



La Central Del Negocio

Traspaso de Negocios

¿Cómo puedo traspasar mi negocio?

¿Cómo puedo transmitir todos mis conocimientos a
nuevos emprendedores?

www.lacentraldelnegocio.com

Telf. 930.153.772

info@lacentraldelnegocio.com

INTRODUCCIÓN

En los últimos años la compra venta de negocio ha crecido de forma espectacular. El autoempleo y las inversiones buscando rentabilidades futuras están siendo uno de los motores de la economía de los últimos años. Además hemos podido ver el auge de las franquicias explotadas principalmente por los propios propietarios del negocio.

Esta situación ha provocado que **el mercado esté lleno de oportunidades de negocio** en forma de compra venta de negocios. Nosotros nos vamos a centrar de forma genérica en los pasos a seguir en caso de querer traspasar un negocio.

En la **Central de Negocio** acompañamos en todo el proceso de traspaso de negocios. **Nuestra experiencia y trayectoria nos avala.** Desde la captación de inversión hasta en los trámites, planes de negocio y todo aquello que sabemos que se encuentra en el día a día de la gestión. Estamos presentes antes, durante y después del proceso de traspaso

A veces el camino puede parecer largo y complicado, desde la Central queremos mostrar cual es el procedimiento a seguir en caso de querer traspasar un negocio, por eso hemos elaborado esta pequeña guía que esperamos pueda ser de utilidad y ayude a todas aquellas personas que duden de si iniciar o no trámites para traspasar su negocio.

Quiero traspasar mi negocio:

Primer paso

Tenemos que considerar que un negocio puede ser traspasado por muchos motivos; por jubilación, falta de motivación, declive del negocio, etc. Llegado este punto el negocio puede continuar a través de una nueva persona que continúe el trabajo iniciado. Esto no quiere decir que el negocio que uno ha creado y ha visto crecer vaya a desaparecer cuando ya no estemos nosotros, una nueva persona con nuevas ilusiones va a continuar donde nosotros lo hemos dejado. Por tanto, hemos de considerar que **la nueva persona va a querer conocer todos los detalles del negocio por el que se está interesando.**

Hemos de tener clara la situación financiera de nuestro negocio, ya sean beneficios o pérdidas. El hecho de que un negocio dé pérdidas no significa que sea un mal negocio, pueden estar



dándose muchos factores que estén provocando la situación, falta de personal cualificado, errores de gestión, etc. Lo importante es **la transparencia con la situación de la empresa.** Hemos de tener claro lo que está o no incluido en el traspaso. ¿Queremos traspasar el negocio con todos los bienes? ¿O quiero llevarme alguno y por tanto no lo incluyo?

Segundo paso

Una vez definido que vamos a incluir en el traspaso tenemos que elaborar un pequeño dossier de venta con toda la información relevante para el comprador. En este caso si se cuenta con asesores especializados como en nuestra empresa la elaboración será más sencilla:

- Licencia del negocio
- Ventas últimos años
- Contrato de alquiler
- Pérdidas y Ganancias de los últimos años
- Inventario
- Personal



En función del tipo de negocio también es importante tener preparada una lista de cliente.

Tercer paso

Hemos de poner un valor a nuestro negocio. Con todos los datos de facturación y los resultados de años anteriores del negocio, hemos de ser capaces de ser objetivos y no tener en consideración el esfuerzo que se ha llevado a cabo para levantar un negocio de la nada.

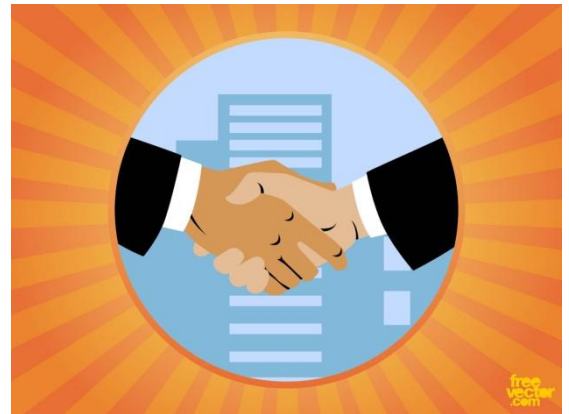
El valor que demos al negocio nunca puede ser superior a los medios de financiación que el nuevo comprador va a destinar para adquirir el negocio. Un banco jamás otorgaría un préstamo para una empresa que su valor de compra es muy superior a su rentabilidad prevista.

Cuarto paso

Encontrar comprador. Esta es sin duda, la parte que puede hacerse más pesada de todo el proceso. Desde La Central del Negocio os ayudaremos en el proceso de encontrar la persona más adecuada para cada negocio.

Las vías de captación de posibles clientes más común es a través de conocidos, publicidad web o por contactos del sector. Muchas veces surgen muchos interesados que finalmente no acaban de mostrar un interés real provocando así el desgaste del vendedor, por eso nosotros hacemos siempre un primer filtro para evitar la pérdida de tiempo y de ganas por parte del cliente.

Último paso



Negociación. Una vez hemos encontrado una persona que ha puesto un interés real sobre el negocio, llega el momento de mirar de cerrar la operación. En nuestra oficinas disponemos de despachos para poder tener reuniones privadas y en las que nuestros asesores podrán ayudar a cerrar las negociaciones

Desde La Central esperamos que esta pequeña guía haya servido de ayuda y sea una herramienta útil para poder tener éxito en las operaciones de traspaso

En La Central siempre vamos a estar dispuesto a ayudar desde el primer paso y trabajaremos para que todo el proceso sea lo más rápido y satisfactorio posible.

