



7 CONSEJOS

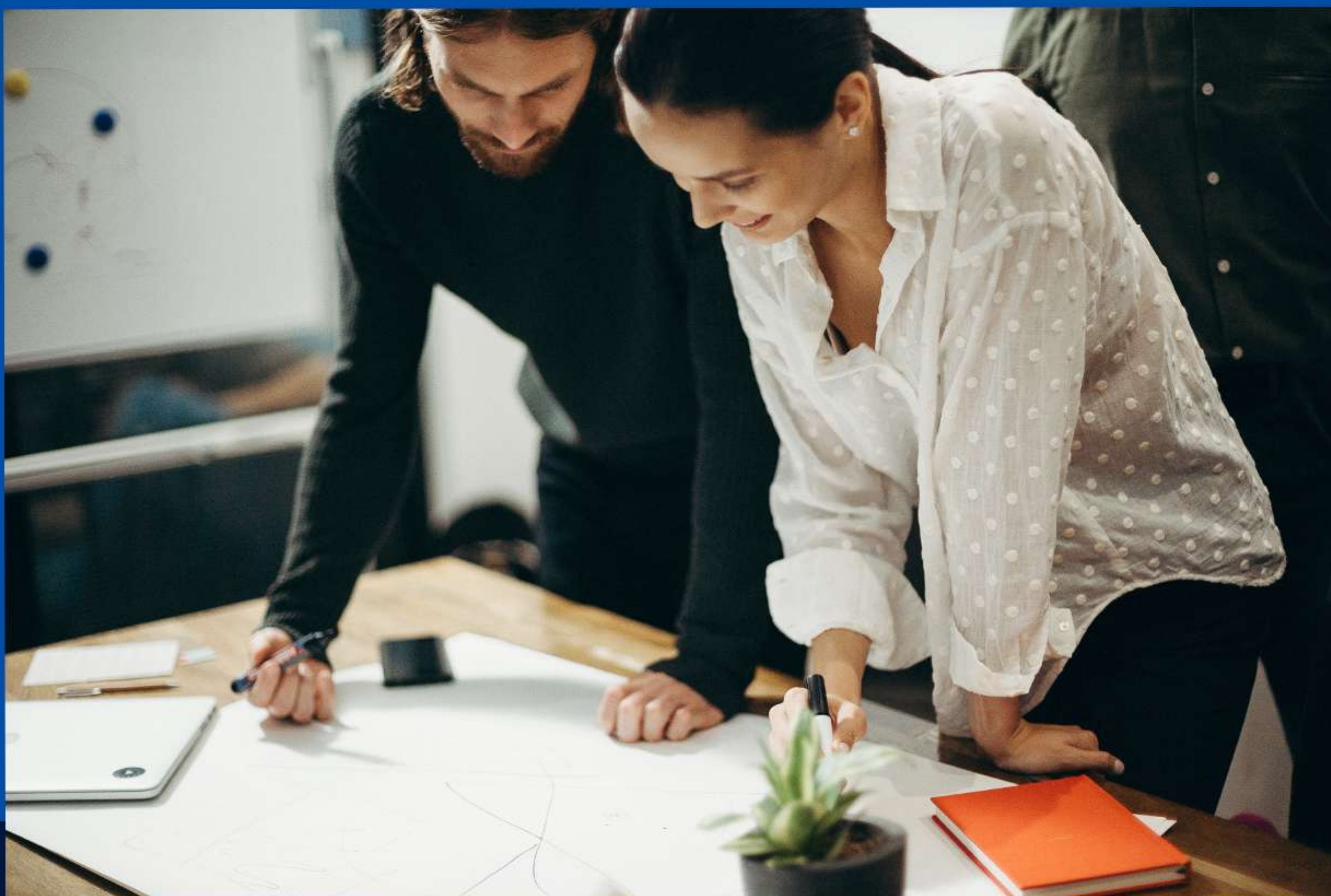
ANTES DE COMPRAR

UN NEGOCIO O EMPRESA



TRANSFER

EMPRESAS • NEGOCIOS • TRASPASOS



Si estás pensando en emprender y comprar un negocio ya en funcionamiento, hay muchos aspectos que debes considerar antes de iniciar este apasionante viaje, te recomendamos que te asesores muy bien para tomar la decisión correcta.

