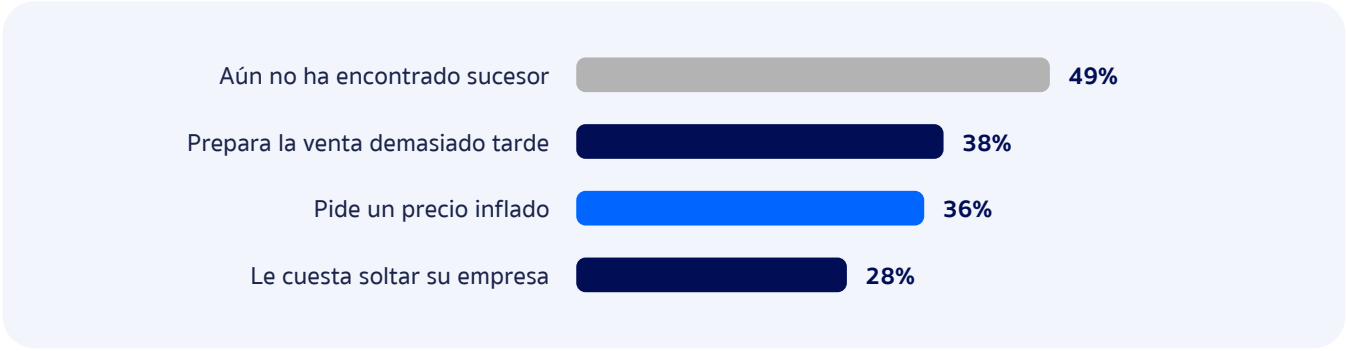


Gráfico. Lo que observan las cámaras alemanas en los dueños que asesoran para traspasar su empresa, en % de dueños. Consultas de 2024, según el informe de las cámaras[5].

El mismo instituto calcula que la empresa es del 80% al 90% del patrimonio de su dueño[17]. Con tanto en juego, cuesta mirar la cifra con frialdad.

En 2014, la Universidad de Pepperdine preguntó por las ventas de empresas privadas de Estados Unidos. Una de cada tres se cayó, y en una de cada cinco de esas el motivo fue el valor[18].

POR QUÉ CASI TODOS LO TENEMOS

En 1990, Kahneman, Knetsch y Thaler dieron una taza a la mitad de un grupo de estudiantes. Quien la tenía pedía 5,25 dólares por venderla, y quien no, ofrecía 2,25 dólares[8].

Más del doble por la misma taza, solo por ser suya. Se llama efecto dotación: de 11 tazas que debían cambiar de manos, en cada ronda cambiaron entre 1 y 4 tazas[8].

El ancla hace el resto. En 1974, Tversky y Kahneman giraban una ruleta y luego pedían el porcentaje de países africanos en la ONU. Con un 10 en la ruleta, la respuesta mediana fue un 25%, y con un 65, un 45%[19].



Gráfico. Los dos experimentos. A la izquierda, lo que pedía y ofrecía cada grupo por la misma taza. A la derecha, cómo movía la ruleta una estimación que no tenía nada que ver con ella[8,19].

La cifra que oíste a un conocido, o el múltiplo de una gran compra, funciona igual. Mueve tu precio aunque no tenga nada que ver con tu empresa.

FUENTES

5 DIHK, cámaras de comercio e industria de Alemania, Report Unternehmensnachfolge 2025, consultas de 2024, 21 de julio de 2025. dihk.de
8 Kahneman, Knetsch y Thaler, Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem, Journal of Political Economy, 1990, tabla 2. ideas.repec.org
17 Exit Planning Institute, State of Owner Readiness, Minnesota, 2023, con la media nacional. Dato de quien vende formación para planificar la salida. otcpas.com
18 Pepperdine Graziadio Business School, Private Capital Markets Project, 2 de marzo de 2014. bschool.pepperdine.edu
19 Tversky y Kahneman, Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, Science, 1974. sites.socsci.uci.edu

> Mueve tu precio aunque no tenga nada que ver con tu empresa.

36%

de los dueños asesorados por las cámaras alemanas pide un precio inflado[5].

10%

de los dueños de Estados Unidos tenía una valoración formal de los dos últimos años[17].

2,3 veces

más pedía quien tenía la taza que lo que ofrecía quien no la tenía[8].

LO QUE DICE ESPAÑA

Sin encuesta directa, dos datos apuntan al mismo sitio. La mitad de los empleadores de España, el 50,9%, tiene 50 años o más, según CEPYME, la patronal de la pequeña y mediana empresa[20].

Y de las empresas familiares que desaparecieron entre 2015 y 2024, el 65,6% se cerró y solo el 28,1% acabó dentro de otra[21]. Para mí, parte de esos cierres son ventas en las que nadie llegó a coincidir en el precio.

FUENTES

5 DIHK, cámaras de comercio e industria de Alemania, Report Unternehmensnachfolge 2025, consultas de 2024, 21 de julio de 2025. dihk.de
8 Kahneman, Knetsch y Thaler, Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem, Journal of Political Economy, 1990, tabla 2. ideas.repec.org
17 Exit Planning Institute, State of Owner Readiness, Minnesota, 2023, con la media nacional. Dato de quien vende formación para planificar la salida. otcpas.com
20 El Diario de Madrid, análisis de CEPYME sobre los empleadores, 6 de mayo de 2026. eldiariodemadrid.es
21 Instituto de la Empresa Familiar y Red de Cátedras, La Empresa Familiar en España 2025, datos de 2024. cef.um.es

EL COMPRADOR LO VE EN CINCO PASOS, Y EL PRIMERO ES DIVIDIR TU PRECIO ENTRE TU EBITDA

EN CORTO

1. Lo primero que hace es dividir tu precio entre tu EBITDA. Si sale más de lo que paga por pymes parecidas, ya lo sabe.
2. Después rehace tu EBITDA, separa la nave y mira qué otras empresas puede comprar.
3. Casi nunca te dice que es caro. Para mí, la señal más clara es que deja de contestar.

El comprador no necesita la due diligence, la revisión a fondo antes de firmar, para ver este fallo. Le basta el primer correo con tu precio y tres años de cuentas.

Lo que viene después es comprobar cuánto se aleja tu cifra de la suya. Lo hace en cinco pasos, casi siempre en este orden.

1	2	3	4	5
Divide	**Rehace**	**Separa**	**Compara**	**Ofrece**
precio entre EBITDA	tu EBITDA	la nave	con otras empresas	o se levanta

LOS CINCO PASOS, UNO A UNO

1



Negative Space | CC0

Tu precio entre tu EBITDA

Divide lo que pides entre lo que gana la empresa. Si pides 3,6 millones con 450.000 euros de EBITDA, pides 8 veces. Lo compara con lo que se paga por pymes: en el sur de Europa, 5,4 veces de media[7].

