

Durante la semana / During the week

El prometedor futuro del sector de Intermediación en la Compra y Venta de Empresas

The promising future of the Intermediary Sector of the Buying and Selling of Companies



El 21 de mayo, el consejero delegado de VR Business Brokers, **José María Varas**, ofreció una conferencia en la que, bajo el título *Fusiones y adquisiciones en el segmento de las Pymes*, analizó los distintos mecanismos asociados a estas operaciones, ofreciendo una completa visión sobre el prometedor futuro que se le augura al sector de la intermediación en la compra y venta de pequeñas y medianas empresas. Una ponencia en la que se abordaron cuestiones tales como el reto de supervivencia al que se enfrentan las empresas familiares a causa diversos factores como la falta de sucesión, y cómo los procesos de consolidación por la vía de fusiones, adquisiciones o venta son la salida lógica para garantizar su continuidad.

El sector de Capital Riesgo y Private Equity está buscando diversas oportunidades de inversión diferentes dirigidas a la gran empresa y que, de cara a las pymes, representan una oportunidad para inversores que buscan nuevas alternativas. Hay muchas oportunidades de compra a precios razonables y un largo recorrido para crecer en un mercado muy atomizado. Desde el punto de vista del capital inversor, en los últimos años se han realizado transacciones muy apalancadas con recursos bancarios y se han pagado precios muy altos por las empresas vendidas. Las elevadas valoraciones pagadas ponen en riesgo la viabilidad de algunas transacciones, lo cual presiona a la empresa adquirida a cumplir con objetivos de negocios en muchos casos irrealizables.

José María Varas también manifestó la necesidad de profesionalizar el sector de la intermediación en la compra y venta de pymes, con redes especializadas en la valoración, negociación y venta de las empresas, y un *know how* y experiencia que permitan llevar a buen término este tipo de transacciones.

La sesión fue presentada y moderada por **Paz Ambrosy**, profesora de Gestión Emprendedora del IE Business School.



On Wednesday, 21 May, the Managing Director of VR Business Brokers, **José María Varas**, looked at *Fusiones y Adquisiciones en el Segmento de las Pymes*, analyzing the distinct mechanisms associated with these operations. The session was presented and moderated by **Paz Ambrosy**, Professor of Entrepreneurship Management at IE Business School.

Varas presented a complete vision about the promising future foreshadowed by the

sector of intermediation in the buying and selling of small and large companies. The address included tackling questions such as the challenge of survival faced by conglomerates due to lack of succession, consolidation via mergers, acquisitions or sale which are the logical departures that guarantee success, etc.

The sector of Capital Risk and Private Equity is looking for new investment opportunities, apart from those of large companies; and the small and medium-sized enterprises represent a possibility for investors looking for new alternatives. There are many opportunities for sale at reasonable prices, and high growth potential in a fragmented market. From the capital investors' perspective, the last few years have introduced a rise in bank-funded transactions with the sale of businesses at very high prices. The high values placed on these companies have put the feasibility of these transactions at risk, which places pressure on the acquired company to complete unreasonable business objectives.

He also spoke about the necessity of professionalism within the sector of mediation in the buying and selling of small and medium-sized companies, using chains of experts in valuations, negotiation and sale of the enterprises, and know-how and experience that facilitate these types of transactions.

The session was introduced by **Paz Ambrosy**, professor at IE Business School.

Presentación de “Los diez pecados capitales del jefe” “Los diez pecados capitales del jefe” book presentation

El 7 de mayo, se presentó, en el IE Business School, el libro *Los diez pecados capitales del jefe*, de **Leo Farache**, Executive MBA 1990 por el IE Business School. En su presentación acompañaron al autor, **Manuel Pimentel**, presidente de Editorial Almuzara y exministro de Trabajo de España; **Félix Muñoz**, director de Marketing de Telefónica de España; **Alfonso Villalonga**, presidente de Amref (Fundación Africana para la Medicina e Investigación); y **Victoria Gimeno**, directora de Antiguos Alumnos del IE Business School.