A continuación te mostraremos algunos **consejos** que puedes tener en cuenta **antes de comprar** un negocio o empresa.



***Toma la decisión con
la razón***



1. Toma la decisión con la razón

Puede que siempre hayas soñado en comprar un negocio en particular: un restaurante, una floristería, un taller, o cualquiera otro, pero antes de emprender, cualquier decisión que tomes debe ser basada en hechos racionales, no en una emoción o ilusión por el proyecto.

Infórmate y analiza el día a día de estos negocios, de esta forma serás más consciente de cómo sería en la práctica tener el tuyo propio.



2

***Evalúa el historial
de la empresa***



2. Evalúa el historial de la empresa

Como en toda inversión, el objetivo principal detrás de comprar una empresa o un negocio es obtener beneficios, por eso debes evaluar la rentabilidad de la misma, ¿cómo se logra esto? Pues debes disponer del historial financiero de la empresa, estos datos te los debe proporcionar la parte vendedora, mientras más actualizados estén, mejor.

Es vital que revises cada aspecto importante del negocio/empresa, solicita datos financieros que sean fiables, objetivos y claro, que estén respaldados documentalmente.



3

***Conoce las razones
reales por las que se
vende el negocio***

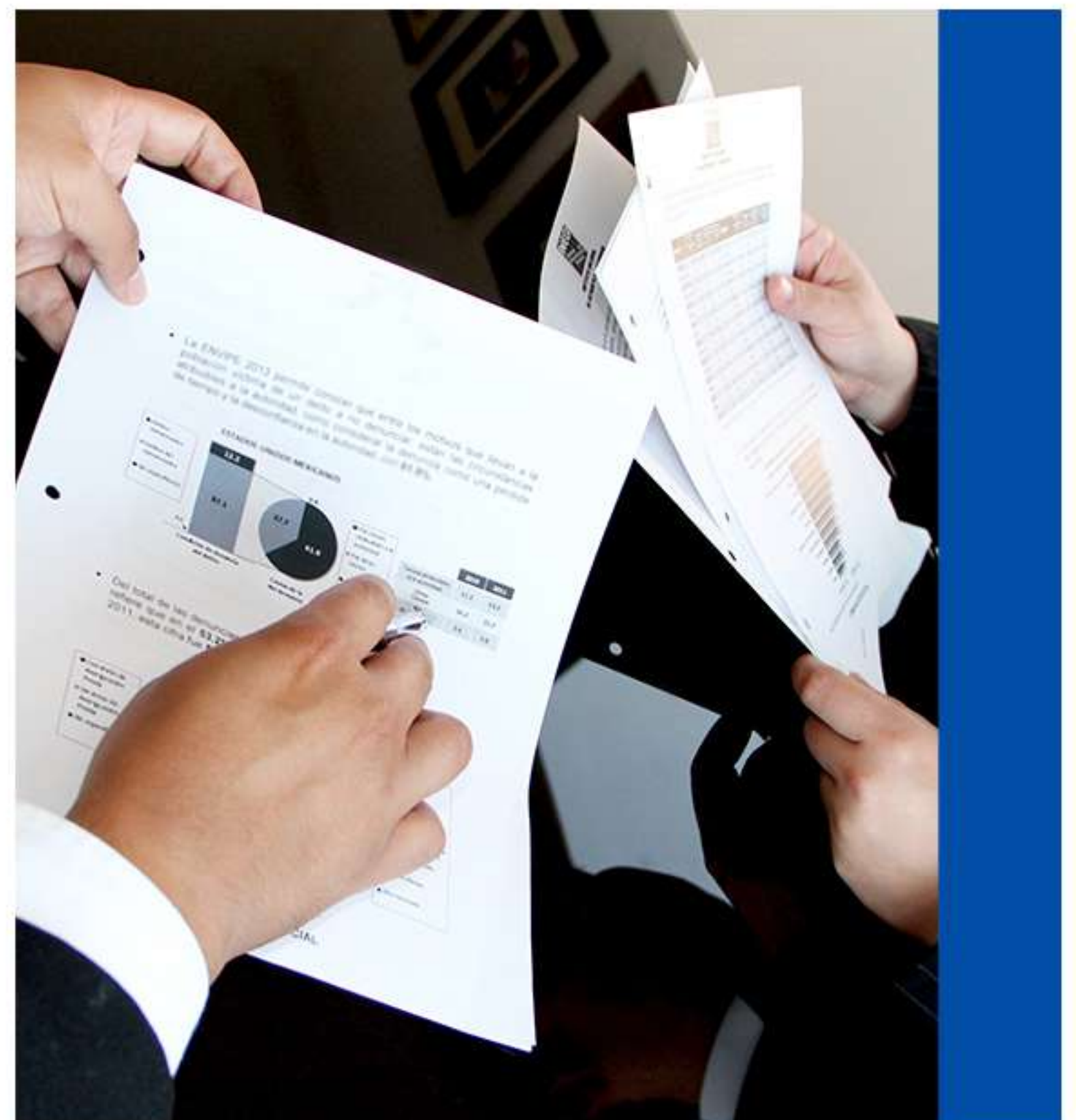


3. Conoce las razones reales por las que se vende el negocio

Sé discreto, pero asertivo, este paso es muy importante, porque no es lo mismo que el negocio se esté vendiendo porque el propietario/a se jubilará o debido a una condición médica, a que sea porque el negocio no va bien o que el sector esté cambiando.

Para saberlo, puedes solicitar los datos financieros del negocio en el que estás interesado, así como el pago de impuestos de los últimos años, esto te ayudará a valorarlo, no te quedes solo con la información que te proporciona el vendedor.

Habla con clientes, empleados y proveedores, de esta forma podrás tomar una decisión conociendo las verdaderas razones.



4

Define ¿El éxito de la empresa depende del propietario/a actual?



