



## EJEMPLO DE DATOS A MIRAR EN UN TRASPASO POR RELEVO

Nos encontramos en el supuesto de que queremos adquirir un traspaso por relevo de un negocio de venta al por menor de zapatos. Antes de adquirir el traspaso debemos fijarnos en bastantes datos para determinar la rentabilidad o no del negocio:

- 1 Volumen de facturación:** Esto representa las ventas. Se suele medir de manera mensual, aunque podemos pedir la facturación de algunos años atrás para determinar la evolución del negocio. Por ejemplo: Si tenemos una facturación de 10.000€ al mes y nosotros vendemos nuestros zapatos a una media de 80€ el par, quiere decir que hemos vendido 125 pares al mes.



10.000€ / mes → 125 pares / mes



- 2 Coste de las ventas:** Aquí debemos tener en cuenta únicamente el precio de compra de los productos (en este caso de los zapatos), es decir, cuánto nos cuesta a nosotros comprarle a nuestro proveedor cada par de zapatos. Sabiendo que hemos vendido 125 pares al mes, y cada par nos cuesta a nosotros 40€ de media, tendremos unos costes de las ventas de: 5.000€



125 pares × 40€ media → 5.000€ costes

- 4 Coste de personal:** El dueño del negocio tenía un trabajador contratado a media jornada, de modo que, en el caso de adquirir el negocio, también adquirimos todos los compromisos que tenía el dueño con este trabajador (antigüedad, vacaciones...). En el ejemplo, este trabajador a media jornada.



- a. Salario bruto: 800€
- b. Seguridad social de la empresa: 256€
- c. Coste total para la empresa: 1.056€



Aquí debemos tener en cuenta que esto es el coste de un mes, pero hay dos pagas extras, es decir, al año a esa cantidad de 1.056€ al mes, debemos sumarle 800€ dos veces, es decir, 1.600€

- 3 Costes fijos:**
- a. Alquiler: 1.200€ al mes
  - b. Luz: 80€ al mes
  - c. Agua: 15€ al mes
  - d. Gas: 40€ al mes
  - e. Teléfono e Internet: 45€ al mes
  - f. Gestoría: 40€ al mes



**TOTAL DE GASTOS FIJOS: 1.420€ AL MES**

- 5** Contando todo esto, tendríamos unos ingresos mensuales de 10.000€ y unos gastos de 7.476€, por tanto, nuestro beneficio será de 2.524€. Esto es sin contar la cuota de autónomo y sin contar los impuestos.



|                    |          |
|--------------------|----------|
| Ingresos mensuales | 10.000€  |
| Gastos totales     | - 7.476€ |
| Beneficio mensual  | 2.524€   |



### ADEMÁS DE ESTO, A LA HORA DE TOMAR LA DECISIÓN DE SI ADQUIRIR O NO UN NEGOCIO POR TRASPASO, DEBEMOS TENER EN CUENTA EL STOCK QUE HAY INCLUIDO EN EL PRECIO DEL TRASPASO:

En una zapatería, el inventario es crítico. Muchos traspasos fallan porque el stock que te dejan es "muerto" (modelos de hace 3 años o tallas imposibles).



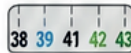
#### Valoración del stock:

Si te dicen que hay 40.000 € en calzado, pide un inventario detallado.



#### Curva de tallas:

Comprueba que no sean todo números 36 y 41. Necesitas los números centrales (38-39 en mujer, 42-43 en hombre) para vender.



#### Obsolescencia:

El calzado es moda. Aplica una depreciación al precio de traspaso:

- a. Temporada actual: 100% valor.
- b. Temporada pasada: 50% valor.
- c. Más de 2 años: Valor residual (o casi cero).



### EL SIGUIENTE PUNTO QUE DEBEMOS TENER EN CUENTA SON LOS INDICADORES DE SALUD DEL NEGOCIO. HAY QUE FIJARSE EN LOS SIGUIENTES DATOS:

- 1** **Ticket Medio:** Si es de 80 €, necesitas vender 125 pares al mes para facturar esos 10.000€. ¿Ves ese flujo de gente en la tienda?
- 2** **Tasa de Conversión:** De cada 10 personas que entran, ¿cuántas compran? (Lo normal es un 10-20%).
- 3** **Ratio de Devoluciones:** Si es muy alto, quizás la marca que trabajan tiene problemas de calidad o tallaje.

### EN CUANTO A LOS ASPECTOS LEGALES, DEBEMOS MIRAR DISTINTOS PUNTOS:



- 1** **Contrato de Arrendamiento:** Es el documento más importante. Asegúrate de que el propietario autoriza el traspaso y por cuántos años te asegura el local. Lo ideal es firmar un nuevo contrato de arrendamiento con el dueño del local comercial.
- 2** **Licencia de Actividad:** Comprueba que esté en regla y que no haya denuncias municipales por accesibilidad o ruidos.
- 3** Además de esto, hay que tener en cuenta la **subrogación a los contratos del personal** contratado de la que hemos hablado anteriormente.