



Guía para compradores

¿Sueña con tener su propio negocio? Comprar una empresa puede ser un procedimiento complicado, desde encontrar la adecuada hasta resolver todos los detalles necesarios para un traspaso de la propiedad sin complicaciones.

Aunque no existe el negocio "perfecto", un agente de negocios conoce la importancia de encontrar uno que se adapte a sus necesidades, talentos, habilidades y estilo de vida. Un corredor de negocios tiene muchos tipos diferentes de negocios para que usted considere y el conocimiento y la experiencia para guiarlo a través de todo el proceso.

A continuación encontrará información útil para decidir si la compra de una empresa es adecuada para usted.

Emprender un negocio por cuenta propia es un gran paso, que puede estar lleno de aprensión e incluso miedo. Casi el 90% de los que compran una pequeña empresa nunca han tenido un negocio. La mayoría de ellos compraron un negocio que era diferente de lo que habían estado buscando. Estos compradores tuvieron la oportunidad de explorar el mercado y posteriormente encontraron un negocio más de su agrado. En la mayoría de los casos, el vendedor financió la venta.

Al iniciar su búsqueda, tenga en cuenta que dirigir su propio negocio es más que un trabajo: es un cambio de estilo de vida. En la mayoría de los casos, se trata de un gran cambio de estilo de vida. Normalmente, trabajará más horas, tomará todas las decisiones y, como se suele decir, "será el cocinero jefe y el que lava las botellas". En otras palabras, hará todo el trabajo, desde dirigir el negocio hasta, en muchos casos, barrer el suelo y cambiar las bombillas.

La mayoría de los compradores buscan obtener lo siguiente cuando se plantean la compra de una empresa:

- Orgullo por el servicio o el producto
- Flexibilidad
- Ingresos
- Control del propio destino
- Reconocimiento
- Seguridad



- Privacidad
- Estado
- Contacto con clientes y empleados

En qué fijarse?

1. Antigüedad de la empresa.

Un negocio con una larga trayectoria significa que hay buenas razones para que funcione. Será bien conocido en la zona y la gente estará acostumbrada a frecuentarlo o a utilizar sus servicios. Por lo general, cuanto más tiempo lleve funcionando, mejor será el negocio.

2. Cuánto tiempo hace que el propietario actual es dueño de la empresa.

Cuanto más tiempo lleve el propietario actual en el negocio, más probable es que haya tenido éxito. La gente no sigue en el negocio si no gana dinero.

3. Por qué vende el actual propietario?.

Si el propietario lleva seis meses en el negocio, tiene 37 años y quiere jubilarse, debería sospechar. Cuanto más válida sea la razón de la venta, más realista será el vendedor a la hora de considerar su oferta. Sin embargo, tenga en cuenta que después de cinco o seis años o más, la gente se inquieta, se "quema" y busca nuevos retos. Saber por qué vende el vendedor es una pregunta importante.

4. Por qué son importantes los libros y registros?.

Los registros financieros son una buena indicación de lo bien que le ha ido a la empresa a lo largo de los años. Tenga en cuenta que los registros fiscales no están diseñados para mostrar el negocio de la mejor manera; a nadie le gusta pagar más impuestos de los que tiene que pagar, y los propietarios de negocios no son diferentes. Por lo general, las declaraciones de impuestos son el peor escenario posible. Hay que ser capaz de mirar los gastos y descubrir cuáles son partidas no monetarias, como la depreciación y el uso empresarial de la vivienda y los vehículos. ¿Qué importancia tuvo ese viaje de negocios a Las Vegas? Un corredor de negocios profesional puede señalarle estas partidas.

Tenga en cuenta que los registros financieros son sólo historia. No hay garantías de que se puedan duplicar o repetir. Todos sus beneficios son futuros. En última instancia, los registros financieros de la empresa son un indicador de lo que ha hecho la empresa; lo que haga con su futuro depende de usted.