LO QUE PIDES
8 veces

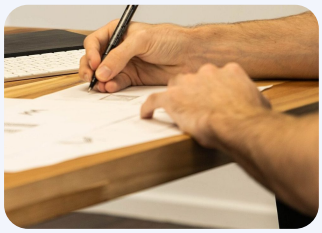
SUR DE EUROPA
5,4 veces

FUENTES

7 Dealsuite, CEE M&A Monitor de febrero de 2026, 109 asesores, segundo semestre de 2025, con la comparación con el sur de Europa. Dato de una plataforma de compraventa. ecovis.com

22 Foto: Negative Space, CC0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

2



Claireneon | CC BY-SA 4.0

Tu EBITDA, rehecho

Quita lo que no se repite. Pone a precio de mercado lo que hoy no pagas: el sueldo de quien dirige, los gastos personales y el alquiler. Lo que queda es su EBITDA.

PIDE
3 años de cuentas

AJUSTA
sueldo y gastos

3



Enric | CC BY-SA 4.0

La nave, aparte

Pregunta de quién es la nave. Si es tuya y la empresa no paga alquiler, resta del EBITDA un alquiler de mercado. Si es de la empresa, la valora por separado.

SI ES TUYA
alquiler

SI ES DE LA EMPRESA
aparte

4



Basotxerri | CC BY-SA 4.0

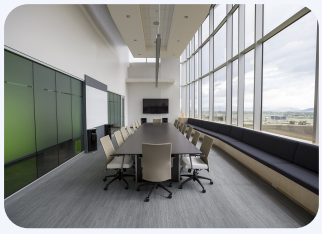
Sus otras opciones

Compara tu empresa con las demás que puede comprar. En las cámaras alemanas hay más de dos empresas por cada interesado en comprar[5].

POR INTERESADO
más de 2

COMERCIO, CATALUÑA
+16 puntos

5



Benjamin Child | CC0

La oferta, o el silencio

Del valor de la empresa pasa al precio de tus participaciones: resta la deuda y suma la caja. Si la distancia es grande, no hace oferta o pide cobrar una parte más tarde.

RESTA
la deuda

SUMA
la caja

El «+16 puntos» es de Reempresa. En 2025, el comercio pesaba en Cataluña 16 puntos más en las empresas en venta que en lo que buscaban los compradores[3]. Con más empresas que compradores, el que compra elige.

> Con más empresas que compradores, el que compra elige.

FUENTES

3 Centre de Reempresa de Catalunya (patronal Cecot) y CaixaBank, Radiografia del mercat de la compravenda d'empreses a Catalunya 2011-2025, 18 de septiembre de 2025. Servicio gratuito de traspasos. cecot.org

5 DIHK, cámaras de comercio e industria de Alemania, Report Unternehmensnachfolge 2025, consultas de 2024, 21 de julio de 2025. dihk.de

23 Foto: Claireneon, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

24 Foto: Enric, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

25 Foto: Basotxerri, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

26 Foto: Benjamin Child (Unsplash), CC0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

LO QUE PIDE Y LO QUE BUSCA

Qué pide	Qué busca	Mala señal
Tu precio y de dónde sale	Si es EBITDA por múltiplo	«Es lo que vale», sin cuentas
Cuentas de los tres últimos años	El EBITDA que se repite	Gastos personales y sueldos fuera de mercado
Escrituras o contrato de la nave	Quién paga el alquiler y cuánto	La empresa usa la nave sin pagar
Deuda, caja y circulante	Cuánto paga por tus participaciones	Deuda que aparece al final
Ventas por cliente y por año	Si el EBITDA aguanta	Ventas que bajan mientras pides más
Ofertas que has recibido	Si alguien ha validado tu precio	Ofertas rechazadas sin contraoferta

LAS TRES COSAS QUE EL COMPRADOR DA POR SABIDAS

- **Tiene alternativas.** Compara tu empresa con otras, de tu sector y de otros, y paga contra lo que podría comprar en otro sitio.
- **Paga la caja.** Paga lo que la empresa genere a partir de ahora. Lo trabajado hasta hoy ya lo cobraste en sueldos y dividendos.
- **La nave va aparte.** Si tiene que pagar un alquiler, el beneficio baja y el precio también. Mejor que lo sepas antes que él.

LOS TRASPASOS DE REEMPRESA SE PAGAN DEL 37% AL 64% POR DEBAJO DEL VALOR DE PARTIDA

EN CORTO

1. En los traspasos de Reempresa, el precio final queda entre un 37% y un 64% por debajo del valor de partida, según el sector[3].
2. El múltiplo depende del tamaño: en Europa del Este, 4,1 veces con 200.000 euros de EBITDA y 6,7 con 10 millones[7].
3. El coste de verdad es el tiempo. En mi cuenta, crecer hasta el precio de la cabeza llevaría 17 años al 5%.

Pedir de más no cambia lo que paga el mercado. Lo que cambia es cuánto tardas, cuántos compradores se van y con qué condiciones acabas firmando.

LO QUE SE PIDE Y LO QUE SE PAGA EN ESPAÑA

Reempresa es el servicio gratuito de traspasos de la patronal catalana Cecot. Desde 2011 ha cerrado 5.365 traspasos, la mayoría de empresas de 1 a 3 trabajadores[3].

Al dar de alta una empresa, el dueño fija con un consultor un valor de partida. Al final se paga mucho menos: en hostelería, más de un 64%, y en industria y servicios, en torno al 50%[3].

Con sus cifras, la rebaja es del 54,8% en industria y del 52,7% en servicios, en una cuenta mía. Va del 37,4% de la construcción al 64,1% de la hostelería.

El informe avisa de que parte de la diferencia viene de cambiar lo que se vende. Puede ser la sociedad o solo la actividad, con o sin plantilla, y con otra forma de pago[3]. Aun así, en los siete sectores el precio queda por debajo.

Y eso es en las que se venden. De todas las empresas que se ofrecen en Reempresa, el 44% encuentra comprador, el 18% sigue buscando y el 38% se da de baja[3].

FUENTES

3 Centre de Reempresa de Catalunya (patronal Cecot) y CaixaBank, Radiografia del mercat de la compravenda d'empreses a Catalunya 2011-2025, 18 de septiembre de 2025. Servicio gratuito de traspasos. cecot.org

7 Dealsuite, CEE M&A Monitor de febrero de 2026, 109 asesores, segundo semestre de 2025, con la comparación con el sur de Europa. Dato de una plataforma de compraventa. ecovis.com



Gráfico. Valor de partida y precio pagado por sector en los traspasos de Reempresa, de 2011 a 2025, en miles de euros. La rebaja en % es una cuenta mía con sus cifras[3].

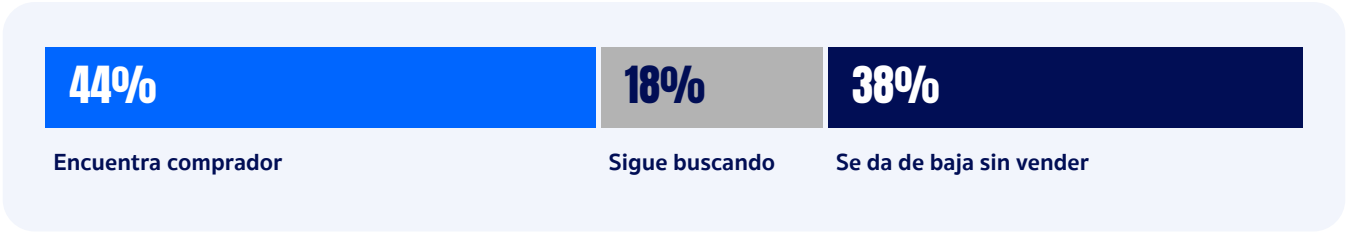


Gráfico. Qué pasa con las empresas que se dan de alta en Reempresa, de 2011 a 2025, en %. La baja incluye cierre y desistimiento[3].

