

Quadrant Patrimonial

Asesoramiento patrimonial, análisis de negocio y consultoría estratégica para inversores y empresarios que buscan tomar decisiones con rigor, claridad y visión de largo plazo. Con sede en Barcelona y proyección internacional, combinamos el conocimiento profundo del mercado local con una metodología analítica de primer nivel.



BARCELONA · ESPAÑA

CONSULTORÍA PATRIMONIAL & EMPRESARIAL

Quiénes Somos

Quadrant Patrimonial S.L. (CIF B93820421) es una firma de consultoría patrimonial y empresarial con sede en Barcelona, especializada en acompañar a inversores, empresarios y familias en la toma de decisiones estratégicas de alto impacto. Nuestra misión es proporcionar análisis rigurosos, independientes y accionables que permitan a nuestros clientes evaluar oportunidades de negocio con total claridad antes de comprometer recursos.

Nacimos con la convicción de que toda decisión de inversión debe sustentarse en datos sólidos, no en intuiciones. Por ello, hemos desarrollado una metodología propia que integra el análisis financiero, la evaluación operativa, el estudio de mercado y la valoración de riesgos en un único proceso estructurado. Trabajamos con clientes de diversos perfiles: desde empresarios que buscan adquirir un negocio consolidado hasta inversores internacionales que desean diversificar su patrimonio en el mercado español.

Nuestro equipo está formado por profesionales con experiencia en sectores como la hostelería, el comercio, los servicios profesionales, la industria ligera y el sector inmobiliario. Esta diversidad de conocimiento nos permite abordar cada proyecto con la profundidad técnica que merece, adaptando nuestro enfoque a las particularidades de cada sector y cada operación. Conocemos de primera mano los desafíos del mercado español y las expectativas de los inversores internacionales, lo que nos posiciona como un puente fiable entre la oportunidad y la decisión informada.

Nuestra Filosofía

Creemos que el mejor asesoramiento es aquel que protege el patrimonio del cliente por encima de todo. Por eso, nuestros informes son siempre independientes, objetivos y orientados a la acción. No vendemos sueños; entregamos análisis.

Nuestro Compromiso

- Confidencialidad absoluta en cada proyecto
- Independencia total frente a vendedores e intermediarios
- Metodología contrastada y adaptable a cada sector
- Comunicación clara, sin tecnicismos innecesarios
- Seguimiento personalizado durante todo el proceso

Análisis de Oportunidades de Negocio

Cuando un cliente considera la adquisición de un negocio, la pregunta fundamental no es solo «¿cuánto cuesta?», sino «¿qué estoy comprando realmente?». En Quadrant Patrimonial respondemos a esa pregunta con rigor. Realizamos un análisis exhaustivo de cada oportunidad que nuestros clientes nos presentan, evaluando su idoneidad estratégica, su rendimiento histórico, su rentabilidad real y su potencial de crecimiento bajo distintos escenarios.

Nuestro proceso de análisis comienza con una revisión profunda de la documentación financiera y operativa del negocio: cuentas anuales, balances, estados de resultados, contratos laborales, arrendamientos, licencias y cualquier otro documento relevante. A partir de ahí, construimos un modelo financiero propio que nos permite validar —o cuestionar— las cifras presentadas por el vendedor, identificando ajustes necesarios, partidas extraordinarias y riesgos ocultos que podrían afectar significativamente al precio justo de la operación.

El resultado es un informe estructurado que el cliente puede utilizar como base sólida para negociar, para tomar una decisión informada o, en su caso, para descartar una oportunidad que, a primera vista, parecía atractiva. Nuestro trabajo no termina con la entrega del informe: acompañamos al cliente en la interpretación de los resultados y en la definición de los siguientes pasos.

Evaluación de Idoneidad

Analizamos si el negocio se ajusta al perfil de inversor, a los objetivos estratégicos y a la capacidad operativa del cliente. No todo buen negocio es el negocio adecuado para cada inversor.

Análisis de Rentabilidad Real

Recalculamos márgenes, EBITDA y flujos de caja ajustando partidas no recurrentes, costes ocultos y estructuras de gasto que distorsionan la imagen financiera del negocio.