5. Cómo determinar si el vendedor declara todos los ingresos.

La respuesta es sencilla: ¡no puede! No declarar los ingresos es ilegal. Sólo debe tener en cuenta los ingresos que el vendedor pueda demostrarle. Todos sabemos, por supuesto, especialmente en los negocios de tipo monetario, que existe la posibilidad de que el vendedor no declare todos sus ingresos a efectos fiscales. Esta "economía sumergida" está bien documentada y asciende a miles de millones de dólares. Muchos vendedores le dirán cuánto se están "escatimando", pero usted debe ignorar sus declaraciones, ya que no tienen forma de demostrar estas cantidades. A la hora de determinar si un negocio es el adecuado para usted, debe basar su decisión en las cifras que realmente le facilite el vendedor.

Lo esencial

Trabajar por cuenta propia puede ser una perspectiva desalentadora. No hay garantías. En algún momento, una vez completada toda la investigación, tendrá que dar ese "salto de fe" necesario para proceder a la compra del negocio. Tendrá que trabajar duro, quizás incluso "apretarse el cinturón" un poco, y realizar muchas tareas diferentes para tener éxito en su propio negocio. Pero, si lo que le importa es dirigir su propio negocio, tomar sus propias decisiones, no tener que preocuparse por la seguridad laboral (recuerde, nadie puede despedirle de su propio negocio) y, sencillamente, estar solo, entonces tener un negocio es lo suyo. Después de dar este salto de fe, casi todos los empresarios le dirán que nunca volverían a ser empleados.

¿Qué hay que tener en cuenta a la hora de comprar una empresa?

Desgraciadamente, demasiados posibles compradores quieren saber primero el precio de venta y luego preguntan cuánto dinero pueden ganar. Estas son las preguntas equivocadas. Hay que saber cuánto dinero en efectivo necesita el vendedor como pago inicial. Por muy buenos que sean los números, no tiene sentido estudiar un negocio si el vendedor quiere el triple de dinero del que usted está dispuesto a invertir. Recuerde que la cantidad real de dinero que gana una empresa suele ser mucho mayor que el resultado final. Un enfoque inteligente consiste en obtener más información sobre la empresa, e incluso visitarla, antes de descartarla o fijarse demasiado en las cifras. Todo forma parte del proceso de aprendizaje.

Una de las preguntas más frecuentes que se hacen quienes nunca han comprado una empresa (que, por cierto, es aproximadamente el 90% de quienes desean comprar una empresa) es cómo se compra una empresa. No hay una forma correcta o incorrecta de comprar una empresa. Sin embargo, es importante que obtenga respuestas a todas sus preguntas y que disponga de toda la información necesaria para tomar una decisión con conocimiento de causa. Estos son los pasos para comprar una empresa que, a lo largo de los años, se han convertido en los más eficaces y prácticos:



Conozca los datos básicos

Obtenga información preliminar sobre el precio, las condiciones, los ingresos, el flujo de caja y la ubicación general. No tiene sentido continuar con el proceso de compra si la cantidad de efectivo necesaria para comprar el negocio es superior a la que usted está dispuesto a invertir. En este punto, no se preocupe por el precio total. Es importante, pero el factor clave es la cantidad de efectivo necesaria para comprar el negocio. Hay muy poca financiación externa disponible, como bancos, etc., para quienes compran empresas. La gran mayoría de las compras de empresas son financiadas por el vendedor. Por ello, la cantidad que esté dispuesto a invertir es una cuestión clave.

Además, la empresa tiene que ser capaz de cubrir sus necesidades financieras básicas. Siempre se espera que un negocio mejore bajo su propiedad, pero usted tiene que poder hacer frente a sus gastos de manutención, así como al servicio de la deuda del negocio. También es importante recordar que casi todos los precios de compra y los pagos iniciales son negociables. De hecho, las empresas suelen venderse por entre un 15% y un 25% menos del precio original. Hay un viejo refrán que dice: "Cuanto más dinero esté dispuesto a invertir en la compra de una empresa, más bajo será el precio total; cuanto menos dinero pueda invertir, más alto será el precio total".