EL MÚLTIPLO DE UNA GRAN COMPRA NO ES EL TUYO

Las cotizadas europeas, en conjunto, valen 10,8 veces su EBITDA. Es el dato de enero de 2026 de Aswath Damodaran, profesor de la Universidad de Nueva York[6].

Argos Wityu, una gestora de fondos, mide las compras de medianas de la eurozona, de 15 a 500 millones de euros. En el segundo trimestre de 2026, la mediana fue de 8,8 veces, y de 10,2 cuando compra un fondo[27].

En pymes, el múltiplo baja. Dealsuite, una plataforma de compraventa que encuesta a asesores, da 5,4 veces de media en el sur de Europa. Mide empresas de 1 a 50 millones de ventas, en el segundo semestre de 2025[7].

En las más pequeñas de Estados Unidos, de menos de 500.000 dólares, se pagan 2,0 veces el beneficio del dueño, que incluye su sueldo. Lo publica una asociación de intermediarios[28].

FUENTES

3 Centre de Reempresa de Catalunya (patronal Cecot) y CaixaBank, Radiografia del mercat de la compravenda d'empreses a Catalunya 2011-2025, 18 de septiembre de 2025. Servicio gratuito de traspasos. cecot.org

6 Aswath Damodaran, NYU Stern, múltiplos EV/EBITDA de las cotizadas europeas, 5.757 empresas sin financieras, enero de 2026. pages.stern.nyu.edu

7 Dealsuite, CEE M&A Monitor de febrero de 2026, 109 asesores, segundo semestre de 2025, con la comparación con el sur de Europa. Dato de una plataforma de compraventa. ecovis.com

27 Argos Wityu y Epsilon Research, Argos Index mid-market del segundo trimestre de 2026, medianas de la eurozona de 15 a 500 millones. Dato de una gestora de fondos. argos.fund

28 IBBA y M&A Source, Market Pulse del segundo trimestre de 2026. Dato de una asociación de intermediarios. ibba.org

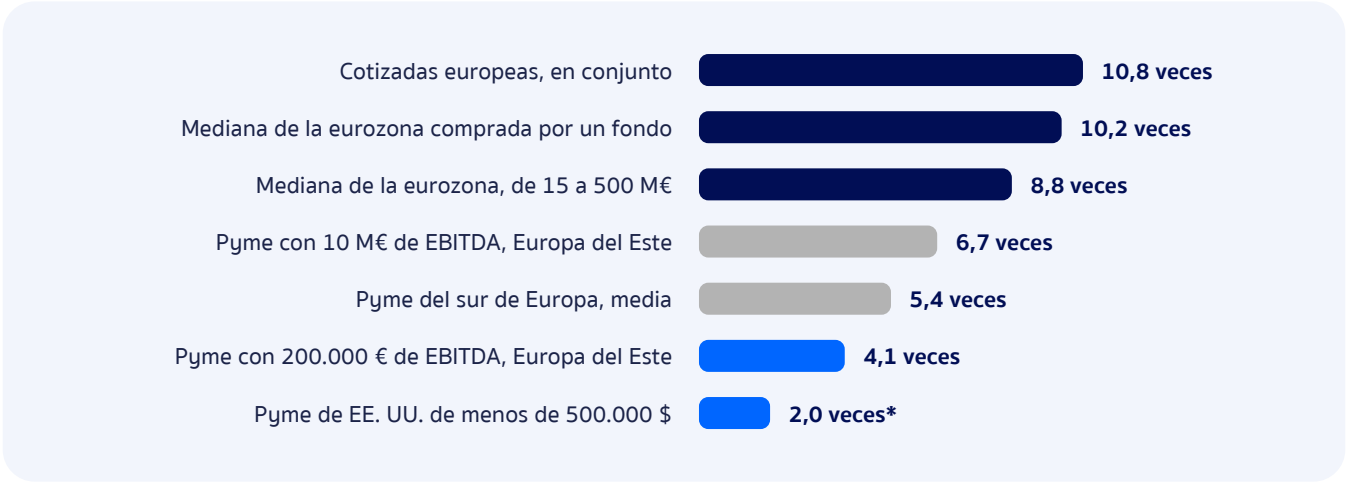


Gráfico. Múltiplo de EBITDA según el tamaño y el tipo de empresa. *En la última fila, veces el beneficio del dueño con su sueldo dentro. Las fuentes están en el texto[6,27,7,28].

Por eso el múltiplo que sale en prensa casi nunca sirve para una pyme. Suele ser el de una compra grande. Y el 92,7% de las empresas españolas tiene menos de 10 asalariados o ninguno, en una cuenta mía[29].

La calculadora de valoración de la casa lo recoge con un factor de tamaño. Para una industrial, este es el múltiplo que sale según su EBITDA[10].

EBITDA de la industrial	Múltiplo de la calculadora	Lo que vale cada 100.000 € de EBITDA
Menos de 300.000 €	2,96 veces	296.000 €
De 300.000 a 500.000 €	3,74 veces	374.000 €
De 500.000 € a 1 M€	4,56 veces	456.000 €
De 1 a 2 M€	5,24 veces	524.000 €
De 2 a 5 M€	5,93 veces	593.000 €
De 5 a 10 M€	6,48 veces	648.000 €
Más de 10 M€	7,07 veces	707.000 €

DE TU CABEZA AL MERCADO, EN EUROS

Lo pongo junto en una industrial inventada con 450.000 euros de EBITDA en cuentas. Su dueño ha leído que una gran compra del sector se pagó a 8 veces y pide 3,6 millones.

FUENTES

6 Aswath Damodaran, NYU Stern, múltiplos EV/EBITDA de las cotizadas europeas, 5.757 empresas sin financieras, enero de 2026. pages.stern.nyu.edu

7 Dealsuite, CEE M&A Monitor de febrero de 2026, 109 asesores, segundo semestre de 2025, con la comparación con el sur de Europa. Dato de una plataforma de compraventa. ecovis.com

10 Relevo Familiar, herramienta «Tu número para vender», con los múltiplos de la calculadora de valoración, octubre de 2026. claude.ai

27 Argos Wityu y Epsilon Research, Argos Index mid-market del segundo trimestre de 2026, medianas de la eurozona de 15 a 500 millones. Dato de una gestora de fondos. argos.fund

28 IBBA y M&A Source, Market Pulse del segundo trimestre de 2026. Dato de una asociación de intermediarios. ibba.org

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

La empresa usa una nave suya de 1.500 metros sin pagar alquiler. Pongo 5 euros por metro y mes, 90.000 euros al año. Sin deuda ni caja de más. Todo son supuestos míos.