Valoración de Riesgos

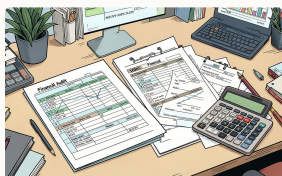
Identificamos y cuantificamos los riesgos operativos, legales, fiscales y de mercado que podrían comprometer la viabilidad del negocio a medio y largo plazo.

Potencial de Crecimiento

Proyectamos escenarios de crecimiento bajo distintas hipótesis, identificando palancas de mejora operativa y oportunidades de expansión que justifiquen o no el precio de adquisición.

Nuestros Servicios

En Quadrant Patrimonial ofrecemos un catálogo de servicios integrados que cubren todas las fases del proceso de evaluación y adquisición de un negocio. Desde el primer análisis de viabilidad hasta el seguimiento post-adquisición, nuestro equipo está preparado para acompañar al cliente en cada etapa con el mismo nivel de exigencia y profesionalidad. Cada servicio puede contratarse de forma independiente o como parte de un paquete integral adaptado a las necesidades específicas de cada operación.



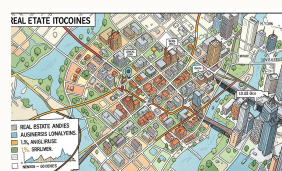
Análisis Financiero y Due Diligence

Revisión exhaustiva de la situación financiera del negocio: balances, cuentas de resultados, flujos de caja, deuda, activos y pasivos. Incluimos normalización de cuentas, identificación de ajustes y valoración independiente del negocio.



Consultoría Estratégica y Operativa

Evaluación del modelo de negocio, la estructura operativa, la posición competitiva y las oportunidades de mejora. Elaboramos planes de acción concretos para maximizar el valor del negocio tras la adquisición.



Estudio de Mercado y Entorno

Análisis del mercado local, la competencia, el entorno regulatorio y las tendencias del sector. Evaluamos la ubicación, la base de clientes y el potencial de captación en cada plaza o establecimiento.

