

Obligados a emprender: El traspaso de negocio y la franquicia como las alternativas más atractivas

Hablamos con la franquicia La Central del Negocio, líder en su sector y especialista en emprendedores



Robert Pastor,
Periodista

Reconozcámoslo, muchos de nosotros hemos mirado de soslayo en alguna ocasión un negocio y hemos pensado “¡Funcionaría a las mil maravillas en mi ciudad!”. Y cuando parece que has reunido toda la valentía necesaria para incorporarte al mundo del emprendimiento y decides materializar tu sueño te encuentras realizando multitud de llamadas y de tortuosas consultas administrativas, etc. Sólo entonces comprendes que es una epopeya para la que necesitarás armarte de algo más que valor.

Efectivamente, desde el estallido de la crisis, el número de emprendedores en nuestro país ha alcanzado cotas que se encuentran doce puntos por encima de la media europea, generando miles de pequeñas pymes. “La crisis ha alimentado las oportunidades de negocio y mucha gente se ha lanzado a la búsqueda de autoempleo. Se ha creado una figura de ‘emprendedor por necesidad’ que preferiblemente quiere facturar mañana mismo con los costes más reducidos posibles. El traspaso de negocio es una de las opciones más atractivas, pero hay que ser riguroso a la hora de adquirir uno, puesto que existen sus ventajas como que puedo empezar a facturar mañana mismo, pero también sus riesgos como descubrir una deuda de la que nadie nos haya informado” afirma Daniel Moreno, director de La Central de Negocio.

Esta compañía nació dentro del contexto de crisis y la necesidad de autoempleo como franquicia y en poco tiempo se ha convertido en el líder indiscutible del sector traspaso en Barcelona.

“Si nos limitáramos a la valoración del negocio tendría la sensación de echar al emprendedor a la arena del circo romano. Si trabajas cubriendo sus necesidades, un empresario duerme tranquilo”

Entre sus servicios se ofrecen la consultoría fiscal, laboral, mercantil, asesoramiento legal, ingeniería, incluso la presencia en las redes sociales de la compañía, algo que hasta la fecha nadie del sector había hecho. Daniel Moreno es además Director de la Asesoría EDAC y Presidente de la Asociación de Expertos en Economía Social y Colaborativa (AEESC). Tal es éxito que La Central Del Negocio que ampliará sus oficinas en septiembre convirtiéndose en la consultora especializada en traspaso más grande de Barcelona.



Adquirir un traspaso porque al actual propietario no le está dando la rentabilidad que esperaba o por una simple jubilación es uno de los escenarios que podemos encontrar, y uno de los primeros escollos es la negociación del precio. “Efectivamente el primer paso es la óptima valoración del negocio. Para eso, tanto el vendedor como el comprador han de entender la rigurosidad de nuestro trabajo. Vamos más allá de la intermediación entre las dos partes; nuestro deber es que el vendedor este satisfecho con la venta, pero igualmente que el emprendedor tenga una visión integral y fidedigna de lo que será su negocio: con qué márgenes ha de trabajar, cuáles serán sus costes fijos y variables y a qué precio ha de vender sus productos.

La Central del Negocio ampliará sus oficinas en septiembre convirtiéndose en la consultora especializada en traspaso más grande de Barcelona.

Somos totalmente transparentes en cuanto a la viabilidad y la amortización del traspaso con los beneficios que se obtendrán. Puede parecer algo evidente, pero el perfil de cliente que acude a nosotros nos demuestra que muchas

consultoras ofrecen negocios en los que no se recupera la inversión.”

Este barcelonés de 36 años proviene del ámbito de la consultoría y de la asesoría tradicional, pero casi de forma visionaria, en 2007, a las puertas de la recesión económica, decidió especializarse en la compra, venta y traspaso de negocios y montar La Central de Negocio. “El emprendedor necesita a un compañero de viaje que le resuelva sus dudas y cubra sus necesidades, y para eso es necesario un equipo especializado en diferentes áreas de negocio en los ámbitos de compra-venta, traspaso y operaciones de negocios en activo. Un emprendedor que ha adquirido un traspaso o ha abierto una franquicia y que se siente cubierto 360 grados ante cualquier eventualidad o necesidad, puede ocuparse al ciento por cien a hacer que su negocio crezca”.

Hace años las personas que se lanzaban a adquirir un traspaso o a abrir una franquicia eran inversores o empresarios, pero el nuevo panorama económico hace que la figura del ‘emprendedor por necesidad’ incurra con fuerza. Estas personas invierten todos sus ahorros e ilusiones en abrir un negocio propio y por

tanto el negocio ha de funcionar sí o sí. “Sentimos la obligación de trabajar con el máximo rigor. Se han de estudiar todas las posibilidades y saber que abrir un negocio de cualquier naturaleza conlleva un coste personal además del económico. Las prisas son malas consejeras y lo mejor es no precipitarse y elegir correctamente.”

La Franquicia La Central del Negocio ya cuenta con su primera franquicia en la zona del Vallés (Sabadell) y está buscando a la persona idónea para otra apertura en Barcelona ciudad donde prevén tener tres oficinas este año.

La opción de escoger una franquicia como modelo de negocio y autoempleo está teniendo un gran tirón estos últimos años. Entre el 83 y el 89% de las franquicias tienen su origen y sede en nuestro país facturando el pasado año 18.667 M€. Las ciudades de Madrid y Barcelona acogen el 51% de las centrales o matrices de estas marcas. “La franquicia ahorra costes iniciales y facilita una amortización rápida de la inversión para el franquiciado”. Nuestro entrevistado, Daniel Moreno, ha decidido ceder una parcela de su propio modelo de negocio franquiciándolo para que sea más efectivo trabajar con sus clientes. De hecho, el éxito de esta Franquicia lleva por ejemplo a que Banc Sabadell financie la apertura de las oficinas de sus franquiciados ayudando en la adquisición de activos y financiación a corto plazo. La Franquicia La Central del Negocio ya cuenta con su primera franquicia en la zona del Vallés (Sabadell) y está buscando a la persona idónea para otra apertura en Barcelona ciudad donde prevén tener tres oficinas este año.

Si usted está acabando de leer estas líneas y está pensando ser uno de estos emprendedores o franquiciados ha de saber que ha de rodearse de buenos compañeros de viaje. Estar en situación de desempleo no debería suponer un obstáculo para emprender. Una buena consultora ha de facilitar, entre otras cosas, capitalizar el paro para financiar su proyecto. “Contamos con acuerdos con entidades bancarias por los buenos resultados de nuestra propia franquicia y les dotamos de la máxima seguridad, ya que disponemos de un amplio equipo técnico especializado en diferentes áreas”.

Ahora la decisión la tiene usted en su mano, quizá sea el momento de emprender, y quién sabe, seguramente triunfar.



MÁS INFORMACIÓN

La Central del Negocio
www.lacentraldelnegocio.com
Telf. 930 153 772