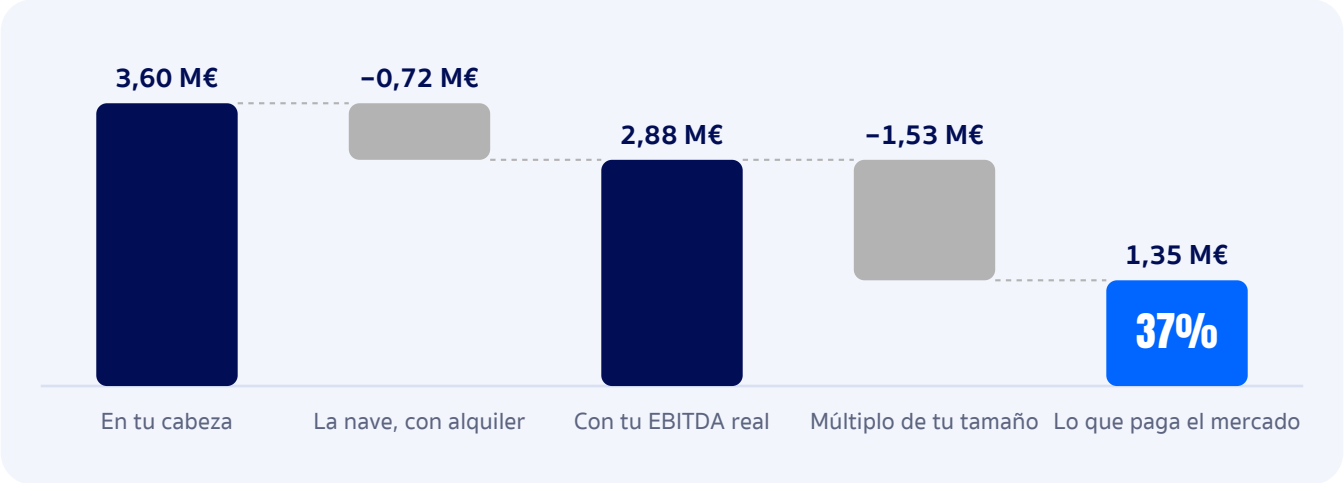


Gráfico. Cuenta propia: la industrial del ejemplo, con el múltiplo de la calculadora de la casa para su tamaño, 3,74 veces. En millones de euros (M€). El 37% es lo que paga el mercado frente a la cifra de la cabeza[10].

La empresa vale unos 1,35 millones, el 37% de la cifra de la cabeza. La nave no se pierde: sigue siendo tuya y te paga 90.000 euros al año.

LO QUE CUESTA ESPERAR

Para que el mercado pague 3,6 millones, esta empresa necesitaría unos 790.000 euros de EBITDA, con la calculadora de la casa. Creciendo un 5% al año, son 17 años, y creciendo un 10%, 9 años[10].

Esperar tampoco asegura el múltiplo. El de Argos bajó de 9,5 veces a 8,3 a lo largo de 2025, y en 2026 volvió a 8,8 veces[30,31,27].

Las que piden bien se venden cerca de lo pedido. Las pymes que se vendieron en 2025 en BizBuySell, un portal de anuncios de Estados Unidos, lo hicieron de media al 94% de lo pedido[1]. Las que no se vendieron no salen en esa media.

FUENTES

1 BizBuySell, resumen de 2025, 9.586 ventas de pymes en Estados Unidos. Dato de un portal de anuncios de empresas en venta. bizbuysell.com

10 Relevo Familiar, herramienta «Tu número para vender», con los múltiplos de la calculadora de valoración, octubre de 2026. claude.ai

27 Argos Wityu y Epsilon Research, Argos Index mid-market del segundo trimestre de 2026, medianas de la eurozona de 15 a 500 millones. Dato de una gestora de fondos. argos.fund

30 Argos Wityu, Argos Index del primer trimestre de 2025, 15 de mayo de 2025. argos.fund

31 Argos Wityu, Argos Index del cuarto trimestre de 2025, 18 de febrero de 2026. argos.fund

YAHOO RECHAZÓ 44.600 MILLONES DE DÓLARES Y NUEVE AÑOS DESPUÉS VENDIÓ SU NEGOCIO POR 4.480

EN CORTO

1. Yahoo: rechazó 44.600 millones de dólares en 2008, y en 2017 Verizon pagó 4.480 por su negocio[32,33].
2. Auris Health: de un acuerdo de hasta 5.750 millones de dólares, cobró 3.400 al firmar, y el resto acabó en los tribunales[34].
3. Panrico: la familia vendió por unos 900 millones de euros en 2005, y diez años después Bimbo pagó 190 millones[35,36].

Las ventas de pymes que se caen por precio no salen en prensa. Los casos con cifras son de empresas grandes, pero el mecanismo es el mismo en pequeño.

CASO 1. LA VENTA QUE NO LLEGÓ: YAHOO

En febrero de 2008, Microsoft ofreció 31 dólares por acción por Yahoo, 44.600 millones en total. Pagaba un 62% más de lo que cotizaba la empresa el día anterior[32].

El consejo de Yahoo la rechazó porque, decía, infravaloraba mucho la empresa[33]. Esperaba más.

En 2016, Verizon acordó comprar su negocio de internet por 4.830 millones. Tras dos robos de datos rebajó 350, y pagó 4.480 en 2017[33].

No es la misma compra: Verizon dejó fuera las participaciones que Yahoo tenía en otras empresas. Aun así, el negocio que Microsoft quería se vendió por una fracción de su oferta.

FUENTES

32 Microsoft, nota de prensa de la oferta por Yahoo, 1 de febrero de 2008. news.microsoft.com

33 Wikipedia, Yahoo! Inc. (1995-2017), con notas de BBC (11 de febrero de 2008), The New York Times (24 de julio de 2016) y USA Today (21 de febrero de 2017). en.wikipedia.org

34 Potter Anderson, resumen de Johnson & Johnson v. Fortis Advisors, Tribunal Supremo de Delaware, 12 de enero de 2026. potteranderson.com

35 Oriol Amat y Pilar Lloret, caso Panrico, Barcelona School of Management, Universitat Pompeu Fabra, 2014. upf.edu

36 Libertad Digital, Bimbo compra Panrico por 190 millones, 9 de julio de 2015. libertaddigital.com

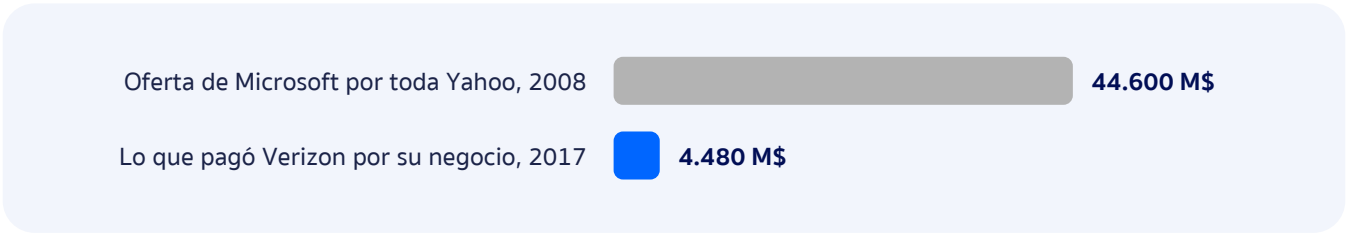


Gráfico. Lo que se ofreció por Yahoo en 2008 y lo que se pagó por su negocio en 2017, en millones de dólares (M$). Verizon no compró sus participaciones en Alibaba y en Yahoo Japón[32,33].

