

Desde 1979 VR Business Brokers ha vendido más de 70.000 empresas

Clientes, asociados, amigos:

Con mucho gusto queremos anunciarles la incorporación de dos nuevas oficinas a la red de **VR Business Brokers** en España. Son los despachos de **San Sebastián-Donosti**, que inicialmente cubrirá la zona del País Vasco; y la oficina de **Palma de Mallorca**, que atenderá las necesidades de las Islas Baleares.

Con estos dos nuevos despachos ya suman 11 las oficinas de la red líder en intermediación de compra y venta de empresas Pymes en España, que desde el inicio de su actividad se ha abocado a atender a los pequeños y medianos empresarios y ofrecerles una salida viable al cierre de su negocio o compañía.

- Consideraciones a la hora de arrancar una empresa pequeña
- VR establece colaboración con red de Business Angels
- El comercio en España
- Empresas a la venta

La crisis del sector inmobiliario, construcción y bursátil, oportunidad para reactivar a la Pyme

La crisis crediticia en los mercados internacionales, el enfriamiento del sector de la construcción e inmobiliario y el estancamiento del mercado bursátil producirá una traslación de fondos y recursos de inversión hacia la Pyme.

[Más detalles](#)



VR Business Brokers, líder internacional celebró a finales de junio su sexta convención semestral, donde se discutieron aspectos importantes de la operatividad de nuestras oficinas asociadas en España y ahora la nueva oficina central de Portugal.

El futuro prometedor de la compra y venta de Pymes en España

El sector de las Pymes en España está totalmente desatendido y lo que abunda es la desinformación. Muchos emprendedores de negocios creen que la única manera para ser exitosos es comenzar de cero, pero se equivocan y desafían las estadísticas.

[Más detalles](#)

Si no quiere recibir este boletín, [haga clic aquí](#). [Política de privacidad](#).

Si tiene preguntas o comentarios, escríbanos un correo electrónico a: info@vrspain.es

Copyright © VR Business Brokers® 2006. Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial sin previa autorización.

La crisis del sector inmobiliario, construcción y bursátil es una oportunidad para reactivar a la Pyme en España

Según un estudio de **VR Business Broker**, empresa dedicada a la compra y venta de negocios, la crisis crediticia en los mercados internacionales con las consecuentes subidas del BCE de las tasas de interés, el enfriamiento del sector de la construcción e inmobiliario y el estancamiento del mercado bursátil producirá una traslación de fondos y recursos de inversión hacia la Pyme. Son buenas noticias para este sector de la economía real que se podría reactivar, especialmente como fuente de financiación para darle continuidad a cientos de miles de empresarios que carecen de generación de relevo y que conllevó al cierre de 250.000 empresas en el 2005.

Según los datos de **VR Business Brokers España**, de un total de más de 3.100.000 empresas en España, más del 8% cesan su actividad cada año, de las cuales el 34,2% pertenecen a la hostelería, el 30,5% del sector servicios, el 18,2% del sector comercio y el 17,1% son empresas industriales.

Una gran mayoría de éstas empresas se han cerrado por ausencia de compradores o inversores quienes han apostado más por el ladrillo y han obtenido plusvalías por encima del 17% interanual, o por las inversiones especulativas bursátiles con retornos igualmente superiores al 15%. Esto se acabó, y es una gran oportunidad para que los inversores se centren en la compra y venta de empresas Pymes que ofrecen rentabilidades muy superiores a las mencionadas.

La evaluación que ha hecho **VR Business Brokers España** es que la crisis crediticia y bursátil impulsará el mercado de la compra y venta de empresas. La crisis con las hipotecas subprime en Estados Unidos ha puesto de relieve la equivocada estrategia de la Fed de abaratar en exceso el costo del dinero para financiar el boom inmobiliario y de la construcción. Las consecuencias de quiebras masivas de bancos y el pinchazo bursátil comienza a salpicar a la economía española. Empresas altamente endeudadas tendrán problemas de liquidez, y las nuevas inversiones serán suspendidas o diferidas.

“Las fuentes de inversión alternativas por la vía de fusiones o adquisiciones por capital español o intracomunitarias, venta de participaciones, o la venta de empresas y negocios tomarán mayor auge”, afirmó José María Varas, consejero delegado de VR Business Brokers Spain. Agregó que nuevos o viejos actores tales como capital riesgo, venture capital o business angels centrarán su atención en las empresas Pymes que ofrecen mejores retornos a sus inversiones. La crisis crediticia tendrá su impacto en las operaciones apalancadas del sector del capital riesgo, con una moderación a la baja en las valoraciones de empresas.

