

'Tsunami de Plata', el Baby Boom genera la primera gran ola de empresas a la venta

Vender una empresa no cotizada de tamaño pequeño o mediano (PYMEs de facturación entre 1 y 100 millones de euros) es una tarea que el empresario suele hacer sólo una vez en la vida y, debido a lo heterogéneo del producto en cuestión, la tarea suele complicarse. De hecho, sólo un pequeño porcentaje de estas empresas llegan finalmente a venderse

El mercado de las fusiones & Adquisiciones no está capacitado para dar salida a todas las empresas que se desean vender. En 2015 empieza en España lo que el diario Británico "The Economist" ha denominado cómo el Tsunami de Plata, producto del Baby Boom acontecido en los 50's y que resultó en la mayor creación de empresas de nuestra historia durante la década de los 70's.

Muchos de estos empresarios no han encontrado un plan de sucesión satisfactorio, lo que les está llevando a vender la empresa para lograr la merecida jubilación. La primera oleada de estos empresarios ha comenzado en 2015. Este fenómeno durará aproximadamente 10 años, y durante ese periodo saldrán miles de empresas a la venta, agudizando el problema.

El siguiente escollo a la hora de vender un negocio es el hecho de que la mayoría de los asesores de finanzas corporativas tratan la venta de una empresa como una tarea puramente financiera. Según el proceso normalmente seguido, se evalúa la empresa, se redacta un memorándum y se envía a 12 competidores (Fuente: Financial Times) o en última instancia se cuelga en una web de venta de empresas. Este sistema es totalmente pasivo y por lo tanto solo un pequeño porcentaje de empresas llegan a venderse. Estas asesorías de finanzas corporativas o boutiques de primer nivel, emplean principalmente a expertos financieros y contables. La realidad es que pocos empresarios utilizarían a sus contables, abogados o asesores financieros para vender los productos de sus respectivas empresas.

Si para vender un producto es necesario un departamento comercial adecuado, ¿Por qué se venden empresas de una manera tan poco adecuada, tan pasiva?

Para tener éxito en la venta de empresas hay que ser proactivo en la búsqueda de compradores potenciales, compradores que encuentren importantes sinergias con la adquisición, lo que supone que estén dispuestos a pagar mayor precio. Siempre hay que buscar en el extranjero sin importar el tamaño y contar con profesionales muy experimentados en negociaciones de esta categoría.

Asesorar en la venta de empresas con este enfoque, es decir, tratando el proceso como una tarea principalmente de MARKETING, ha llevado a BCMS a liderar la venta de PYMEs a nivel mundial. En 2014 fue la organización que vendió más empresas en todo el mundo, y en 2015 vuelve encabezar el ranking.

El próximo 25 de Noviembre en el Hotel NH Alcalá de Madrid, BCMS celebrará un seminario gratuito para empresarios sobre cómo vender su empresa por el máximo precio.

Más información en nuestra web www.bcms.es

Datos de contacto:

BCMS Corporate
956062814

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

Categorías: [Finanzas](#) [Marketing](#) [Madrid](#) [Eventos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>