> El negocio que Microsoft quería se vendió por una fracción de su oferta.

CASO 2. EL PRECIO REBAJADO: AURIS HEALTH

Auris Health fabricaba robots para cirugía. En 2019, Johnson & Johnson pagó 3.400 millones de dólares al firmar y prometió hasta 2.350 más, ligados a diez hitos[34,37].

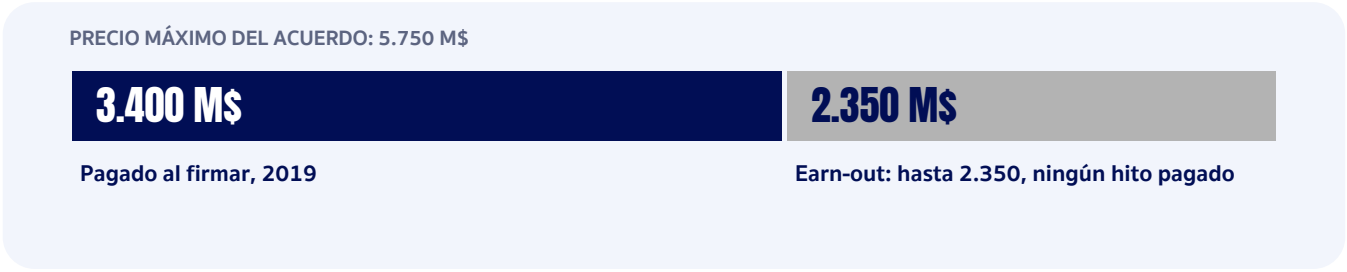


Gráfico. Cómo se pagaba Auris Health, en millones de dólares (M$)[34,37].

El earn-out es la parte del precio que se cobra más tarde, solo si la empresa cumple. Para mí, aquí cerraba la distancia entre lo que pedían los vendedores y lo que el comprador quería pagar al firmar.

No se cumplió ningún hito y no se pagó nada. Los vendedores demandaron, y en primera instancia un tribunal de Delaware les dio más de 1.000 millones, más intereses[37].

En enero de 2026, el Supremo de Delaware confirmó el incumplimiento y el fraude, y anuló la parte del primer hito. La mayor parte se mantiene, casi siete años después de firmar[34,37].

FUENTES

32 Microsoft, nota de prensa de la oferta por Yahoo, 1 de febrero de 2008. news.microsoft.com

33 Wikipedia, Yahoo! Inc. (1995-2017), con notas de BBC (11 de febrero de 2008), The New York Times (24 de julio de 2016) y USA Today (21 de febrero de 2017). en.wikipedia.org

34 Potter Anderson, resumen de Johnson & Johnson v. Fortis Advisors, Tribunal Supremo de Delaware, 12 de enero de 2026. potteranderson.com

37 Vinson & Elkins, la sentencia del Supremo de Delaware sobre el earn-out de Auris, 22 de enero de 2026. velaw.com

CASO 3. LA EMPRESA QUE SE APAGA TRAS LA VENTA: PANRICO

Panrico, la de los Donuts y los Bollycao, era de la familia Costafreda. En 2005 la vendió por unos 900 millones de euros a fondos asesorados por Apax, con mucha deuda[35].

En 2010 la deuda era de 605 millones. En 2011, los bancos aceptaron una quita del 80% y entró el fondo Oaktree[35].

En cinco años perdió 710 millones. En 2013, la dirección propuso un despido colectivo para 1.914 personas, casi la mitad de la plantilla[35].



Gráfico. Panrico después de su venta de 2005, en millones de euros (M€)[35,36].

En 2015, Bimbo la compró por 190 millones de euros, sin el pan de molde de marca. Vendía unos 280 millones al año[36].

A la familia, que cobró en 2005, le fue bien. Con una parte del precio aplazada o ligada a resultados, se habría hundido con la empresa.

Cuando alguien paga el precio de la cabeza con deuda, la deuda la paga después la empresa. Cuando el precio se ajusta, la empresa sigue: el 82% de los traspasos de Reempresa sigue abierto[3].

44.600 M$

rechazó Yahoo en 2008 porque esperaba más[32,33].

Más de 1.000 M$

concedió un tribunal a los vendedores de Auris, más intereses, por un earn-out sin pagar[37].

1.914

personas en el despido propuesto en 2013 en Panrico[35].

FUENTES

3 Centre de Reempresa de Catalunya (patronal Cecot) y CaixaBank, Radiografia del mercat de la compravenda d'empreses a Catalunya 2011-2025, 18 de septiembre de 2025. Servicio gratuito de traspasos. cecot.org

32 Microsoft, nota de prensa de la oferta por Yahoo, 1 de febrero de 2008. news.microsoft.com

33 Wikipedia, Yahoo! Inc. (1995-2017), con notas de BBC (11 de febrero de 2008), The New York Times (24 de julio de 2016) y USA Today (21 de febrero de 2017). en.wikipedia.org

35 Oriol Amat y Pilar Lloret, caso Panrico, Barcelona School of Management, Universitat Pompeu Fabra, 2014. upf.edu

36 Libertad Digital, Bimbo compra Panrico por 190 millones, 9 de julio de 2015. libertaddigital.com

37 Vinson & Elkins, la sentencia del Supremo de Delaware sobre el earn-out de Auris, 22 de enero de 2026. velaw.com

SI YA VENDES ASÍ, HAY CUATRO SALIDAS, Y EL EARN-OUT PAGA DE MEDIA 21 CÉNTIMOS POR DÓLAR

EN CORTO

1. Si ya vendes y la distancia es grande, hay cuatro salidas: earn-out, pago aplazado, la nave aparte o esperar y crecer.
2. El earn-out aparece en el 24% de las compras de empresas privadas de Estados Unidos, y paga de media 21 céntimos por dólar[2,4].
3. Lo que importa es el neto. En el ejemplo de la casa, de 1.089.000 euros quedan 776.000, el 71%[38].

Earn-out

Una parte del precio se cobra más tarde, solo si la empresa cumple. En pymes europeas, cuando lo hay, suele ser del 10% al 20% del precio[39]. Lo que cuesta: se cobran de media 21 céntimos por dólar[4].

Pago aplazado

Cobras una parte a plazos y financias tú al comprador. En Bélgica aparece en casi el 40% de las compras[40]. Lo que cuesta: el riesgo de que no pague.

La nave aparte

Vendes la empresa y te quedas la nave, con un alquiler a precio de mercado. Lo que cuesta: un EBITDA más bajo y menos precio, a cambio de una renta.

Esperar y crecer

Sigues hasta que el EBITDA llegue a tu cifra. En el ejemplo de «Tu número», con un 5% al año, el dueño llega en 8 años[10]. Lo que cuesta: años.

