

BCMS, el número uno en la venta de PYMEs, ha llegado a España

BCMS Corporate, el asesor líder mundial en la venta de empresas no cotizadas (PYMEs) abre sus puertas a los empresarios españoles que estén interesados en vender su negocio

Fundada en Reino Unido en 1989, durante los últimos 25 años BCMS ha desarrollado un proceso único para vender empresas por su máximo valor, que de media genera ofertas un 40% más altas que la competencia y realiza más de 50.000 negociaciones cada año.

El servicio es para accionistas de empresas Españolas valoradas entre 1 y 100 millones de euros que quieran vender por cualquier motivo, como retirarse, cambiar el estilo de vida, invertir en otra oportunidad, ayudar al negocio a crecer, etc. BCMS también asesora grupos de empresas que deseen vender una de sus filiales.

BCMS cuenta con más de 25 oficinas en todo el mundo, incluyendo Estados Unidos, Australia, Sudáfrica, Europa y China, y emplea a más de 300 personas. En la última década ha completado más de 500 transacciones, y en 2014 vendió 74 empresas a compradores internacionales.

Actualmente en España hay pocas opciones para los empresarios que deseen vender su negocio, por lo que el lanzamiento de BCMS ofrece una opción interesante en un momento en que el interés internacional por las empresas españolas es cada vez mayor. Según la empresa de investigación Bureau Van Dijk-Zephyr, en el primer semestre de 2015 el valor de las fusiones y adquisiciones a nivel mundial subió un 8% hasta los 2.713 billones de dólares desde los 2.504 en el mismo periodo de 2014, los datos más altos desde 2009.

El interés internacional en adquirir empresas españolas es fuerte. Son 537 las adquisiciones realizadas en España por compradores extranjeros en los últimos 12 meses. También es fuerte el mercado de adquisición doméstica en el mismo periodo. El Top 10 por sectores y número de transacciones son inmobiliarias 360, servicios comerciales 275, fabricación 190, construcción 112, mayoristas 167, alimentos y bebidas 98, transporte 70, agrícola 38, productos químicos 35 y 31 en impresión.

La apertura en España es un avance importante para BCMS, la cual se sitúa por encima de Pricewaterhouse Coopers, JP Morgan y Goldman Sachs en el número de ventas de empresas no cotizadas, durante el primer semestre de 2015 (fuente: Bureau van Dijk Zephyr 07.07.2015). Esto es una señal de que los empresarios españoles tienen mucho más que ofrecer a los inversores potenciales de todo el mundo de lo que son conscientes - Entrar en el mercado español, y en el Euro a través de una adquisición.

BCMS se lanza al mercado español a través de seminarios de introducción para empresarios. Los próximos están programados para Sevilla y Marbella en septiembre y octubre. Actualmente opera desde sus oficinas de Madrid y Cádiz. (www.bcms.es)

Datos de contacto:
Stephen Greenwood
Presidente Ejecutivo

Nota de prensa publicada en: [11379](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Finanzas](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>