Para escribir esta obra, Leo Farache se ha basado en su experiencia laboral en diversos



sectores y distintas posiciones, en las que ha tenido la oportunidad de conocer y ver a muchos jefes en acción, por lo que puede hablar con fundamento de lo que debe y lo que no debe hacer un jefe.

Todos pasamos mucho tiempo en el trabajo y sabemos que el jefe puede limitar el talento de las personas, su felicidad y su productividad. En este libro se analizan más de 60 situaciones reales. Desde *IDEAS* queremos recomendar su libro a todos los antiguos alumnos del IE.

On 7 May, **Leo Farache** (ExMBA 1990 from IE) presented the book *Los diez pecados capitales del jefe*. The presentation was done by **Manuel Pimentel**, President of Editorial Almuzara and Ex-Minister of Labour Force in

Spain; **Felix Muñoz**, Marketing Director of Telefonica Spain; **Alfonso Villalonga**, President of Amref (African Foundation for Medicine and Research) and **Victoria Gimeno**, Director of IE Alumni Association.

Leo Farache has written this book based on his own experiences, having worked in different areas and positions, and thus having had opportunities to know many different bosses in action. As a result, he had ideas about what a boss can do and what s/he cannot do.

We all spend a lot of time working and we understand how a boss can stimulate talent, happiness and productivity. In this book, he has analyzed this through more than 60 real situations. We recommend this book to all our alumni.

Foro de Gestión Emprendedora

El pasado 5 de junio, tuvo lugar un nuevo Foro de Antiguos Alumnos de Gestión Emprendedora, en el que se trató el tema *Emprendedores en Oriente Medio: Dubai, un mercado por descubrir*. Seguro que alguna vez hemos tenido delante la famosa foto de la isla The Palm, que los Emiratos Árabes están construyendo en el Golfo Pérsico, o el hotel Burj Al Arab, único de 6 estrellas en el mundo... Sí, se trata de Dubai, una ciudad cosmopolita y moderna que ofrece infinidad de oportunidades no sólo para disfrutar de unas lujosas vacaciones, sino para hacer negocios. Sin embargo, son muy pocos, aún, los españoles que se han decidido a mirar hacia aquel rincón del mundo para ampliar sus negocios o para empezar uno nuevo, a pesar de que la sociedad local y la realidad jurídico-fiscal es altamente beneficiosa para los emprendedores. Construcción, turismo, hostelería, ocio, tecnología, lujo, automoción, cuidados estéticos, servicios de consultoría, financieros, minería, alimentación, etc. son sólo algunos ejemplos de los sectores que crecen a ritmos de vértigo año tras año, esperando que “la armada española” se fije en ellos. Así contamos como ponente para esta sesión con uno de esos pocos españoles que han iniciado la aventura emprendedora en Dubai, **Sergio Cervantes**, MBA Part Time 2006 por el IE Business School, *general manager* de S. Consulting. La jornada estuvo moderada por **Álvaro Sancho**, profesor del departamento de Gestión Emprendedora del IE Business School.



Entrepreneurial Management Forum

On 5 June, we held a new IE Alumni Entrepreneurship Management Forum on *Emprendedores en Oriente Medio: Dubai, un Mercado por descubrir*. Surely, one has come across in the past, the famous photo of the “the palm island” that the United Arab Emirates is constructing in the Persian Gulf or the hotel “Burj Al Arab” the only six star hotel in the world...yes, the topic was Dubai, a modern cosmopolitan city that offers infinite opportunities not only to enjoy luxurious vacations, but also to do business. However, very few, even fewer Spaniards have decided to look at this corner of the world to expand their businesses or to start afresh, despite the local society and the legal tax reality which are greatly beneficial for entrepreneurs. Construction, tourism, hotel management, leisure, technology, luxury, automotive, aesthetic cities, consultant services, finance, mining, food industry, etc. are only some examples of the areas that are growing at dizzy rates year-after-year, waiting for the “Spanish Armada” to fix their eyes on them. The speaker was one of those few Spaniards that have initiated an entrepreneurial adventure in Dubai, **Sergio Cervantes** (MBAP 2005), General Manager of S. Consulting. The event was moderated by **Álvaro Sancho**, Professor of Entrepreneurship Management at IE Business School.