FUENTES

2 SRS Acquiom, evolución de los earn-outs de 2014 a 2025 en compras de empresas privadas. Dato de quien gestiona los pagos de esas compras. srsacquiom.com

4 SRS Acquiom, cuánto se cobra de los earn-outs, actualización de 2025. Dato de quien gestiona los pagos de esas compras. srsacquiom.com

10 Relevo Familiar, herramienta «Tu número para vender», con los múltiplos de la calculadora de valoración, octubre de 2026. claude.ai

38 Relevo Familiar, herramienta «Neto de la venta», normas revisadas en el BOE el 14 de octubre de 2026. No es asesoramiento fiscal. claude.ai

39 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

40 RSM Bélgica, M&A Monitor 2023 de Vlerick Business School, 2 de junio de 2023. rsm.global

LO QUE CUESTA CADA UNA

Salida	Cuándo encaja	Lo que te cuesta	El riesgo
Earn-out	El comprador no se cree tu crecimiento	Del 10% al 20% del precio, a años vista[39]	Cobrar 21 céntimos por dólar, o pleitear[4]
Pago aplazado	El comprador llega justo a la financiación	Del 6% al 11% del valor en pymes de EE. UU. de menos de 2 M$[28]	Que el comprador no pague
La nave aparte	La nave es tuya y el comprador no quiere comprarla	Menos precio, a cambio de una renta	Quedarte de casero de tu antigua empresa
Vender una parte	El comprador quiere que sigas dentro	Te quedas un porcentaje, que cobras más tarde	Depender de cómo la lleve otro
Esperar y crecer	Te quedan cinco años o más	Años de trabajo antes de vender	Que bajen el EBITDA o el múltiplo

En la industrial de la sección 4, quedarte la nave baja el precio en unos 337.000 euros, a 3,74 veces. A cambio cobras 90.000 euros al año y la nave sigue siendo tuya, en una cuenta mía.

EL NETO, ANTES QUE EL PRECIO

Muchos dueños fijan el precio pensando en lo que necesitan limpio. La herramienta «Neto de la venta» hace la cuenta al revés: lo que te queda después de gastos e impuestos[38].

En su ejemplo, el comprador paga 1.089.000 euros por las participaciones. Vendiendo como persona física quedan 776.000, tras 281.000 de IRPF, el impuesto sobre la renta, y 33.000 de gastos[38].

La herramienta compara tres vías: vender como persona física, vender desde una sociedad tenedora, la holding, o que la sociedad venda el negocio. También avisa de la renta vitalicia para mayores de 65, con un tope de 240.000 euros[38].

Esa decisión se toma con tu asesor fiscal, y antes de buscar comprador. Cambia lo que te queda sin que el comprador pague un euro más.

FUENTES

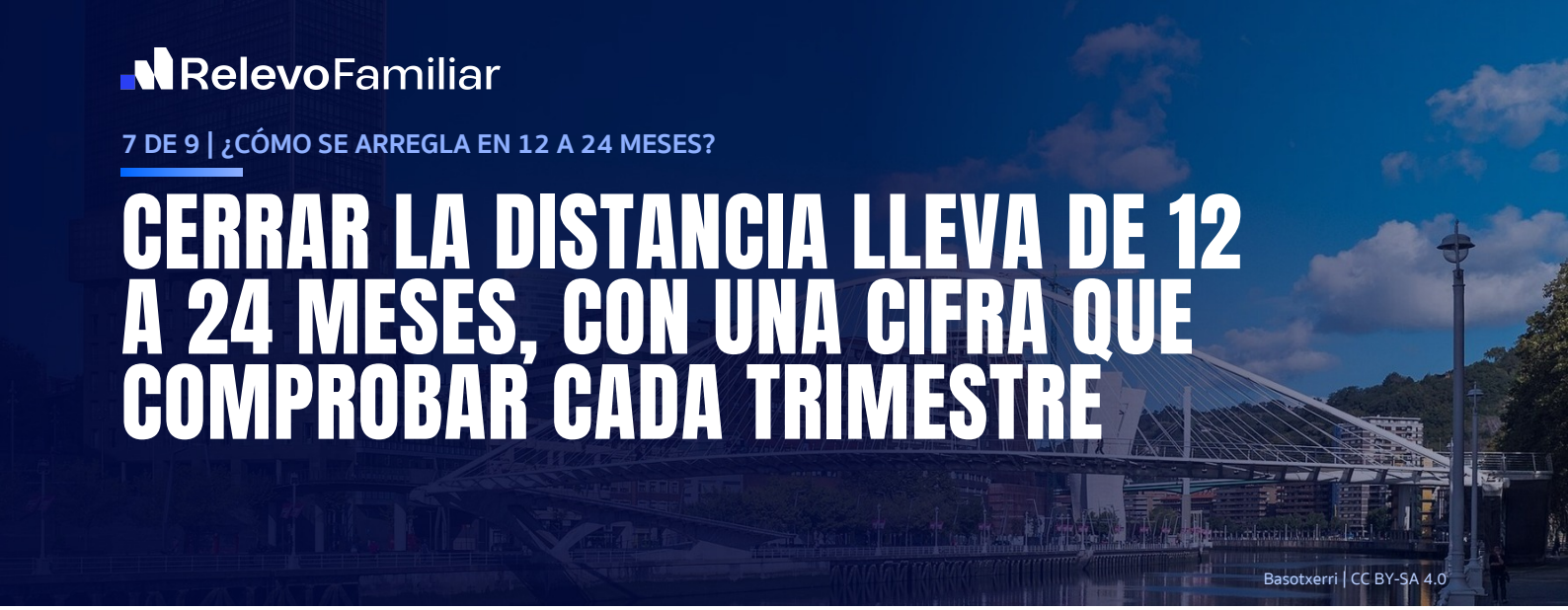
4 SRS Acquiom, cuánto se cobra de los earn-outs, actualización de 2025. Dato de quien gestiona los pagos de esas compras. srsacquiom.com

28 IBBA y M&A Source, Market Pulse del segundo trimestre de 2026. Dato de una asociación de intermediarios. ibba.org

38 Relevo Familiar, herramienta «Neto de la venta», normas revisadas en el BOE el 14 de octubre de 2026. No es asesoramiento fiscal. claude.ai

39 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

CERRAR LA DISTANCIA LLEVA DE 12 A 24 MESES, CON UNA CIFRA QUE COMPROBAR CADA TRIMESTRE



Basotxerri | CC BY-SA 4.0

EN CORTO

1. Empieza por una valoración con tus cuentas y por tu número: así sabes cuánta distancia hay[10].
2. Cada uno de los 8 trimestres deja una cifra que se puede enseñar a un comprador.
3. La prueba final es salir con un precio que se explica en una línea: EBITDA por múltiplo, menos deuda y más caja.

El plan tiene dos partes. El primer año acerca tu cifra a la del mercado. El segundo acerca la del mercado a la tuya, subiendo lo que vale la empresa.

AÑO 1	**T1** MESES 1 A 3 Valoración y tu número	**T2** MESES 4 A 6 EBITDA como el comprador	**T3** MESES 7 A 9 La nave, con contrato	**T4** MESES 10 A 12 Tu neto, por vías
AÑO 2	**T5** MESES 13 A 15 El riesgo que más resta	**T6** MESES 16 A 18 Más EBITDA	**T7** MESES 19 A 21 Sala de datos	**T8** MESES 22 A 24 Salir con varias ofertas

Gráfico. El plan en ocho trimestres. Las metas son mías y orientativas.

