

# “La compra-venta de una empresa ha de ser rápida para obtener la máxima rentabilidad”

Una operación de traspaso puede alargarse en el tiempo si no se conocen los mecanismos; el tiempo desgasta al empresario y puede acabar infravalorándose el negocio. La consultora La Central del Negocio, especializada en traspaso y compra venta de empresas, ayuda a agilizar este proceso de forma rápida y eficaz.

## Traspasar o vender rápido una empresa, ¿significa ganar tiempo y dinero?

Nos encontramos con negocios que se han puesto a la venta un 20-30% más de lo que valen mal aconsejados por intermediarios. La realidad es que esos negocios poco a poco van perdiendo valor ante el desgaste del propio empresario que, ante la expectativa de vender, va abandonando su negocio. La rapidez juega un papel prioritario en la venta del negocio para obtener el máximo beneficio. Hay que buscar un punto de equilibrio entre los rendimientos que se obtienen, las futuras expectativas y la inversión que supone para el comprador, y el empresario que desea

vender, ha de ser consciente de ello para marcar el precio de venta. La típica frase de “no tengo prisa por vender” debe olvidarla. Si el negocio se pone en traspaso ha de ser para vender, puesto que ponerlo a la venta para especular conlleva consecuencias negativas.

“En 2016, sólo en Barcelona hemos ayudado a mantener 220 empleos”

## La compra de empresas en concurso de acreedores ha aumentado. ¿Ofrecen el mismo asesoramiento o bien servicios complementarios y necesarios en éste ámbito?

Colaboramos con administradores concursales y la administración en la venta de unidades productivas. Podemos vender desde industrias hasta el kiosco de barrio. Damos apoyo a los administradores concursales porque hablamos el mismo idioma ya que incorporamos como departamentos propios el



ENTREVISTA A DANIEL MORENO, director general de La Central del Negocio

MARISSA GRÁCIA

económico y fiscal, jurídico, laboral, etc.

## La forma de llevar una empresa o negocio ha cambiado después de la crisis. ¿Cree que algunas empresas no han sabido redefinir sus objetivos en base a una demanda que también ha cambiado?

La frase más repetida siempre es “yo invertí x dinero en este negocio y he vivido de él yo y mi familia 20 años” o “antes vendíamos un x% más, y ahora también podría pero ya no tengo ganas”. Estas afirmaciones no son correctas, porque la inversión que se hizo hace años ya no sirve, ahora hay que definir el por qué ha bajado la

## UNA FRANQUICIA DE ÉXITO

La Central del Negocio nació en 2007 y ofrece servicios de intermediación en compra venta de empresas y consultoría/gestoría global. El canon inicial es de 8.000 euros y el modelo está pensado para que la inversión no supere los 20-25.000 euros. Como explica Daniel Moreno, “ofrecemos un modelo de negocio sencillo donde no existe mucha competencia por lo que mantener una posición preferente en la zona asignada es rápido, y permite el primer año recuperar la inversión y obtener beneficios”.

venta y adaptar el modelo de negocio. El comprador debe introducir nuevos productos y adaptar el sistema productivo, por lo que su conocimiento del sector y contar con buenos asesores será fundamental para levantar el negocio adquirido.

[www.lacentraldelnegocio.com](http://www.lacentraldelnegocio.com)