
Cómo vender un bar: qué hacer si tiene máquinas recreativas

Vender un bar implica mucho más que encontrar comprador y firmar un contrato. Detrás hay licencias, permisos, arrendamientos y, en muchos casos, máquinas recreativas que requieren una gestión específica.

Si tu bar tiene máquinas en explotación con **Jomesa**, es fundamental saber qué ocurre con ellas, qué obligaciones tienes y cómo proceder correctamente para evitar problemas legales o económicos.

Traspaso o compraventa: diferencias clave

- **Traspaso:** cedes el negocio en funcionamiento (licencias, mobiliario, clientela y derecho a negociar con el operador de máquinas). El local sigue siendo alquilado.
- **Compraventa:** incluye el inmueble y exige escritura pública ante notario.

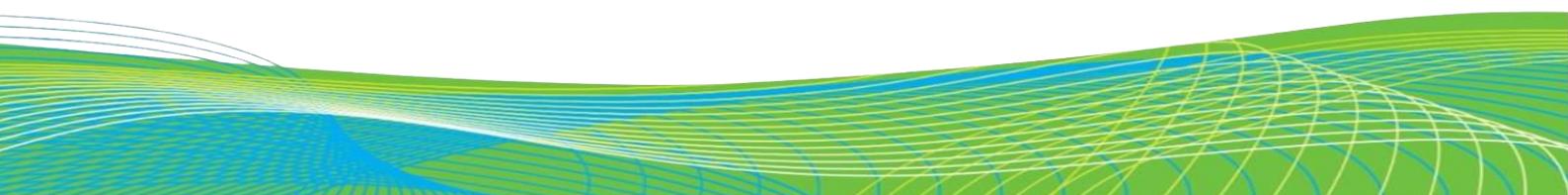
En ambos casos, las máquinas recreativas requieren comunicación al operador, liquidación final y un nuevo contrato para el comprador.

Documentación y licencias

Antes de vender, asegúrate de que todo está en regla. Prepara una carpeta con:

Documentación general:

- Licencia de actividad y funcionamiento
- Contrato de alquiler
- Certificados técnicos y energéticos
- Permisos de terraza o ampliación de horario



Máquinas recreativas:

- Contrato de explotación con la empresa operadora (Jomesa)
- Últimas liquidaciones
- Certificado de que no hay deudas pendientes y comunicación municipal

Tener toda la documentación lista transmite profesionalidad y agiliza la venta.

Contrato de arrendamiento

Si el local es alquilado, revisa:

- Si permite el traspaso y si requiere autorización del propietario.
- Si incluye cláusulas sobre la instalación de máquinas recreativas.
Comunica tu intención de traspasar con antelación y asegúrate de que el nuevo titular podrá mantener las máquinas.

Recuerda: La autorización del propietario del local es fundamental. Sin ella, la operación puede ser declarada nula.

Valoración del bar

Para fijar un precio justo, valora:

- Facturación (incluye ingresos de las máquinas).
- Estado del local y equipamiento.
- Tipo de licencia y ubicación.
- Contrato de alquiler y relación con proveedores.

Los ingresos de las máquinas, aunque no sean tuyas, **sí forman parte del fondo de comercio** y aumentan el valor del negocio.



Fiscalidad básica

- **IVA (21%):** Se aplica al traspaso del negocio cuando se transmiten elementos patrimoniales del negocio.
- **Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP):** Puede aplicarse en ciertos casos de compraventa del inmueble.
- **Plusvalía municipal:** si se transmite el inmueble.
- **Ganancia patrimonial:** tributa en IRPF o Sociedades.

Las máquinas no tributan en la venta, pero **los ingresos pendientes de liquidar sí deben declararse**.

Antes del cierre fiscal, realiza la liquidación final con Jomesa.

¿Qué pasa con las máquinas recreativas al vender un bar?

Una de las preguntas más importantes —y también más olvidadas— al traspasar o vender un bar es qué ocurre con las **máquinas recreativas**.

