



Empresa creada en 1985 aunque sus fundadores ya tenían amplia experiencia en el sector de nuevas tecnologías.

Situada en la Comunidad de Madrid , la actividad principal de la Empresa es la importación principalmente desde Asia de Terminales Punto de Venta, Impresoras de tickets, cajones portamonedas, scanners, monitores táctiles, visores y otros tipos de periféricos, cajas registradoras, detectores de billetes falsos y contadoras de dinero, desde hace más de catorce años representamos en exclusiva para España a una fábrica europea de registradoras y POS de gama baja, media y alta, importamos nuestra propia gama de PDA's y TPV's

Actualmente disponemos de una amplia gama de productos de bajo consumo y altas prestaciones a un precio muy competitivo pero que nos permite mantener buenos márgenes, así como una gama de impresoras de tickets de gran calidad y a precio económico, trabajamos con fábricas Asiáticas directamente e importamos contenedores completos de cajones portamonedas.

Como valor añadido, a través de una empresa de software, hemos desarrollado una solución para la gestión de ventas en Hostelería y Comercio con el objetivo de poder ofrecer soluciones completas a nuestros clientes y que únicamente nuestra Empresa comercializa en exclusiva.

En el sector de climatización importamos calefactores por infrarrojos y en humidificación de terrazas los productos

Una vez realizadas las importaciones, se almacena y distribuye el material a través del canal de venta (distribución).

La cartera de clientes es aproximadamente de unos 1.500 distribuidores que cubren el territorio español inclusive Baleares y Canarias.

Existen dos canales de venta, el de hostelería/comercio y el canal de informática, el objetivo de ambos es el hostelero y comerciante como cliente final.





A parte del canal de distribución, la Empresa colabora muy estrechamente con tres mayoristas que a su vez éstos poseen su propia red de distribuidores. Estos Mayoristas gozan de condiciones especiales para que puedan vender a sus clientes al mismo precio que nuestra Empresa vende a su red comercial. Cada uno de ellos está situado estratégicamente en el Norte, Sur y Este de la Península Ibérica, viajan y mantienen un contacto directo con sus distribuidores que en la mayoría de los casos son distintos a los de nuestra Empresa.

El perfil del cliente es un tipo de distribuidor pequeño y mediano, generalmente muy conocido y bien considerado en su zona, que prefiere representarse a sí mismo antes que a una marca conocida, valora mucho la calidad del producto y que éste sea competitivo, confía plenamente en nuestra Empresa y en la profesionalidad de su equipo. El distribuidor no suele almacenar material pero es muy exigente en el momento de realizar un pedido y en ese instante precisa disponer del envío lo antes posible, éste es uno de los mayores servicios que ofrecemos desde hace más de 27 años...

Nuestros clientes trabajan 40% pre-pago, 50% paga entre 15 y 30 días, 8% entre 30-60 días y aproximadamente el 2% lo hace a 30-60-85 días con recibos domiciliados.

La Empresa NO vende al usuario final, es el distribuidor el que vende y atiende al cliente final.

A pesar de la crisis global y la difícil situación del mercado, la Empresa se mantiene de las ventas que recibe diariamente por teléfono o vía e-mail, y publica sus productos en prestigiosas revistas informativas del Sector Nuevas Tecnologías.

El personal de la Empresa nunca viaja para visitar a sus clientes y conocerles personalmente en sus instalaciones, ofrecerle sus productos o informarle de las últimas novedades o posibles proyectos futuros, el personal de la Empresa no desarrolla la función de llamar por teléfono a sus clientes para ofrecerles los productos..... Con estas observaciones, queremos recalcar que el potencial de la Empresa es muy grande y no está desarrollado ya que hasta ahora el objetivo de la Empresa es mantenerse con buen producto, buen precio y buen servicio pero NO crecer más y no abrir más segmento de mercado...





Tampoco estamos posicionados en Google y a pesar de estas acciones para nada comerciales, la red de distribución confía en la Empresa, a pesar de la crisis económica global, a pesar de la desinformación que tiene la red de distribución de la Empresa, a pesar de que NO somos los más baratos del mercado .... Pero probablemente debido a la buena y larga trayectoria profesional-comercial y al buen servicio que nuestro personal ofrece a los clientes, tenemos numerosas llamadas todos los días que se transforman en pedidos y ventas.

La venta anual en un año tan difícil como el 2010 fue (impuestos aparte) de 2.218.884.-Euros y en el año 2011 las ventas han sido de 2.500.000.-Euros.

El margen con el distribuidor es de un 30% (+ -) y con el mayorista entre un 15% mínimo.

No existen impagados con clientes ni la Empresa ha tenido nunca deudas pendientes o demandas judiciales.