4. Define ¿El éxito de la empresa depende del propietario/a actual?

En ciertas empresas, el propietario/a es el que toma las decisiones, negocia con los proveedores y se reúne con clientes importantes, de ser este el caso, considera si la empresa puede seguir funcionando correctamente sin este.

Lo ideal es invertir en un sector donde tengas experiencia profesional, de no ser así, y desees seguir adelante con tu decisión, debes formarte correctamente o acompañarte por personas con experiencia previa.



5

***Analiza la ubicación
del negocio***



5. Analiza la ubicación del negocio

No descuides este punto, estudiar la ubicación del negocio es crucial para el éxito de la empresa, analiza con detenimiento la zona, pregúntate si es la ideal para lo que aspiras lograr, piensa qué beneficios (o riesgos) podrá aportarte a corto y largo plazo.





Evalúa su entorno competitivo



6. Evalúa su entorno competitivo

Analiza los movimientos de la industria o sector a la que pertenece la empresa, observa la vigencia de la necesidad que busca satisfacer. Fíjate en la perspectiva a largo plazo, ¿el sector está cambiando?, ¿cómo es mi competencia?

Es de vital importancia que conozcas cada riesgo al que te puedes enfrentar, y los beneficios que puedes obtener en la industria en la que te vas a desenvolver.

No debes tomar una decisión sin antes conocer las oportunidades y desafíos con los que puede que te encuentres. Observa el panorama completo, no solo la empresas de forma aislada. En definitiva, elabora tu plan de negocio y evalúa la viabilidad de tu proyecto.





***Busca la ayuda
de un profesional***



7. Busca la ayuda de un profesional

Al encontrarte ante una decisión tan importante como esta, permítenos recomendarte que te asesores muy bien, y que busques apoyo de un profesional, este te ayudará a encontrar las mejores opciones del mercado, defenderá tus intereses y te brindará asesoramiento para que de esta forma tomes la decisión correcta y despejes tus incertidumbres.





Barcelona
España

transfernegociosytraspasos.com

hola@transfernegociosytraspasos.com