

# ¿Cuándo conviene comprar un negocio en marcha?

## LA OPINIÓN EXPERTA



**Rafael Ferreira Cintrón**

Abogado financiero

Son muchos los relatos de personas empleadas que después de la pandemia del Covid-19 se vieron obligados a reinventarse y se abrieron paso como empresarios, pero cambiar de rumbo profesional y sobre todo, emprender mediante la adquisición de un negocio en marcha, es un proceso que requiere análisis.

Antes de dar tal paso, sugerimos considerar algunos factores, que detallamos a continuación, utilizando como ejemplo, la compra hipotética de un negocio en marcha por parte de un empleado.

En el ejemplo que nos ocupa, Pablo ha trabajado toda una vida aportando al crecimiento y éxito de Distribuidora Fabulosa, Inc., y la propietaria, Milagros, ha decidido venderle su negocio. Milagros está tan agradecida de Pablo que está dispuesta a asistir en el financiamiento, a modo de gratitud por los años de servicio de Pablo.

Pablo, por su parte, entiende que ha llegado la oportunidad de convertir su sueño en realidad: conseguir un negocio en marcha, con buena localización, gerencia y mercado.

### ¿Cuánto vale el negocio?

Por ser empleado, Pablo sabe que el negocio es rentable. Ha visto los libros de contabilidad y está al tanto de las finanzas.

Además, conoce que las ventas han aumentado y los márgenes se han ampliado.

Sin embargo, esos datos no son suficientes para determinar si el precio de venta es razonable.

Conviene entonces que un profesional de evaluación de negocios, lleve a cabo un análisis financiero de la operación en marcha, preferiblemente con gráficas, que reflejen los resultados de la empresa documentados en los pasados cinco estados financieros auditados por un CPA.

El análisis serio y completo del evaluador ayudará a determinar cuál es el valor del negocio en el mercado.

Un informe de valoración implica honorarios, que por lo general, paga el comprador, pero en una inversión de esta naturaleza están ciertamente justificados.

### No es lo mismo comprar activos que acciones

Otro análisis decisivo es la estructura que se utilizará para concretar la compra del negocio.

Es preciso analizar si conviene crear nue-



Conocer y entender las relaciones con proveedores e instituciones financieras es esencial antes de adquirir un negocio.

va corporación con el fin de comprar ciertos activos del negocio. Esta opción debe evaluarse considerando otra alternativa que consiste en la compra de las acciones de la propietaria actual.

Cada estructura tiene ventajas y desventajas que deben sopesarse.

En términos generales, en la compra de negocio por una nueva corporación, el negocio estaría manejado por el nuevo ente jurídico.

En consecuencia, entre otras cosas, el comprador tendrá que gestionar de nuevo los permisos y los contratos vigentes asociados con el negocio.

Por otro lado, si el comprador decide adquirir las acciones del negocio en marcha, el comprador se convierte, de esta manera, en el dueño absoluto de la corporación, incluyendo los permisos, licencias o derechos que pueda poseer el negocio. En ese caso, salvo que se estipule lo contrario, el comprador contrae también las obligaciones o acuerdos contractuales con terceros vinculados con la gestión de la empresa y se esperaría que así continúe la operación.

### Responsabilidades y cumplimiento

Precisamente, en caso que se opte por la compra de acciones, hay que cerciorarse de que la parte vendedora haya cumplido con todas las disposiciones de las agencias gubernamentales locales y federales.

Es necesario verificar la vigencia del Certificado de Comerciante, la vigencia de las pólizas del Fondo del Seguro del Estado y el

“ Para determinar el valor de compra de un negocio, se necesita mucho más que conocer las ventas o el margen de ganancia de la empresa ”

Departamento del Trabajo.

Además, el comprador deberá cotejar con el Departamento de Hacienda, el cumplimiento con las planillas trimestrales y las de contribución sobre ingresos.

Además, es importantísimo solicitar una certificación de deuda a Hacienda y otras dependencias. Una vez se reciba la respuesta gubernamental, debe compararse con la información en los libros de la parte vendedora.

Procede, de igual forma, constatar si la compraventa del negocio debe presentarse ante la consideración de entidades regulatorias como podrían ser el Departamento de Salud, la Oficina del Comisionado de Seguros o la Oficina del Comisionado de Instituciones Financieras, entre otras.

### Análisis gerencial

Otro elemento a considerar son los talentos o recursos humanos con que cuenta la empresa. Es conveniente solicitar y analizar los expedientes de cada empleado, particularmente, considerando el desempeño de cada empleado, sus capacidades, debilidades y fortalezas.

El objetivo es lograr una operación más ágil con una respuesta más rápida y eficiente al cliente.

En el ejemplo que nos ocupa, Pablo es consciente de que hay mucho espacio para mejorar y por ello, tiene interés en poner en marcha una reingeniería para consolidar procesos y aumentar las ventajas de avances tecnológicos.

Además, desea realizar ciertas designaciones gerenciales y para eso, quiere estudiar, a fondo, el perfil y potencial de cada empleado.

**Relación con proveedores y aliados**  
Cuando se compra un negocio en marcha, también se compran las relaciones que pueda tener la empresa con proveedores o instituciones financieras.

Analizar el estado de esas relaciones es esencial porque estos suelen proveer financiamiento, ya sea para la compra de inventario o para el capital de operaciones o inversiones.

Es necesario que el comprador examine el expediente de cada proveedor y coordine un plan de visitas para conocerle, entender las inquietudes, si alguna, o reiterar el compromiso de la parte compradora para continuar haciendo negocios.

De igual manera, es necesario reunirse con los oficiales bancarios y establecer una relación directa con el banco para recibir el apoyo en el crecimiento futuro del negocio.

### La relación financiera y lo legal

Es necesario, de igual forma, entablar conversaciones con la institución financiera que apoya el curso de la empresa.

Es vital analizar los balances adeudados y las condiciones de los financiamientos que puedan estar vigentes. Hay que leer en detalle y cotejar documentos como pagarés, contratos de prenda y las garantías otorgadas.

Este análisis servirá para conformar que el flujo de caja del negocio es suficiente para el repago de las obligaciones contraídas. Además, en caso en que las condiciones financieras resulten onerosas, conviene proponer y trabajar una reestructuración de la deuda sea con un banco u otra entidad financiera.

De otra parte, ninguna transacción debe consumarse sin verificar con anterioridad los riesgos legales del negocio en marcha. ¿Qué sucedería si hay demandas radicadas contra el negocio? ¿Cuál es el alcance del relevo de responsabilidad que se incorpora a los documentos de cierre? ¿Qué consecuencias, si alguna, habrá para la parte vendedora si hace representaciones erradas o falsas para consumir la transacción.

Los factores discutidos no son certeza absoluta de que la compra de una empresa en marcha será un éxito o de que esta crecerá o continuará operando, pero sí contribuyen a determinar si la inversión que interesa hacerse es adecuada para quien sueña con dejar de ser empleado para ser su propio jefe.