



## ANÁLISIS PARA COMPRAR UN NEGOCIO

Si usted quiere tener un negocio propio, su deseo se puede facilitar adquiriendo un negocio ya establecido. Con frecuencia surgen buenas oportunidades de comprar, a precio razonable, un negocio próspero o con buenas posibilidades de ganancias. Cada posible comprador debe determinar si la compra es ventajosa al analizar el negocio y su propia habilidad para administrarlo. A continuación, los puntos más importantes a considerar en la compra de un negocio:

### ¿Por qué se vende el negocio?

Detrás de cada venta hay una razón; el dueño está enfermo, quiere retirarse o quizás no le gusta el tipo de trabajo que exige el negocio. En muchas ocasiones el negocio no está generando una ganancia razonable, en cuyo caso se deben analizar las posibilidades de mejorar el mismo. La mayor causa de fracaso es la administración deficiente. Si usted tiene habilidad para administrar, hasta un negocio en malas condiciones puede convertirse en una buena oportunidad.

### ¿Cuáles son los activos tangibles?

Lleve a cabo una tasación del equipo, muebles, accesorios fijos e inventario del negocio y su valor razonable. Deberá determinar si es viejo, pasado de moda y si necesita repararse o liquidarse.

### ¿Qué responsabilidad va a asumir?

Determine las deudas del negocio, las hipotecas y otras responsabilidades del mismo. Es necesario un estudio de los títulos de propiedad para asegurarse que lo que se compra está libre de gravámenes.

### ¿Cómo está el mercado?

Investigue todo lo que pueda acerca del producto o servicio que ofrece el negocio, incluyendo la demanda por éstos, la distribución, la competencia y todas las condiciones que influyen en las ventas.

### ¿Qué ganancias producirá el negocio?

El análisis que debe determinar la decisión final es la ganancia comparada con la inversión. Esta determinación se debe hacer en base a los últimos tres años de operaciones. Si la información no es certificada, la misma deberá ser verificada por otros medios, como la planilla de contribución sobre ingresos, los suplidores, una inspección de las ventas diarias, etc.

### ¿Cuánto se puede pagar?

Si el negocio que se va a adquirir ha fracasado, el precio es calculado en base al valor de liquidación del equipo, mobiliario, mercancía y otros activos tangibles, sin considerar el potencial del negocio. Para un negocio que está activo se deberá añadir la plusvalía o el potencial de ganancia del mismo. El comprador y el vendedor generalmente difieren en el valor del negocio. Para el comprador, el negocio deberá producir una ganancia adecuada sobre la inversión, además del sueldo que deberá ganar como empleado.

#### Oficina de Distrito de SBA para Wisconsin

**Milwaukee:** 310 W. Wisconsin Avenue, Suite 580W, Milwaukee, WI 53203 414-297-3941

**Madison:** 740 Regent Street, Suite 100, Madison WI 53715 608-441-5261

<https://es.sba.gov/oficinas/distrito/wi/milwaukee>

[www.sba.gov/wi](http://www.sba.gov/wi)