Estas **no son propiedad del titular del bar**, sino que pertenecen a un **operador autorizado** (como Jomesa), que las gestiona bajo contrato.

Tipos de contrato de explotación:

1. Contrato de participación (el más habitual)

- El operador instala las máquinas **sin coste para el establecimiento**.
- Los ingresos se reparten según un **porcentaje acordado** (habitualmente 50%-50%).
- El operador se encarga del **mantenimiento, reparaciones y gestión legal**.
- Es el modelo más extendido en el sector de la hostelería.

Qué ocurre con el contrato al vender el bar

Cuando se realiza una venta o traspaso, **el contrato de explotación no se transfiere automáticamente** al nuevo propietario.



Esto es fundamental entenderlo antes de cerrar la operación:

1. El contrato está vinculado al **local**, subrogándose así al nuevo titular.
2. **No puedes traspasar las máquinas** sin el consentimiento del operador.
3. El nuevo propietario deberá **firmar un nuevo contrato** con el operador (o elegir otro).
4. El vendedor debe **notificar formalmente la venta** al operador con antelación.

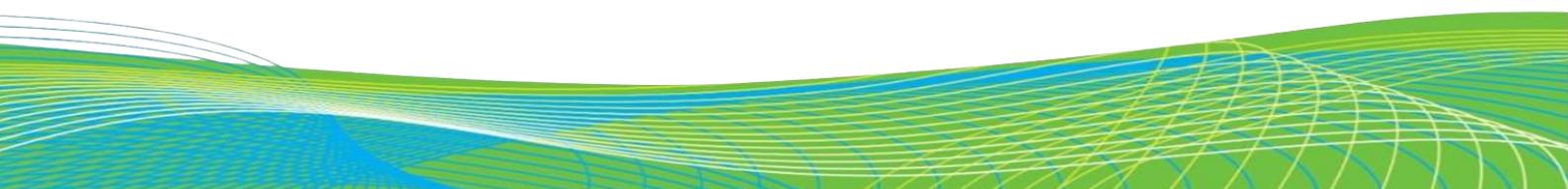
Pasos obligatorios con el operador de máquinas (Jomesa)

- **Antes de cerrar la venta**

- **Comunicación formal de venta:** Contacta con tu gestor de zona o directamente con Jomesa y comunica por escrito (correo o carta certificada), la fecha prevista de cierre, los datos del nuevo propietario (si los conoces) y la solicitud de liquidación de cuentas pendientes.
- **Revisión del contrato:** Consulta tu contrato actual y revisa los plazos de preaviso (habitualmente entre 30 y 60 días), las condiciones de finalización y posibles penalizaciones y la frecuencia de liquidaciones (semanal, quincenal o mensual).
- **Liquidación de cuentas:** Antes del traspaso, realiza una liquidación completa con el operador; el cierre de participaciones y pagos pendientes, la revisión de ingresos acumulados, y por otro lado, solicita un **documento de liquidación final** firmado por ambas partes.

- **Durante la venta**

- **Presentar al nuevo propietario:** Facilita el contacto entre comprador y operador (por ejemplo, Jomesa). Esto permite, explicar las condiciones comerciales, decidir si continuará con las máquinas y firmar un nuevo contrato si lo desea.
- **Acta de retirada o permanencia:** Según lo acordado con el comprador;
 - **Si NO quiere las máquinas**, el operador las retira en la fecha acordada, se firma un **acta de retirada** con el estado de los equipos y el local se entrega libre de máquinas.
 - **Si SÍ quiere mantenerlas**, el operador evalúa al nuevo titular, se firma un nuevo **contrato de explotación** y las máquinas pueden quedarse o renovarse según la operadora.



- **Después de la venta**

- **Confirmación de baja del contrato.** Sigue a la empresa operadora (Jomesa) un documento que confirme, la **finalización oficial** de tu contrato, que **no existen obligaciones pendientes** y la **fecha exacta de cierre** de la relación comercial.

Guarda este documento: es tu **protección legal** ante posibles reclamaciones futuras.

