

Checklist pre-inversión

recursosvalue.com/practica/checklist-pre-inversion/

Esta checklist ordena, en treinta preguntas repartidas en seis bloques, lo que conviene revisar antes de comprar una acción con un horizonte de largo plazo. No sustituye el análisis propio: es una guía para no saltarte ningún ángulo mientras lo haces.

No sirve para generar una nota de compra ni un veredicto automático. Ninguna combinación de respuestas produce un «comprar» o un «vender»: el juicio final sigue siendo tuyo, y esta lista solo ayuda a que ese juicio esté mejor informado.

Negocio

- ☐ ¿Entiendes cómo gana dinero la empresa en una frase, sin jerga? Si necesitas el informe anual completo para explicarlo, probablemente esté fuera de tu círculo de competencia.
- ☐ ¿Qué porcentaje de los ingresos depende de un único cliente, producto o mercado geográfico? Una concentración alta no descalifica por sí sola, pero exige entender ese riesgo a fondo.
- ☐ ¿El sector crece, es estable o está en declive estructural? Un buen negocio en un sector que se contrae rema contracorriente.
- ☐ ¿Cómo se compara el crecimiento de ingresos de los últimos cinco a diez años con el de sus competidores directos, no con la media del mercado?
- ☐ ¿La empresa depende de una sola tecnología, plataforma o proveedor que, si desapareciera, dejaría el negocio sin modelo?

Moat

- ☐ ¿Qué fuente concreta de ventaja competitiva explica su rentabilidad? La checklist de moat, enlazada más abajo, desarrolla esta pregunta en doce puntos.
- ☐ ¿El ROIC ha superado al coste de capital de forma sostenida durante al menos una década, con un tramo recesivo incluido?
- ☐ ¿Los márgenes son consistentemente superiores a los de competidores directos comparables?
- ☐ ¿La cuota de mercado se mantiene o crece, o pierde terreno frente a nuevos entrantes?
- ☐ ¿Existe ya una tecnología o modelo de negocio emergente que amenace directamente su propuesta de valor?

Gestión

- ☐ ¿Cuánto tiempo lleva el equipo directivo actual al frente, y qué decisiones de capital ha tomado en ese tiempo?
- ☐ ¿Los directivos tienen una parte relevante de su patrimonio personal en acciones de la propia empresa, compradas en mercado y no solo recibidas como retribución?
- ☐ ¿Cómo describe la dirección los años malos en sus cartas o informes: con honestidad y datos, o con eufemismos?
- ☐ ¿La retribución de los directivos está ligada a métricas que importan a largo plazo, como el ROIC o el valor por acción, o a métricas fáciles de inflar, como el beneficio contable o el tamaño?
- ☐ ¿Ha habido rotación inusual en puestos clave, como el director financiero o el auditor interno, sin explicación clara?

Balance

- ☐ ¿Cuál es el nivel de deuda neta sobre EBITDA, y cómo se compara con el de la industria?
- ☐ ¿La empresa genera caja operativa de forma consistente, o depende de financiación externa recurrente para sostener el negocio?

- ☐ ¿Qué vencimientos de deuda tiene en los próximos dos o tres años, y con qué margen los puede afrontar sin refinanciar en condiciones adversas?
- ☐ ¿Existen pasivos fuera de balance (arrendamientos, compromisos de pensiones, avales) que cambien la foto real de apalancamiento?
- ☐ ¿El fondo de comercio representa una parte desproporcionada de los activos totales, señal de adquisiciones pagadas caras?

Valoración

- ☐ ¿Has calculado un rango de valor, no un número único, con al menos dos métodos distintos: múltiplos y flujos de caja?
- ☐ ¿Qué supuestos de crecimiento y margen sostienen ese rango, y son razonables comparados con la historia de la propia empresa y del sector?
- ☐ ¿Cuál es el margen de seguridad entre el precio actual y el extremo inferior de tu rango de valor?
- ☐ ¿El múltiplo actual está en línea con su propia media histórica, o exige justificar por qué esta vez es distinto?
- ☐ ¿Has trabajado el rango con la hoja de valoración, en lugar de fiarte de una única cifra objetivo?

Psicología

- ☐ ¿Por qué esta idea y por qué ahora? ¿La razón es un análisis propio o el entusiasmo de otra persona?
- ☐ ¿Estás dispuesto a escribir, antes de comprar, qué haría que esta tesis estuviera equivocada?
- ☐ ¿Cuánto de tu decisión depende de que el precio haya subido o bajado recientemente, en lugar del negocio?
- ☐ ¿Podrías defender esta compra ante alguien crítico usando solo hechos, sin apelar a la confianza en la dirección o al relato de la empresa?
- ☐ ¿Tienes un horizonte temporal definido y la capacidad real, financiera y emocional, de mantener la posición durante una caída del 30 al 50 por ciento si el negocio sigue intacto?

Cómo usarla

Recorre los seis bloques en orden. Negocio y moat son la base: si no puedes responder con claridad a la mayoría de sus preguntas, todavía no conoces el negocio lo suficiente para seguir. Gestión y balance filtran candidatos con banderas rojas estructurales, como deuda excesiva o incentivos mal alineados, que rara vez compensa ningún precio. Valoración y psicología entran al final, porque poner el precio antes que el negocio invierte el proceso: primero decides si quieres ser dueño de la empresa, después a qué precio.

Algunas preguntas son descalificantes: si un vencimiento de deuda cercano no tiene forma realista de cubrirse, o si no logras explicar la fuente del moat en una frase, la idea se archiva en lugar de forzarla. Otras son ponderables: nadie responde de forma perfecta a la pregunta sobre rotación directiva, y eso no descarta la idea por sí solo, solo pesa en el conjunto.

Aviso: Este contenido es exclusivamente educativo e informativo. No constituye asesoramiento financiero ni una recomendación de compra o venta de ningún producto o valor. Rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras. Antes de invertir, evalúa tu situación personal y, si lo necesitas, consulta con un asesor autorizado. Lee el aviso legal completo.