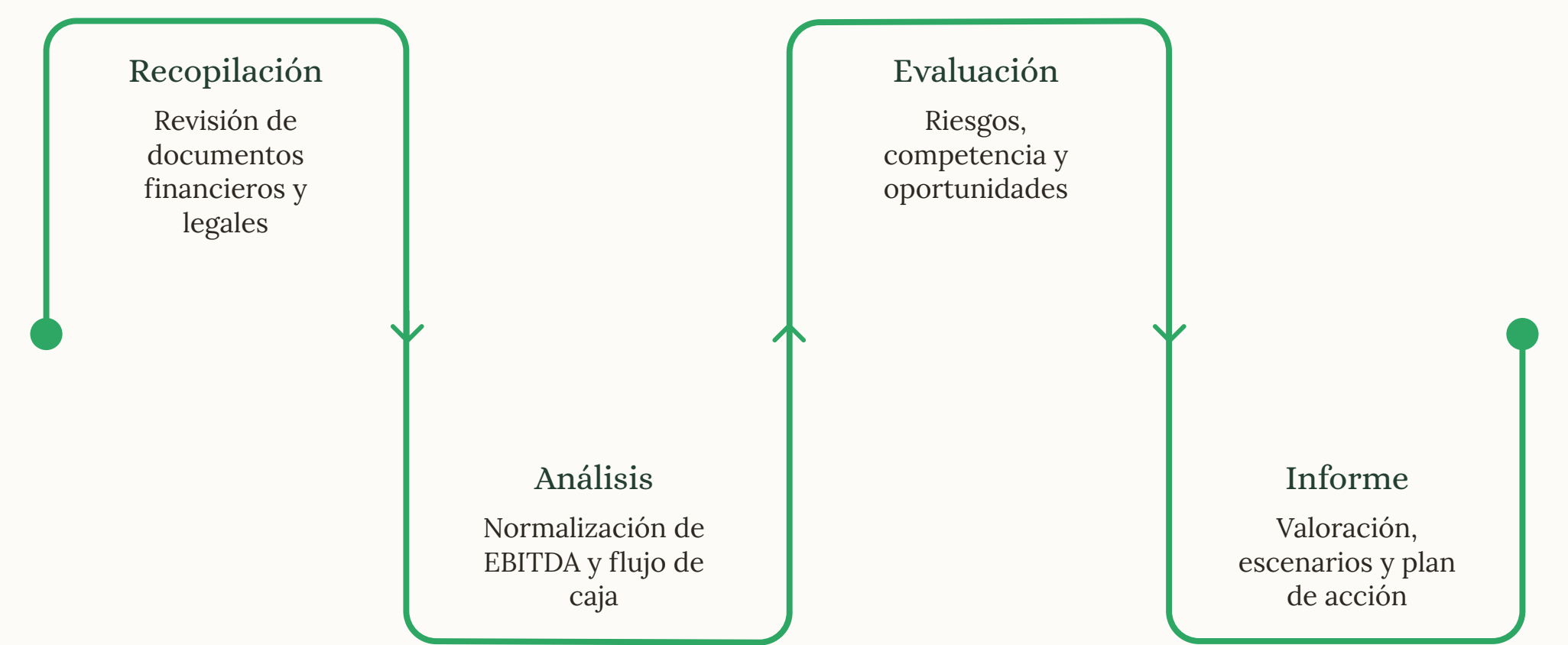


Asesoramiento Legal y Fiscal

Revisión de contratos, licencias, obligaciones fiscales y estructura societaria. Identificamos contingencias legales y fiscales que puedan afectar al precio o a la viabilidad de la operación.

Metodología de Análisis

Nuestra metodología está diseñada para ofrecer al cliente una visión completa, estructurada y accionable de cualquier negocio en proceso de evaluación. No nos limitamos a recopilar datos: los interpretamos, los contrastamos y los convertimos en conclusiones claras que facilitan la toma de decisiones. El proceso se articula en cuatro fases bien definidas que garantizan la exhaustividad del análisis sin sacrificar la agilidad en la entrega de resultados.



La primera fase, **Recopilación de Datos y Revisión Documental**, constituye la base de todo el análisis. Solicitamos y revisamos toda la documentación disponible del negocio: cuentas anuales de los últimos tres a cinco ejercicios, balances detallados, estados de resultados, libros de contabilidad, contratos de arrendamiento, contratos laborales, licencias de actividad, permisos administrativos y cualquier otro documento relevante. En esta etapa también realizamos entrevistas con el propietario o gestor del negocio para comprender su historia operativa, sus desafíos actuales y sus perspectivas de futuro. El objetivo es construir una base de información sólida y verificada sobre la que sustentar el resto del análisis.

En la segunda fase, **Análisis Financiero y Normalización**, aplicamos nuestra metodología de normalización de cuentas para calcular indicadores financieros reales y comparables. Recalculamos el EBITDA ajustado eliminando partidas extraordinarias, gastos no recurrentes y costes personales del propietario que no se mantendrían tras la adquisición. Analizamos la evolución de los márgenes brutos y netos, la estructura de costes fijos y variables, y los flujos de caja operativos. Construimos ratios de liquidez, endeudamiento y rentabilidad que nos permiten comparar el negocio con los estándares del sector y detectar desviaciones significativas.

La tercera fase, **Evaluación de Riesgos y Estudio de Mercado**, combina el análisis interno con el contexto externo. Identificamos y clasificamos los riesgos operativos, legales, fiscales y comerciales, asignando a cada uno una probabilidad de ocurrencia y un impacto potencial cuantificado. Paralelamente, estudiamos el entorno competitivo: analizamos la posición del negocio frente a sus competidores directos e indirectos, evaluamos las tendencias del sector en Barcelona y su área metropolitana, y valoramos el impacto de factores como la estacionalidad, la evolución del turismo o los cambios regulatorios que puedan afectar a la actividad.

La cuarta y última fase, **Informe Final y Recomendaciones Estratégicas**, sintetiza todos los hallazgos en un documento estructurado que incluye la valoración independiente del negocio, proyecciones financieras bajo distintos escenarios (conservador, base y optimista), un mapa detallado de riesgos con medidas de mitigación y un plan de acción concreto para los primeros 90 días tras la adquisición. Este informe es el entregable principal de nuestro trabajo y constituye la herramienta de decisión definitiva para el cliente.

Análisis por Sucursal y Unidad de Negocio

Uno de los aspectos más complejos —y a menudo más descuidados— en la evaluación de un negocio con múltiples ubicaciones es el análisis individual de cada sucursal o unidad operativa. Un negocio puede parecer rentable en su conjunto mientras esconde sucursales deficitarias que erosionan silenciosamente el margen global. En Quadrant Patrimonial realizamos un análisis desagregado por localización que permite al inversor entender exactamente dónde se genera valor y dónde se destruye.

