

Comprar una pyme

Adquirir una pequeña o mediana empresa puede ser uno de los propósitos de vida más intelectualmente estimulante y financieramente gratificante. La flexibilidad profesional de nuestros días y el deseo de las personas de buscar nuevos desafíos y oportunidades, hacen que la opción de comprar empresas sea una tendencia en alza.



Mario Rodríguez Díaz
Profesor U. de los Andes

La característica del entorno actual es una creciente presión competitiva, que crea o destruye en un abrir y cerrar de ojos: barreras de entrada o de salida, protecciones o ventajas competitivas, canales de distribución y nichos de mercado. De tal modo que las empresas, grandes y pequeñas, requieren realineamiento estratégico permanente.

La flexibilidad y la capacidad de adaptación es ahora la constante requerida, atrás quedaron las décadas cuando nuestros ancestros acumularon fortuna haciendo negocios siempre de la misma manera.

Es frecuente, entonces, encontrar oportunidades para agregar competitividad y proyección a una pyme con base en modernidad tecnológica, financiera, administrativa, mercadológica, operativa y/o estratégica.

La opción de iniciar la pyme debe ser considerada, sobretodo si se trata de un producto único, operaciones innovadoras o un servicio nuevo. Sin embargo, hay factores que favorecen la posibilidad de adquirir un negocio en marcha.

Por ejemplo, la existencia de una trayectoria de ingresos y de flujo de caja, permite pronosticar mejor el desempeño y hace más segura la inversión. Mientras que, iniciar puede ser pura especulación.

Comprar un negocio en marcha es más fácil. Los clientes, los proveedores, los empleados, los equipos y las instalaciones están en condiciones operacionales. Por el contrario, iniciar requiere típicamente de enorme esfuerzo para poner todas estas piezas en su sitio.

Por otro lado, el comprador puede financiar la adquisición más fácilmente, porque la trayectoria del negocio en marcha permite anticipar las disponibilidades de efectivo y desarrollar esquemas de garantía aceptables para potenciales financiadores, entre los cuales puede estar el mismo vendedor.

Iniciar de ceros puede ser menos costoso, porque no requiere el pago de "primas", "goodwill" o sobreprecios al valor de los activos, pero lograr el punto de equilibrio normalmente requiere de períodos de flujo de caja negativo, que pueden hacer en el largo plazo, mucho más costosa la opción de iniciar frente a la de comprar el negocio en marcha.

La mayor ventaja de iniciar de ceros un negocio, radica en la posibilidad de moldear el negocio tal como el emprendedor lo desea: producto, servicio, tamaño, mercado, imagen, ubicación, operaciones, etc. Si el negocio creado de ceros termina siendo más exitoso que uno adquirido, es una pregunta sin respuesta.