VR Business Brokers es la empresa líder a nivel internacional desde 1979 en la intermediación de compra y venta de negocios, con más de 70.000 empresas vendidas en el mundo y una red de 130 oficinas internacionales y más de 3.000 brokers. En España tiene una red de 11 oficinas y más de 40 profesionales a tiempo completo, en cartera mas de 200 empresas con un valor de venta de 500 millones de euros, y planes en el corto plazo de 50 oficinas y 1.000 empresas en cartera.

Los servicios que presta VR Business Brokers son para vendedores y compradores a través de mandatos de venta o de compra, para grupos industriales o de inversión para la adquisición de empresas, la valoración y preparación de cuadernos de venta, la búsqueda de financiación para la adquisición de empresas, la búsqueda de capital de expansión para Pymes y la asesoría a capital riesgo, private equity o business angels interesados en invertir en Pymes con alto potencial de crecimiento y rentabilidad.

El futuro prometedor de la compra y venta de Pymes en España

El sector de las Pymes en España está totalmente desatendido y lo que abunda es la desinformación. Muchos emprendedores de negocios creen que la única manera para ser exitosos es comenzar de cero, pero se equivocan y desafían las estadísticas: según cifras de las cámaras de comercio, en el 2005 se dieron de alta 374.000 empresas, pero cerraron sus puertas 251.000. De las empresas creadas entre un 50 y 80 por ciento no logran ser exitosas en el mercado por diversas razones y por ello deben cerrar en sus primeros 5 años de vida.

Existe otra clase de emprendedor, el que logra desarrollar su visión y supera los obstáculos de las empresas de nueva creación, al comprar una empresa ya existente.

Independientemente de la historia pasada de un negocio, una empresa ya existente, tiene una historia a partir de la cual tomar decisiones. Aunque la empresa no haya sido rentable en el pasado, las habilidades y fortalezas que tenga como empresario pueden convertirla en un proyecto exitoso.

Las estadísticas son abrumadoras en España y en el resto de Europa: más del 40% de las Pymes están en manos de empresarios de más de 60 años, y en su gran mayoría carecen de generación de relevo. Uno de los retos en el sector de Brokers de Negocios es convencer al emprendedor para que no agote sus energías comenzando una y otra vez, ofreciéndole en venta empresas que ya existen.

Las perspectivas para nuestro sector son excelentes. Nuestros servicios cada vez son más demandados a medida que la situación de las Pymes se agrava. El problema para las empresas Pymes existentes en el mercado es la amenaza por su inminente extinción. En su inmensa mayoría las más de 3,3 millones de empresas familiares que operan en el país, cuando llega el momento de la sucesión, por razones voluntarias o forzadas, la transmisión de la propiedad está amenazada por falta de compradores. Las trabas son, por un lado la total desinformación en el mercado sobre la existencia de miles de Pymes en venta que propicie la creación de una bolsa de oportunidades para empresarios compradores y vendedores, y por otro lado la ausencia de políticas o incentivos de tipo financiero o fiscal de naturaleza institucional que faciliten e incentiven la realización de transacciones entre empresarios vendedores y personas que quieren comprar.

El mercado español está evolucionando y exigiendo servicios cada vez mas especializados. Vemos que en la medida que España se integra en mercados mas globalizados se acentúa la cultura empresarial. Como ejemplo citamos al mercado de Estados Unidos en lo que respecta a nuestro sector de intermediación financiera para Pymes. Tiene una historia de más de 25 años y una cultura empresarial más propicia al uso de servicios de intermediación profesional. Las Pymes en el mercado español cambian de manos con menor frecuencia por razones culturales, sin embargo los fenómenos del envejecimiento de la población y ausencia de sucesión, la globalización y la disminución de la rentabilidad obliga a cambiar el patrón y acelerar los procesos de transmisión de empresas. Cadenas como VR Business Brokers ven al país como terreno fértil para desarrollarse, expandirse por toda la geografía española y prestar un servicio necesario al mundo de la Pyme.

Por José María Varas, consejero delegado de VR Business Brokers Spain

Consideraciones a la hora de arrancar una pequeña empresa

Hay muchas maneras de definir una pequeña empresa. Una persona que quiera incursionar en el mundo empresarial con un negocio nuevo o ya establecido lo hará necesariamente con una pequeña empresa. Para el momento en que el tamaño de la empresa vaya aumentando en número de empleados, ventas anuales, total de activos, entre otros indicadores, los problemas del propietario ya no serán los de un pequeño negocio, sino el de sostener su existencia y crecimiento.

