

Notas de Prensa



29/06/2005 - VR Business Brokers - José María Varas García, Socio Director
No empiece un negocio de cero, compre uno que ya exista!

Muchos emprendedores de negocios creen que la única manera de alcanzar el éxito 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 parecen ignorar esta realidad desafiando a 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.

En España existen más de 2.400.000 pequeñas y medianas empresas (pyme's) de las cuales un alto porcentaje está 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, cuánto tiempo puede dedicarle para estudiar tantas opciones y qué criterios deben privar 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 corredor inmobiliario, con la diferencia de 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 cuánto 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 e importes 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 por qué 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 qué 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 que éste pueda 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.

<http://www.espaciopyme.com/EspacioPyme/Directorio.nsf/detallewebe...>  jmvaras@vrbusinessbrokers.com

Ámbito Geográfico : España