FUENTES

10 Relevo Familiar, herramienta «Tu número para vender», con los múltiplos de la calculadora de valoración, octubre de 2026. claude.ai

41 Foto: Basotxerri, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

Trimestre	Qué haces	Qué mides	Meta
T1, meses 1 a 3	Pide una valoración con tus cuentas y calcula tu número con la herramienta[10]	Distancia entre tu cifra y la valoración	Saber cuánta hay, en %
T2, meses 4 a 6	Rehaz el EBITDA de tres años: sueldo de quien dirige a precio de mercado y gastos personales fuera	EBITDA normalizado	Una cifra que aguante preguntas
T3, meses 7 a 9	Firma un alquiler de la nave a precio de mercado, o decide venderla con la empresa	EBITDA con alquiler	Ninguna nave sin pagar
T4, meses 10 a 12	Calcula tu neto por las tres vías con tu asesor fiscal[38]	Neto en euros por vía	Elegir vía antes que comprador
T5, meses 13 a 15	Ataca el riesgo que más resta al múltiplo: depender de ti, un cliente que pesa demasiado	Riesgos resueltos de tu lista	Dos menos que en el T1
T6, meses 16 a 18	Sube el EBITDA en lo que controlas: precios, compras y gastos	EBITDA de los últimos 12 meses	Por encima del T2
T7, meses 19 a 21	Prepara la sala de datos: cuentas, contratos, nave, deuda y caja	Documentos listos	Todo lo de la tabla de la sección 3
T8, meses 22 a 24	Sal al mercado con el precio explicado y varios compradores a la vez	Ofertas y distancia final	Más de una oferta

Lo que importa es que cada trimestre deje algo que un comprador pueda comprobar.

LO QUE NO HARÍA

- **Bajar el precio a trozos.** Cada rebaja sin cuentas detrás le dice al comprador que todavía queda margen.
- **Rechazar una oferta sin contestar con números.** Pregunta de dónde sale su cifra y enseña de dónde sale la tuya.
- **Dejar de invertir mientras esperas.** Las cámaras alemanas lo ven a menudo, y la empresa llega peor a la venta[5].
- **Usar el múltiplo de una gran compra.** Busca el de pymes de tu tamaño y de tu sector.

CUÁNTO SE NOTA EN EL PRECIO

En la industrial de la sección 4, cada 10.000 euros más de EBITDA son unos 37.000 euros más de precio, a 3,74 veces[10].

Si pasara de 500.000 euros de EBITDA, la calculadora sube el múltiplo a 4,56 veces[10]. Por eso el segundo año del plan mira el EBITDA y los riesgos, que mueven las dos cosas a la vez.

FUENTES

5 DIHK, cámaras de comercio e industria de Alemania, Report Unternehmensnachfolge 2025, consultas de 2024, 21 de julio de 2025. dihk.de
10 Relevo Familiar, herramienta «Tu número para vender», con los múltiplos de la calculadora de valoración, octubre de 2026. claude.ai
38 Relevo Familiar, herramienta «Neto de la venta», normas revisadas en el BOE el 14 de octubre de 2026. No es asesoramiento fiscal. claude.ai

QUINCE PREGUNTAS Y 60 PUNTOS TE DICEN HOY CUÁNTO SE ALEJA TU PRECIO DEL MERCADO

EN CORTO

1. Son 15 preguntas sobre de dónde sale tu precio, tus cuentas, la nave, el mercado, tu neto y tu proceso.
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. Por debajo de 25, tu precio sale de la cabeza.

Contesta con lo que tienes hoy, sin contar lo que piensas hacer. La escala es mía y sigue los pasos que da el comprador en la sección 3.

Nº	Pregunta	0 puntos	2 puntos	4 puntos
1	**Origen.** ¿De dónde sale tu precio?	De lo trabajado o de lo que necesito	De una cifra que oí o leí	De una valoración con mis cuentas
2	**Origen.** ¿Puedes escribirlo como EBITDA por múltiplo?	No	Más o menos	Sí, con las dos cifras
3	**Cuentas.** ¿Tu EBITDA incluye un sueldo de mercado para quien dirige?	No	No lo sé	Sí
4	**Cuentas.** ¿Hay gastos personales dentro de la empresa?	Muchos	Algunos	Ninguno
5	**Nave.** ¿La nave o el local están dentro del precio?	Sí, todo junto	No lo he pensado	Aparte, con alquiler a mercado
6	**Mercado.** ¿Con qué múltiplo comparas?	Con el de una gran compra	Con el de un conocido	Con pymes de mi tamaño y sector
7	**Mercado.** ¿Sabes quién compraría una empresa como la tuya?	No	Algunos nombres	Una lista con su perfil
8	**Neto.** ¿Sabes cuánto te queda limpio tras impuestos y gastos?	No	Una idea	Calculado por vías
9	**Neto.** ¿Sabes cuánto necesitas para retirarte?	No	Una idea	Calculado: es mi número

Nº	Pregunta	0 puntos	2 puntos	4 puntos
10	**Deuda.** ¿Sabes qué deuda y qué caja descontará el comprador?	No	A medias	Sí, con el balance
11	**Ofertas.** ¿Has rechazado ofertas por el precio?	Varias, sin contestar	Una	Ninguna, o con contraoferta
12	**Tendencia.** ¿Cómo van tus ventas y tu EBITDA en tres años?	Bajan	Planos	Suben
13	**Cobro.** ¿Aceptarías cobrar una parte más tarde?	No, nada	Una parte pequeña	Sí, con garantías
14	**Plazo.** ¿Cuándo quieres vender?	Ya, con prisa	En uno o dos años	En tres o más, con plan
15	**Contraste.** ¿Alguien de fuera ha revisado tu precio con tus cuentas?	Nadie	Mi gestor, de pasada	Un asesor, por escrito

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 tu nota, de 0 a 100.
- Menos de 25, precio de cabeza. De 25 a 49, distancia alta. De 50 a 74, moderada. De 75 en adelante, precio de mercado.
- Con tu tramo, mira en la sección 6 tus salidas y en la 7 por dónde empezar.



Gráfico. Los cuatro tramos del test, en puntos: 15, 30 y 45 puntos son 25, 50 y 75 en la escala de 0 a 100. Escala propia.

Las preguntas 8 y 9 tienen respuesta, orientativa, con las herramientas de la casa. «Neto de la venta» te da lo que te queda, y «Tu número para vender», lo que necesitas y si tu empresa llega[38,10].

FUENTES

10 Relevo Familiar, herramienta «Tu número para vender», con los múltiplos de la calculadora de valoración, octubre de 2026. claude.ai

38 Relevo Familiar, herramienta «Neto de la venta», normas revisadas en el BOE el 14 de octubre de 2026. No es asesoramiento fiscal. claude.ai

CON LA IA, LO PRIMERO QUE HARÍA ES REHACER MIS CUENTAS COMO LAS REHARÁ EL COMPRADOR

EN CORTO

1. La IA, la inteligencia artificial, no te dice cuánto vale tu empresa. Sí puede rehacer tus cuentas como las rehará el comprador.
2. Lo primero que haría: darle tres años de cuentas y pedirle el EBITDA normalizado, con cada ajuste explicado.
3. Ojo con pedirle comparables: en preguntas legales, las herramientas con IA inventaron del 17% al 34% de las respuestas[42].