Según cifras del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio español, el 99,87 por ciento de las más de 3 millones de empresas existentes en el país tienen menos de 300 empleados. Adicionalmente, más del 56 por ciento de las empresas están en manos de una sola persona física como medio principal de ocupación o autoempleo y que se consideran por definición, pequeñas empresas. Estas cifras deberían ofrecer a los potenciales emprendedores algunos incentivos: no están solos.

VENTAJAS DE TENER SU PROPIA EMPRESA

- El tener el control sobre lo que se hace o cómo se hace;
- El ser su propio jefe;
- El disfrutar de la satisfacción de ser exitoso en base a sus propios esfuerzos;
- El usar su energía para promocionar sus intereses.

DESVENTAJAS

- Se está arriesgando capital propio o prestado.
- Se tendrán que trabajar muchas horas y tener pocas vacaciones.
- La responsabilidad del éxito o el fracaso descansa solamente en sus hombros.
- Se renuncia a la seguridad de un empleo remunerado.

- Considere el por qué quiere tener un autoempleo

Pregúntese a sí mismo:

- Realmente quiere cambiar su estatus y por qué;
- Si sus necesidades serán cubiertas al cambiar simplemente de trabajo;
- Si tiene el apoyo de su familia o pareja;
- Si entiende completamente el alcance de los riesgos que asumirá;
- Si puede trabajar desde su casa si es necesario;
- Si sus habilidades o experiencia pueden agregar valor a los productos o servicios que ofrecerá;
- Si tiene la fuerza de continuar ante las dificultades;
- Si tiene algo que ofrecer por lo que la gente quiera pagar.

- Haga una lista de sus activos y pasivos

Todos los negocios necesitan capital. El que pueda financiar su emprendimiento sin solicitar un préstamo depende de sus activos existentes. ¿Cuál es el valor de su casa, las pólizas de seguro de vida, las cuentas de pensiones y de ahorros, su portafolio, las posesiones materiales y otros activos? ¿Cuáles son sus compromisos financieros en los próximos 3 a 5 años? ¿Cuáles son los costes operativos que necesita cubrir y cuales son los pasivos que deben contabilizarse? ¿Algunos de sus activos pueden convertirse en efectivo? ¿Cuánto efectivo puede poner sobre la mesa? ¿Algún miembro de su familia o amigo estaría dispuesto a darle o prestarle dinero? En esta primera etapa, hable sobre estos temas con su asesor financiero.

- Pregúntese qué es lo que quiere

¿Qué es lo que realmente quiere? ¿Libertad? ¿Ser rico? ¿Una oportunidad de dejar atrás el estrés del mundo corporativo? Posibilidades de viajar, conocer gente o encaminarse a una meta por largo tiempo anhelada? ¿Más o menos responsabilidades? ¿Sus motivos son positivos (quiere alcanzar una meta) o negativos (quiere alejarse de algo)? Escriba sus respuestas, sea realista.

Identifique los productos o servicios que busca desarrollar

- Evalúe sus fortalezas y debilidades particulares y determine las metas que quiera alcanzar.
- Analice los costes de arranque de diferentes tipos de negocios.
- Sea precavido en cuanto a convertirse en un consultor. ¿Tiene la suficiente experiencia?
- Identifique los bienes y servicios que las compañías y otras organizaciones locales compran fuera de su área.
- Investigue las posibilidades de vender productos fabricados por terceros.
- Considere cómo puede mejorar las ideas de otros o entrar en una asociación con una empresa existente.
- Revise sus periódicos locales, las oportunidades surgen de los sitios menos pensados.
- Esté atento a los cambios en las regulaciones que puedan ofrecer oportunidades de negocios de las que se podría aprovechar.
- Considere publicitar en forma anónima su interés en invertir y en compartir la administración de un negocio existente que esté subcapitalizado.

Escriba un plan de negocio

Ha decidido seguir adelante. Existen muchos libros, sitios de Internet y cursos que ayudan a la gente a escribir planes de negocios efectivos. Los centros estatales para ayuda al empresario y las asociaciones de empresarios pueden ofrecer ayuda personalizada. Su contable, abogado y banquero también pueden ser buenas fuentes de asesoramiento.

Notas de interés

VR establece colaboración con red de Business Angels

VR Business Brokers Spain, que continúa desarrollando su proceso de expansión y desarrollo en el territorio español, ha establecido una colaboración con una Red Privada de Business Angels, cuya sede central está en Logroño y tiene actuación en Galicia, País Vasco, Navarra, La Rioja, Castilla La Mancha, Andalucía y Baleares.

La principal función y objetivo de esta Red es acercar las pequeñas y medianas empresas, nuevas o en fase de crecimiento a inversores privados. No sólo actúan como intermediarios y conectores entre los proyectos de emprendedores y los Business Angels e inversores sino que aportan valor añadido ayudando a emprendedores a mejorar sus proyectos, asesorándoles y prestándoles un servicio para que su proyecto pueda avanzar con éxito.