Debido a la situación familiar y a otros asuntos externos que tenemos los socios de la Empresa, la venta es del 100% del negocio con su equipo humano y profesional compuesto de seis personas que desempeñan las siguientes funciones: una persona en departamento de ventas, una persona en administración- ventas- facturación y apoyo ventas y tres personas en el departamento técnico, quedaría sin ocupar la dirección y el departamento de compras que actualmente está coordinado por los accionistas y dueños de la Empresa.

Las deudas a corto plazo son los pagos a proveedores.

El día de la compra-venta la Empresa se vende con su stock y pago pendiente a proveedores.

La Empresa posee los siguientes inmuebles:

Nave de 350 m2 que es la sede social, totalmente equipada y funcionando en la Comunidad de Madrid.

Nave-local de 140m2 situada en la Comunidad Valenciana, totalmente libre de cargas y que por falta de tiempo ha permanecido siempre cerrada.





El precio por la venta del 100% de la Empresa es de DOS MILLONES DE EUROS de los que en el momento de la compra-venta quedarían liquidadas por parte del vendedor las deudas a largo plazo que la Empresa pudiera tener, es decir la Empresa se vendería con el stock que tuviera en ese momento y solo quedarían los pagos pendientes a proveedores que en su momento se detallarían, más las dos Naves que la Empresa posee en propiedad.

Se dejará opcionalmente al comprador decidir si desea adquirir los locales en propiedad o prefiere descontar el importe de 500.000.-Euros del precio de la compra, es decir por DOS MILLONES de euros la Empresa con su patrimonio o por 1.500.000.-Euros sin las naves, si fuera esta segunda opción, el comprador pagaría un alquiler del local mientras la Empresa siguiera operando en su actual sede social.

Las marcas que posee en propiedad la Empresa (tres marcas), estarían dentro de la venta.

### **VENTAJAS Y BENEFICIOS QUE OFRECE LA EMPRESA AL COMPRADOR:**

Adquirir una Empresa muy conocida, bien considerada y completamente establecida en España desde 1985 en el Sector de Soluciones para la gestión de la Hostelería y Comercio.

Comenzar a vender desde el primer día de la compra, generando beneficios con compras seguras y muy buen conocimiento del mercado, lo que permitirá que la Empresa siga generando beneficios diarios y mientras se puede elaborar una estrategia de mercado desde una base sólida.

Situarse desde el primer momento líder en el sector, entre las más conocidas y con las empresas que más segmento de mercado poseen en España.

A pesar de adquirir una Empresa que lleva mucho tiempo establecida en España con una base muy sólida, es fácil adivinar que la Empresa no está desarrollada nada más que a un 10/15% de su potencial. El contacto con la red de distribución que es fiel a la Empresa es esencial para desarrollar la actividad y hasta ahora NO se está haciendo. Ningún distribuidor puede decir que alguien del departamento de ventas de nuestra Empresa, le ha visitado en los últimos 5 años...raro... pero cierto...





Comenzar desde el primer momento con un mínimo equipo de personas profesionales que en todo momento tienen un conocimiento perfecto del sector y del mercado, conocen perfectamente a los clientes y saben como tratarlos en todo momento.

-Un servicio técnico especializado y profesional que conoce el producto y está capacitado para dar el servicio a la red de ventas así como reparar al menor coste posible y con la mayor rapidez.

-El compromiso de un Software para la gestión de Hostelería y Comercio en diferentes versiones, que solo distribuye nuestra Empresa a nivel Nacional y que está desarrollado por uno de sus principales colaboradores. Es decir, se ofrecen soluciones completas a los distribuidores.

-En el caso de adquirir los locales, teléfonos, el comprador adquiere en resumen una Empresa totalmente funcionando, sin deudas pendientes, totalmente saneada y dando beneficios desde el primer momento, con una red de distribución que permitirá al comprador introducir sus productos a través del canal que ya está colaborando y confiando en la Empresa desde hace más de 27 años.

Muy buena situación geográfica tanto para España como para la distribución y expansión al resto de Europa, Rusia, Norte de África...nuevas zonas turísticas en desarrollo, etc..

Permitirá abrir nuevos mercados en España, cadenas hoteleras, organismos oficiales, grandes áreas de supermercados y centros comerciales, franquicias... y demás sectores en los que hasta ahora nuestra Empresa no ha querido estar ya que NO hemos querido crecer por motivos personales que en su momento se aclararán.

En resumen, se adquiere una Empresa funcionando, sin deudas, reducidos gastos generales y un gran potencial por desarrollar.

Para mas información y contacto deben rellenar el formulario de la web.