Primero, lo que la IA no cambia. El múltiplo lo pone el mercado, y la decisión de vender por menos de lo que querías la tomas tú.

Lo que sí hace es acercar tu cifra a la del comprador antes de que te siente con él. Te enseña sus cuentas con tus números.

13,4%

de las empresas de menos de 10 empleados usaba IA a principios de 2025, según el INE[43].

21%

de los profesionales de compraventas usaba IA generativa en 2025, según Bain, una consultora[44].

17% a 34%

de respuestas inventadas en herramientas jurídicas con IA, según Stanford[42].

FUENTES

42 Stanford RegLab y Stanford HAI, Magesh y otros, herramientas jurídicas con IA, más de 200 consultas, 23 de mayo de 2024. hai.stanford.edu

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

44 Bain & Company, M&A Report 2025, 307 profesionales de compraventas, 4 de febrero de 2025. Dato de una consultora. bain.com

PIEZA DEL PRECIO	QUÉ HACE LA IA	
EBITDA en cuentas	Ayuda	Lee cuentas de resultados y balances de tres años
Ajustes al EBITDA	Libera	Propone cada ajuste con su porqué y su importe
La nave	Ayuda	Calcula el alquiler con tus metros y un precio por metro
El múltiplo	Ayuda	Busca operaciones; cada fuente se comprueba
Deuda neta y caja	Libera	Saca deuda, caja y circulante del balance
Tu número y tu neto	Ayuda	Prepara preguntas; la cuenta la hace un programa
Sala de datos	Libera	Ordena y resume contratos, escrituras y cuentas
Las ofertas	Ayuda	Compara lo que se cobra al firmar y lo aplazado
La decisión	No toca	Aceptar una oferta por menos de lo que querías

Gráfico. Dónde toca la IA en cada pieza del precio. «Libera» quiere decir que te quita trabajo; «ayuda», que lo hace más fácil. Cuenta propia.

Estos son los cinco usos que pondría en marcha, de más a menos distancia que cierran.

1 Tus cuentas, como las rehará el comprador

Le das tres años de cuentas y te devuelve el EBITDA normalizado, con cada ajuste y su porqué

LO QUE ACERCA TU PRECIO AL DEL MERCADO

La cifra que usará el comprador, antes de que la use él

LO QUE DICEN LOS DATOS

En due diligence, resumir los datos pasa de una semana a un día, según los primeros usuarios que cita Bain[44]

2 Un borrador de valoración

Aplica EBITDA por múltiplo con un rango y lo compara con la cifra que tienes en la cabeza

LO QUE ACERCA TU PRECIO AL DEL MERCADO

La distancia, puesta en euros

LO QUE DICEN LOS DATOS

En «Neto de la venta», la cuenta la hace un programa, y la IA solo prepara las preguntas para tu asesor[38]

FUENTES

38 Relevo Familiar, herramienta «Neto de la venta», normas revisadas en el BOE el 14 de octubre de 2026. No es asesoramiento fiscal. claude.ai

44 Bain & Company, M&A Report 2025, 307 profesionales de compraventas, 4 de febrero de 2025. Dato de una consultora. bain.com

3 Comparables con fuente

Busca compras de pymes parecidas y múltiplos publicados, con el enlace de cada uno

LO QUE ACERCA TU PRECIO AL DEL MERCADO

El múltiplo de una gran compra, cambiado por el de tu tamaño

LO QUE DICEN LOS DATOS

Comprueba cada enlace: en preguntas legales, las herramientas con IA inventaron del 17% al 34% de las respuestas[42]

4 La sala de datos

Ordena contratos, escrituras de la nave y cuentas, y prepara las respuestas a las preguntas típicas

LO QUE ACERCA TU PRECIO AL DEL MERCADO

Las semanas en que el comprador duda de tu cifra

LO QUE DICEN LOS DATOS

Casi el 80% de quienes usan IA en compraventas hace menos tareas a mano, según Bain[44]

5 Las ofertas, lado a lado

Lee cada carta de intenciones y compara lo que se cobra al firmar, lo aplazado y el earn-out

LO QUE ACERCA TU PRECIO AL DEL MERCADO

Que una oferta alta con mucho aplazado parezca mejor de lo que es

LO QUE DICEN LOS DATOS

De cada dólar de earn-out se cobran de media 21 céntimos, según SRS Acquiom[4]

POR DÓNDE EMPEZARÍA

Por las cuentas rehechas. Es lo que más cifra cambia, y te obliga a mirar cada gasto como lo mirará el comprador.

Lo que no haría todavía es pedirle a la IA el precio de tu empresa sin datos. Te dará una cifra con seguridad, y será otra cifra de la cabeza.

⚠ OJO CON LOS DATOS

- Casi todas las cifras de uso de esta sección las publica quien vende la tecnología o el servicio.
- La única independiente sobre errores mide herramientas jurídicas, no valoraciones de empresas.

FUENTES

4 SRS Acquiom, cuánto se cobra de los earn-outs, actualización de 2025. Dato de quien gestiona los pagos de esas compras. srsacquiom.com
42 Stanford RegLab y Stanford HAI, Magesh y otros, herramientas jurídicas con IA, más de 200 consultas, 23 de mayo de 2024. hai.stanford.edu
44 Bain & Company, M&A Report 2025, 307 profesionales de compraventas, 4 de febrero de 2025. Dato de una consultora. bain.com

LA NOTA: 18 SOBRE 25, UN FALLO QUE TUMBA VENTAS Y QUE EL DUEÑO VE TARDE

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 del número 1, para comparar los fallos de la serie. 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	El 36% de los dueños alemanes asesorados pide un precio inflado. Sin encuesta española, no pongo el 5.
Coste	3 DE 5	La rebaja de Reempresa es el ajuste al mercado. El coste es lo perdido: años y earn-outs que pagan 21 céntimos.
Tumbar la venta	4 DE 5	Tumba una de cada cinco ventas caídas en Pepperdine. En Reempresa, el 38% se da de baja sin vender.
Verlo dentro	4 DE 5	El efecto dotación lo esconde al dueño. Una valoración lo enseña en semanas: no pongo el 5.
Tiempo	3 DE 5	Valoración, nave y neto caben en 6 a 12 meses. Subir el EBITDA lleva más.
Total	18 SOBRE 25	

MIDE LA TUYA

La herramienta «Tu número para vender» de Relevo Familiar calcula el precio al que tienes que vender para vivir como quieres. Lo compara con lo que vale hoy tu empresa y te dice cuándo llegas.

Abrir la herramienta «Tu número para vender»

HABLEMOS

Si quieres saber cuánto vale tu empresa hoy, con los números que usará el comprador, escríbeme a **hola@relevofamiliar.com** para una valoración confidencial.

VENDEMOS EMPRESAS CON HISTORIA, PERO SIN RELEVO.