El objetivo de la colaboración entre VR y Business Angels Rioja es intercambiar información sobre empresas que puedan ser objeto de interés de un business angels o requerir de su financiación. Asimismo, Business Angels Rioja informará a VR sobre empresas o inversores que identifiquen en su red y puedan estar interesados en los servicios de compra, venta o valoración.

El comercio en España

- ◆ Según el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, la densidad comercial en España en el 2006 era de 13 empresas por cada 1.000 habitantes.
- ◆ Esta cifra está por encima de la media europea, que se sitúa en 8 empresas por cada 1.000 habitantes. Aunque, las empresas de distribución comercial en nuestro país son de menor tamaño y con menor productividad que en el resto de países europeos.
- ◆ Por comunidades autónomas, las de mayor densidad de distribución comercial fueron Islas Baleares con 16,6 establecimientos por cada 1.000 habitantes, Galicia con 15,39 locales y las Islas Canarias con 15,34 establecimientos.
- ◆ Las comunidades autónomas que tienen menos densidad de distribución comercial son Madrid con 12,57 establecimientos por cada 1.000 habitantes, Aragón con 13,05 locales y el País Vasco con 14,01 establecimientos.
- ◆ Las empresas comerciales representan el 26,3 % de todas las empresas
- ◆ Según el estudio del Ministerio, el valor del comercio total de los establecimientos comerciales en España estuvo cerca del billón de euros el año pasado, un 7,29 % más que en el 2000.

Empresas a la venta

De nuestra cartera hemos seleccionado algunas empresas para darles a conocer la oferta de servicios:

Menos de 1 millón de euros

- ◆ Comercio minorista-franquicia (Barcelona)
- ◆ Agencia inmobiliaria (Murcia)
- ◆ Restaurante tradicional (España)
- ◆ Restaurante (Madrid)
- ◆ Restaurante y vivienda (Barcelona)
- ◆ Empresa servicios de comunicación (Barcelona)
- ◆ Hotel Rural (Teruel)
- ◆ Restaurante franquicia (Teruel)
- ◆ Tintorería (Barcelona)
- ◆ Empresa construcción, saneamiento (España)
- ◆ Agencia de publicidad (Madrid)
- ◆ Tienda reparación de móviles (Madrid)
- ◆ Tienda de lencería (Madrid)
- ◆ Garden Center (España)
- ◆ Empresa de limpieza (Madrid)
- ◆ Centro estética (Madrid)
- ◆ Centro de ocio (Torrejón de Ardoz)
- ◆ Empresa de instalaciones eléctricas (España)

Entre 1 y 5 millones de euros:

- ◆ Empresa despiece y productos cárnicos (Murcia)
- ◆ Empresa de limpieza (Andalucía)
- ◆ Fábrica de aluminio (Madrid)
- ◆ Empresa de transporte (Barcelona)
- ◆ Empresa instalaciones eléctricas (España)
- ◆ Empresa de interiorismo, venta de muebles (España)
- ◆ Gasolinera-hostal (España)
- ◆ Empresa constructora (Madrid)
- ◆ Empresa compraventa coches usados (España)
- ◆ Restaurante en Las Ramblas (Barcelona)
- ◆ Joyería (Alicante)
- ◆ Club de fitness (Barcelona)
- ◆ Concesionario vehículos usados (Madrid)
- ◆ Empresa metalúrgica (Zaragoza)

Más de 5 millones de euros:

- ◆ Empresa metalmecánica (España)
- ◆ Diseño, importación de calzado (Alicante)
- ◆ Gabinete médico (Madrid)
- ◆ Empresa constructora (Madrid)
- ◆ Empresa prefabricados hormigón (España)
- ◆ Gasolinera (Madrid)
- ◆ Canal de televisión local (Aragón)
- ◆ Fábrica artículos bricolaje (Madrid)

Para conocer nuestra amplia cartera de empresas a la venta haga clic en:

www.vrspain.es

OFICINAS CENTRALES
Paseo de la Castellana, 170, 6º D
28046, Madrid, España

Teléfono: (34) 902 024849
Fax: (34) 91 350 2157
Correo: info@vrspain.es

[¿Desea establecer su propio despacho de intermediación?](#)

[¡Únase a la red VR!](#)

Compra y venta de negocios... un asunto de profesionales

Alicante - Barcelona Eixample - Barcelona Vallés Occidental - Madrid Castellana - Madrid Este - Madrid Noroeste
Murcia - Palma de Mallorca - San Sebastián - Sevilla - Zaragoza

[Volver a la página principal](#)