Visite la empresa

Visite la empresa para comprobar si le gusta su ubicación y su aspecto, tanto por dentro como por fuera. Se trata de una inspección visual. Haga como si fuera un cliente. Aún no es el momento de hablar con el propietario. Si el negocio es de los que no se prestan a una visita, concierte una cita con el vendedor para inspeccionarlo, o pida al representante del vendedor que programe una visita. No tiene sentido seguir adelante si no le gusta la ubicación física del negocio o su aspecto.

Obtenga respuesta a sus preguntas

Si le gusta el negocio hasta ahora, es hora de que responda a sus preguntas. Por ejemplo: ¿Cuál es el alquiler? ¿Cuál es la duración del contrato de alquiler? ¿Cuáles han sido las ventas de los últimos años? ¿Puede el vendedor respaldar las cifras que le han dicho? Ahora no es el momento de revisar por completo los libros y registros del vendedor. Habrá tiempo de sobra para hacerlo y revisar otras cuestiones importantes durante la fase de diligencia debida. Este es el momento de obtener respuesta a las preguntas que tienen relación con su deseo de poseer y explotar esta empresa en concreto, así como de visitar al vendedor para que responda a sus preguntas sobre la propia empresa.



Haga una oferta

Si ya tiene respuesta a sus preguntas básicas y desea proceder a la compra de este negocio, es el momento de hacer una oferta, sujeta, por supuesto, a la verificación de toda la información que ha recibido. El objetivo principal de hacer una oferta es ver si el vendedor aceptará sus condiciones, precio y estructura de la propia venta. Recuerde que la oferta estará sujeta a su verificación de la información importante. No tiene sentido contratar a asesores externos y dedicar el tiempo y los gastos de la diligencia debida a menos que pueda llegar a un acuerdo financiero con el vendedor.

Diligencia debida (Due Diligence)

Llegados a este punto, es de esperar que haya llegado a un acuerdo con el vendedor y esté listo para empezar a eliminar las contingencias, realizando lo que comúnmente se denomina diligencia debida.

***Consejo - (Insider Tip)**

A menos que esté completamente familiarizado con el tipo de negocio adquirido, es beneficioso incluir como parte del acuerdo que el vendedor permanecerá con usted (30 días es justo, con quizás otros 30 a 60 días de consulta telefónica) el tiempo suficiente para enseñarle el negocio, sin coste alguno. Si quiere que el vendedor se quede más tiempo, lo mejor es ofrecerle algún tipo de honorario por consultoría.

Preguntas Importantes

El siguiente paso para comprar su propio negocio es asegurarse de que es la decisión correcta para usted y su familia. Tener un negocio propio sigue siendo "el gran sueño americano", pero no es para todo el mundo. He aquí algunas preguntas que debería hacerse antes de dar el siguiente paso.

¿Cuánto tiempo lleva pensando en comprar un negocio?

Muchas personas están interesadas en comprar su propio negocio, pero no están dispuestas a asumir el compromiso necesario para seguir adelante. Siguen mirando igual que los que siguen mirando automóviles nuevos y caros, pero nunca gastarán el dinero necesario para comprar. Un veterano observador ha dicho que cuanto más tiempo se mira, menos probabilidades hay de comprar.



¿Cuál es su plazo para encontrar una empresa?

Si está pensando en comprar un negocio dentro de dos años, es bueno que empiece a informarse. BizBuySell es un buen lugar para empezar. Tenga en cuenta que en realidad no tiene mucho sentido empezar su búsqueda ahora, ya que cualquier negocio que encuentre ahora habrá sido vendido para cuando usted esté listo para comprar. Sin embargo, es importante que se arme con toda la información y formación disponibles antes de empezar la búsqueda.

¿Cuál es su principal motivo para comprar una empresa?

