

**Gerard García**

CEO de Deale, una plataforma digital líder de M&A en Europa



Tecnología y asesoramiento: el tándem imprescindible para una venta exitosa

El relevo generacional es, desde hace años, uno de los principales desafíos del tejido empresarial español. Miles de pymes rentables y con recorrido se enfrentan a una misma realidad: la falta de sucesión interna o familiar. Según datos de la Comisión Europea, este es uno de los grandes retos para las pymes europeas. Muchos empresarios están próximos a la jubilación y sus compañías no están preparadas para asegurar una transición exitosa. Por eso, en numerosas ocasiones, la venta es la mejor alternativa para garantizar la continuidad de un negocio exitoso.

Sin embargo, vender una empresa no es solo una decisión estratégica, sino también un proceso complejo que exige preparación, claridad y acompañamiento. En este escenario, dos palancas pueden marcar la diferencia: la implantación tecnológica y el acompañamiento profesional de expertos en procesos de compraventa. Ambas son imprescindibles, ninguna es suficiente por sí sola. Las pymes que no incorporan herramientas tecnológicas en su oper

...

[SUSCRÍBETE >](#)[para una conversión completa a PDF |](#)