

¡NO COMIENZE UN NEGOCIO DE CERO, COMPRE UNO EXISTENTE !

La mejor manera que tiene un empresario para comenzar un negocio, es comprar un negocio existente. Con tantas opciones de que dispone un emprendedor para canalizar su desarrollo empresarial, se convierte en un quebradero de cabeza el decidir que hacer: comenzar un negocio por su cuenta, comprar una franquicia para su explotación, desarrollar su actividad desde casa, comprar un negocio ya existente, comprar una franquicia existente en reventa, etc.

Muchos emprendedores de negocios creen que la única manera para ser exitosos es comenzar de cero. Personas con gran capacidad empresarial, visionarios y de gran tenacidad, una y otra vez se quedan en el camino del intento. Son tantos los factores que influyen en el simple arranque, que la pendiente del éxito se hace muy empinada y la probabilidad de éxito muy baja. Las estadísticas son abrumadoras: el 90% de las nuevas empresas que se crean fracasan en los primeros 2 años y apenas un 2% logran sobrevivir el umbral de los 5 años. Muchos empresarios sin embargo son optimistas por naturaleza, paranoicos en su determinación, y sin embargo parecen ignorar ésta realidad desafiando las fuerzas del mercado.

Cuando comienzas un negocio por tu cuenta, una vez escogido el producto o servicio que consideras puede tener cabida en el mercado, el doble reto está en desarrollarlo para que le llegue a los clientes potenciales y convencerlos para que lo compren. Concebir ideas es gratis, de hecho los emprendedores se pasean por cientos de posibilidades antes de desembarcar en la que consideran es la mejor. Lo difícil es desarrollar esas ideas, crear la empresa y tener éxito en superar las dificultades.

El emprendedor, cuando comienza un negocio distribuye su energía entre planificar lo que quiere hacer y hacer lo que ha planificado. No existe una fórmula mágica para distribuir su tiempo: dependerá en gran medida de la fase de investigación previa sobre la viabilidad del proyecto y de un Plan de Negocios bien sustentado en estrategias de desarrollo, pero también de su capacidad de ejecución y puesta en marcha de esos planes en un tiempo eficiente y costo manejable.

Existe otra clase de emprendedor, el que logra desarrollar su visión y supera los obstáculos de las empresas de nueva creación, al comprar una empresa ya existente. Independientemente de la historia pasada de ese negocio, una empresa ya existente, sea franquicia o no, tiene una historia a partir de la cual tomar decisiones. Aunque la empresa no haya sido rentable en el pasado, las habilidades y fortalezas que tenga como empresario pueden convertirla en un proyecto exitoso. Adicionalmente en el proceso de evaluación de la compañía a comprar, se pueden verificar los factores que en el pasado la han conducido al estado actual de sus operaciones.

Un alto porcentaje de empresas están en manos de empresarios en edad de jubilación que no disponen de generación de relevo. Esto plantea una gran oportunidad para compradores, en un mercado donde abunda la oferta de empresas en venta y no existe la demanda para satisfacer tal volumen de opciones. Aquí surge un gran reto para el inversor, cómo seleccionar la empresa que mejor se ajuste a su perfil, cuanto tiempo puede dedicarle para estudiar tantas opciones y que criterios deben primar para profundizar el estudio en alguna de ellas.

La respuesta: “debes contactar a un Broker de negocios (Business Broker)”. El Broker de negocios intermedia entre compradores y vendedores como lo hace un Broker inmobiliario, con la diferencia, que el primero se especializa en la Compraventa de empresas en marcha, entiende los factores que afectan su desempeño y operaciones, sustenta su valoración con criterios objetivos de cuanto puede ser el valor del fondo empresarial en la industria y tiene acceso a una gran cantidad de opciones de inversión en diferentes sectores económicos, localidades geográficas y montos de inversión.

En definitiva, el comprador que esté bien asesorado por un broker de negocios profesional, puede identificar la mejor opción de un gran abanico de oportunidades y tendrá acceso a todo el estudio previo que el broker ha realizado sobre las fortalezas, debilidades, oportunidades y riesgos de cada inversión, entender el porque ese negocio en particular se encuentra en el estado actual y decidir si asume el riesgo. Su motivación, fortalezas y/o debilidades las puede contrastar visualizando que cosas quiere o puede cambiar, pero ahorrándose los errores cometidos en el pasado y minimizando los riesgos de comenzar de cero.

Al comprar una empresa existente, no se tiene que preocupar por montar toda la infraestructura operativa, administrativa, financiera y física. Es muy probable que la empresa ya tenga una base de clientes que demuestra que el producto o servicio tiene demanda y que el modelo de negocio funciona. Adicionalmente los vendedores, usualmente están dispuestos a asesorar y entrenar al comprador durante un período de transición, para familiarizarse con toda la operación. Un factor económico que puede ser determinante es que muchos vendedores están dispuestos a financiar parte del precio de venta, situación que es poco probable para empresas de nueva creación, que no disponen de opciones de financiación, por falta de historia crediticia.

José María Varas García
VR Business Brokers España
Socio Director

jmvaras@vrbusinessbrokers.com
www.vrbusinessbrokers.com
www.compraventadenegocios.com

Tlfs. +34 (91) 3430308