Si no está motivado para comprar un negocio, no lo hará. Debe emprender un negocio por si mismo por las razones adecuadas. Si está cansado del mundo corporativo, sólo tiene un "trabajo-trabajo", o tal vez incluso un trabajo sin futuro, entonces ser propietario de un negocio puede ser adecuado para usted. Desde luego, si está en paro o le trasladan a un lugar al que no quiere ir, comprar su propio negocio puede ser una solución viable.

¿Está dispuesto a invertir la mayor parte de sus activos líquidos en una empresa?

Adquirir un negocio propio requiere una inversión financiera importante. Si es de los que no quieren correr riesgos, quizá deberías replantearte tener su propia empresa. No es para todo el mundo.

¿Es lo bastante independiente para tomar sus propias decisiones y tener el control?

Dirigir una pequeña empresa requiere tomar decisiones continuamente. Ud es el jefe y tiene el control. Todas las decisiones son tuyas, acertadas o equivocadas. Y tomará muchas decisiones equivocadas. La pregunta es: ¿podrá recuperarse y seguir adelante? Si le preocupan las decisiones equivocadas o le quitan el sueño, puede que tener su propia empresa no sea lo tuyo.

¿Su familia le apoya para que tenga un negocio?

Si su familia, especialmente su cónyuge, no le apoya al cien por cien, debería pensárselo dos veces antes de ser propietario de un negocio. Es muy importante que cuente con el apoyo de su cónyuge. Él o ella tiene que entender que llevar un negocio puede llevar mucho tiempo. En el lado positivo, sin embargo, muchas empresas permiten flexibilidad para que usted pueda asistir al partido de la liga infantil de la tarde.

¿Está abierto a diferentes oportunidades o busca un tipo de negocio concreto?

Lo mejor es que tenga la mente abierta, sobre todo si es la primera vez que compra. Hay muchos tipos de negocios disponibles, y no querrá limitar sus opciones. Debe buscar un negocio que le



proporcione los ingresos que necesita (o la capacidad de hacerlo), que pueda permitirle, que tenga números que funcionen y, lo más importante, que se vea dirigiéndolo.

¿Tiene expectativas razonables?

¿Cree que puede comprar un negocio con mucho flujo de caja por 100 dólares? Es importante que tenga expectativas realistas sobre lo que puede comprar con su dinero. Muchos vendedores están dispuestos a ayudar a financiar la venta de su negocio, pero recuerde que no se lo van a regalar. Tenga en cuenta que muchos propietarios de empresas han pasado años construyendo su negocio, y puede representar el mayor activo financiero que tienen. No se lo van a entregar así como así.

¿Puede dar el "salto de fe" necesario para comprar una empresa?

Muchos futuros propietarios de negocios hacen sus deberes, hacen todo lo necesario para iniciar el proceso de compra y luego se echan atrás en la transacción. Simplemente no tienen el valor de seguir adelante. No hay nada malo en ello; no todo el mundo debería comprar y poseer su propio negocio. Sin embargo, si no cree que pueda desprenderse de su dinero y hacerse cargo de la gestión de la empresa por sí mismo, es posible que desee reconsiderar la posibilidad de ser propietario de una empresa.

¿Necesita una garantía?

Si busca una garantía o algo seguro, la propiedad de una empresa no es para usted. Puede y debe examinar todos los datos financieros, las declaraciones fiscales y todos los libros y registros. Sin embargo, recuerde que todos ellos representan la historia. No puede comprar la historia de nadie. Un nuevo propietario introduce cambios, por sutiles que sean. Su estilo de gestión es diferente y los tiempos cambian. Hay que mirar la empresa con la actitud de ver cómo se pueden mejorar las cosas. El historial financiero de la empresa es sin duda importante, pero no garantiza el futuro de la empresa, sino que lo hace usted.

¿Tiene más preguntas?

Contáctenos para mayor información : info@rpsgrouprealestate.com