

puedas sobre los antecedentes de esta empresa. Se recomienda que no lo hagas solo. Contrata un abogado y un contador para que te ayuden.

Los contadores pueden ayudarte a comprender los antecedentes financieros del negocio, evaluar sus estados financieros de años anteriores y determinar los costos involucrados con su compra. Los abogados pueden ayudar con la recopilación y redacción de documentos clave. Algunos de estos pueden incluir declaraciones de impuestos, contratos y arrendamientos, un certificado de buena reputación y una carta de intenciones, la última de las cuales es emitida por el vendedor cuando ambas partes han acordado una propuesta de precio.

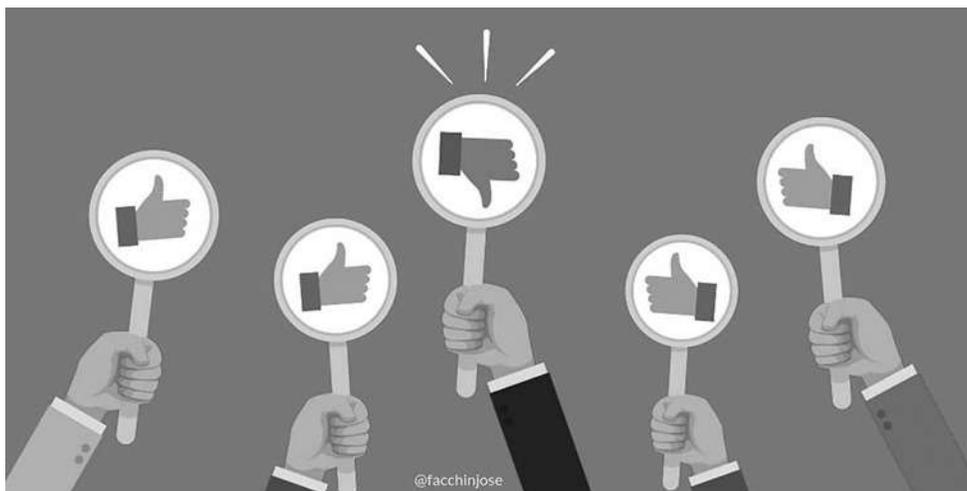
Evalúa el precio del negocio

Antes de finalizar tu decisión de comprar un negocio, hay un paso más importante: el comprador y el vendedor deben acordar un precio. Aquí es donde muchas transacciones se desmoronan porque los compradores y vendedores a menudo colocan valores muy diferentes.

Hay muchos factores que pueden variar este valor. Por este motivo, si no eres experto en el tema, puedes contratar los servicios de un profesional para evaluar lo que estás a punto de comprar.

Determina cómo financiarás el negocio

En general, la mayoría de los empresarios que compran negocios necesitan un poco de capital adicional. No puedes dar el gran paso si no precisas de dónde saldrá el dinero para hacerlo. Puedes solicitar un préstamo, utilizar ahorros personales, pedir prestado a un familiar, entre otros. Además, poder pagar un negocio no trata sólo del financiamiento inicial. Considera el flujo de efectivo esperado y las demandas financieras a lo largo del tiempo. Después de todo, puede haber condiciones imprevistas



y costosas asociadas a la compra y la propiedad de un negocio.

Prepara el acuerdo de venta

Si todo está en orden y estás convencido, es hora de cerrar el trato con un acuerdo de venta. Trabaja en estrecha colaboración con un abogado al crear este documento y haz que revisen los términos antes de firmar la documentación.

Una vez que hayas firmado, ¡felicidades! El negocio ahora es tuyo. Este es un momento

emocionante. Grandes éxitos, así como algunos desafíos, están por venir. Para que te sientas más tranquilo y mayormente informado, te sugerimos que revises los pros y contras de adquirir un negocio ya establecido.

Pros

Mayor facilidad para obtener financiamiento. Los prestamistas e inversionistas ven menos riesgoso un negocio ya establecido que una empresa que apenas comienza. Adquieres también la propiedad

intelectual. Algunas veces compras también un valor de marca, una forma de operar, el capital intelectual de los empleados, etc.

Concepto de negocio probado. Una empresa ya establecida tiene ya oficina, inventario, equipamiento, seguramente una marca establecida, base de clientes, base de proveedores, empleados, procesos, políticas. Todo esto te ahorrará tiempo en tu arranque al frente del negocio. Menores costos de operación. Se gasta mucho más cuando se arranca un negocio que cuando ya está encaminado.

Contras

Falta de conocimiento de los detalles. Es lógico que no haya un nivel profundo de entendimiento/ conocimiento de los detalles en un negocio que no se ha iniciado todavía.

Riesgo de un problema oculto. Siempre existe el riesgo de asumir un problema desconocido o que a simple vista no ha surgido. Mayores costos iniciales de compra. Ya que también estas comprando base de clientes, concepto de negocio, marca incorporada, forma de operar, activos y equipamiento y propiedad intelectual. Asegurarse de saber todo lo que puedas sobre los éxitos, fracasos, desafíos y oportunidades futuras del negocio que se está analizando. Además de hablar con el propietario sobre estas inquietudes, también hablar con los clientes existentes, los empleados, los locales en el área, las empresas vecinas, etc. Te darán una visión honesta de cómo va el negocio, sin la parcialidad del vendedor que intenta convencerte de que compres.

Aunque evaluar y comprar un negocio ya encaminado no es tarea sencilla, serás recompensado cuando finalmente estés al mando. Podrás revitalizar e imprimir tu sello con tus propias ideas y un nuevo liderazgo.