Errores que debes evitar

- X No avisar al operador con tiempo. Avisa con al menos 30 días de antelación.
- X Prometer al comprador que “las máquinas se quedan”. Deja claro que depende del acuerdo entre comprador y operador.
- X No liquidar cuentas antes del traspaso. Exige una liquidación final firmada por ambas partes.
- X Incluir el valor de las máquinas en el precio. Valora los ingresos que generan, no las máquinas en sí.

Negociación con el comprador

Incluye en el precio el **flujo de ingresos** que generan las máquinas, no su valor físico, ya que no son de tu propiedad.

Asegúrate de acordar:

- Si el comprador continuará con las máquinas.
- La fecha exacta de corte en las liquidaciones.

Un bar limpio, bien iluminado y con máquinas en buen estado causa mejor impresión y acelera la venta.



Promoción y venta

Publica tu anuncio en portales especializados, agencias de hostelería o redes profesionales.

Incluye:

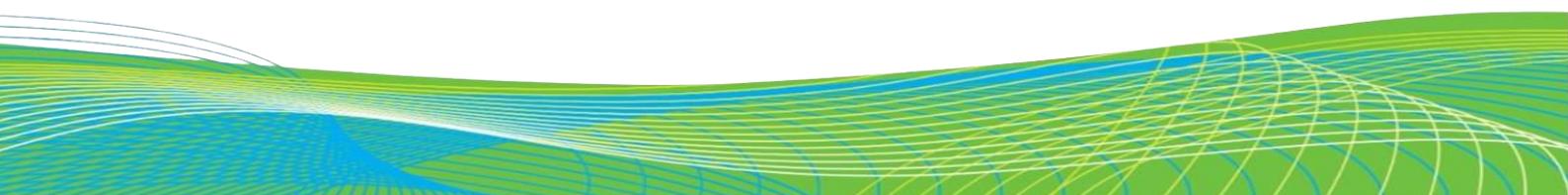
- Fotos de calidad.
- Licencias, aforo, alquiler y equipamiento.
- Mención a las máquinas recreativas como punto de valor.

Ejemplo de cómo puedes mencionar las máquinas recreativas en el anuncio:

“El bar cuenta con máquinas recreativas en explotación con operador líder del sector, que generan ingresos recurrentes. Posibilidad de continuidad para el nuevo propietario.”

Checklist rápido

Etapa	Tareas clave
30-60 días antes	Revisar licencias, contrato de alquiler y documentos fiscales. Comunicar venta a Jomesa.
Durante la venta	Preparar el local y facilitar contacto comprador-operador.
Al cerrar la venta	Firmar traspaso, liquidar cuentas, coordinar retirada o continuidad de máquinas.
Después	Confirmar baja definitiva y conservar documentación.



El papel de Jomesa en tu venta

Jomesa te acompaña durante todo el proceso:

- Asesoramiento en trámites.
- Liquidaciones claras y rápidas.
- Flexibilidad para retirar o mantener las máquinas.
- Gestión directa con el nuevo propietario.

Con el apoyo de Jomesa, puedes **vender tu bar con total seguridad, transparencia y sin complicaciones.**

Como ves, vender un bar no es fácil, pero, si además tiene máquinas recreativas, todavía es un proceso más complejo que requiere atención a múltiples frentes: administrativo, legal, fiscal y comercial. Las máquinas recreativas, aunque no sean de tu propiedad, son una parte importante del negocio que debe gestionarse con cuidado y profesionalidad.

Seguir los pasos que te he explicado en este artículo te permitirá:

- Maximizar el valor de tu negocio
- Realizar una venta legal y transparente
- Facilitar la transición al nuevo propietario
- Cerrar todas las responsabilidades correctamente
- Evitar problemas futuros con el operador de máquinas

La asesoría profesional es tu mejor inversión. Contar con expertos en traspasos, abogados especializados y el apoyo de tu operador de máquinas te permitirá vender tu bar con total tranquilidad y seguridad jurídica.

