

El rol de la consultoría en las operaciones de compraventa empresarial

Noticias 24hs | 15-01-2026 | 11:57



Tegan Corporate

La compraventa de empresas es una operación compleja que requiere planificación, información precisa y una lectura clara del contexto económico. No se trata solo de cerrar un acuerdo, sino de definir el valor real de una organización y asegurar que la transacción sea viable para todas las partes involucradas. Para ello, es imprescindible analizar de manera detallada los activos, pasivos, ingresos, deudas y proyecciones del negocio, elementos que permiten construir una base sólida para la negociación.

En este proceso, la figura del asesor de venta de empresa en Girona cumple un papel central. Su conocimiento del mercado local y de las particularidades del tejido empresarial de la región resulta clave para acompañar a propietarios que buscan vender su compañía. Este tipo de profesional no solo aporta experiencia técnica, sino que también actúa como intermediario, facilitando el diálogo entre vendedor y potencial comprador, y ordenando cada etapa del proceso.

Uno de los primeros pasos consiste en la valoración del negocio. Este análisis va más allá de los estados contables y contempla factores como la posición competitiva, la estabilidad de la cartera de clientes, la reputación de la marca y las posibilidades de crecimiento. Una valoración adecuada debe contemplar tanto los resultados históricos como el contexto del sector y las expectativas del mercado. Un diagnóstico incompleto puede generar desajustes en la negociación o desalentar a posibles interesados.

El contexto actual refuerza la importancia de una consultoría especializada. Según informes recientes del sector financiero europeo, las operaciones de compraventa de PYMES crecieron en los últimos años impulsadas por procesos de relevo generacional y reestructuración. En este escenario, contar con asesoramiento profesional permite ordenar decisiones que suelen estar atravesadas por factores emocionales, especialmente cuando se trata de negocios familiares.

El cumplimiento del marco legal es otro aspecto determinante. Cada transacción debe ajustarse a la normativa vigente en materia societaria, fiscal y laboral. Un error en este punto puede derivar en conflictos posteriores o en costos imprevistos. El asesor se encarga de coordinar con abogados y contadores para garantizar que la documentación esté en regla y que el proceso se desarrolle con transparencia, lo que genera confianza entre las partes.

Además del análisis interno, resulta fundamental interpretar las condiciones del mercado. Variables como la situación económica general, el nivel de demanda en determinados sectores y el acceso al financiamiento influyen directamente en el interés de los compradores. Un consultor con experiencia puede anticipar estos movimientos y ajustar la estrategia de venta, ya sea definiendo el momento oportuno para salir a la venta o segmentando el perfil de potenciales adquirentes.

La construcción de una propuesta clara y ordenada también forma parte del trabajo de la consultoría. Presentar la información de manera comprensible, destacando fortalezas y oportunidades sin ocultar riesgos, facilita la toma de decisiones. En este sentido, desde Tegan Corporate, afirman: ¿El objetivo es que el comprador pueda evaluar el negocio con una visión realista y proyectar su desarrollo a futuro, mientras que el vendedor cuenta con argumentos sólidos para defender el valor de su empresa?.

El rol del asesor no concluye con la firma del acuerdo. En muchos casos, su intervención se extiende a la etapa de transición, colaborando para que el traspaso de la gestión se realice de manera ordenada. Este acompañamiento resulta especialmente valioso para preservar la continuidad del negocio y proteger las relaciones con empleados, clientes y proveedores.

En un entorno económico dinámico y competitivo, la compraventa de empresas exige una mirada integral. La consultoría especializada aporta método, conocimiento y experiencia a un proceso que puede definir el futuro de una organización. Su intervención contribuye a que las operaciones se concreten de manera eficiente, equilibrada y con una proyección sostenible para quienes asumen nuevos desafíos empresariales.

Autor: Redacción