Para cada sucursal o punto de venta, evaluamos de forma independiente sus ingresos, sus costes directos e indirectos, su margen de contribución, su dotación de personal, su ubicación estratégica y su potencial de mejora. Este análisis permite identificar qué unidades son realmente rentables, cuáles están en punto de equilibrio y cuáles generan pérdidas que se compensan con los beneficios de otras ubicaciones. Esta información es crítica para negociar el precio, para planificar la integración post-adquisición y, en algunos casos, para decidir el cierre o la reestructuración de determinadas unidades.

Nuestro informe por sucursal incluye también una evaluación comparativa entre ubicaciones, identificando las mejores prácticas que pueden replicarse y los problemas estructurales que requieren intervención inmediata. Este nivel de granularidad es especialmente valioso para inversores que adquieren negocios con varias plazas y necesitan priorizar sus esfuerzos de mejora desde el primer día.

Ingresos por Sucursal

Desglose detallado de facturación, ticket medio y evolución mensual por ubicación.

Costes Directos

Alquiler, personal, suministros y costes variables asignados específicamente a cada unidad.

Margen de Contribución

Cálculo del margen real de cada sucursal tras imputar todos los costes directamente atribuibles.

Potencial de Mejora

Identificación de palancas de crecimiento específicas para cada ubicación: horarios, surtido, precios, marketing local.

Sectores y Tipos de Negocio que Analizamos

Quadrant Patrimonial tiene experiencia contrastada en el análisis de negocios pertenecientes a una amplia variedad de sectores. Nuestro conocimiento del mercado barcelonés y español nos permite aportar valor añadido en la evaluación de oportunidades en entornos urbanos de alta densidad comercial, zonas turísticas y áreas residenciales de alto poder adquisitivo. A continuación, presentamos los principales sectores en los que operamos con mayor profundidad analítica.



Hostelería y Restauración

Restaurantes, bares, cafeterías, hoteles boutique y establecimientos de comida rápida. Analizamos la estacionalidad, el ticket medio, la rotación de mesas, los costes de personal y la dependencia del turismo.



Comercio Minorista

Tiendas de moda, supermercados, comercios especializados y franquicias. Evaluamos la ubicación, el flujo de peatones, la competencia local y la fidelización de clientes.



Servicios Profesionales

Clínicas, despachos, academias, centros de bienestar y empresas de servicios B2B. Analizamos la base de clientes recurrentes, los contratos vigentes y la dependencia de personas clave.



Industria y Distribución

Pequeñas y medianas empresas industriales, distribuidoras y operadores logísticos. Evaluamos la cartera de clientes, los contratos de suministro y la capacidad productiva instalada.



Inmobiliario y Gestión de Activos

Inmobiliarias, agencias de alquiler, gestoras de propiedades y negocios vinculados al sector inmobiliario. Analizamos la cartera de activos, los contratos de gestión y los ingresos recurrentes.



Movilidad y Transporte

Talleres, concesionarios, empresas de transporte y logística urbana. Evaluamos la base de clientes, los contratos de mantenimiento y las licencias operativas.

Por Qué Elegir Quadrant Patrimonial

El mercado de compraventa de negocios en Barcelona es dinámico y, en ocasiones, opaco. Los vendedores presentan sus negocios bajo la mejor luz posible, los intermediarios buscan cerrar operaciones rápidamente y los inversores, especialmente los que no conocen el mercado local, se enfrentan a una asimetría de información que puede resultar muy costosa. Quadrant Patrimonial existe para corregir ese desequilibrio.

Nuestra independencia es nuestro activo más valioso. No trabajamos para el vendedor, no trabajamos para el intermediario y no tenemos incentivos para que la operación se cierre a cualquier precio. Trabajamos exclusivamente para el cliente, y nuestro único objetivo es que tome la decisión correcta, basada en información veraz y análisis riguroso. Esta posición independiente nos ha permitido construir una reputación de confianza entre inversores nacionales e internacionales que operan en el mercado barcelonés.

Lo Que Nos Diferencia

- Independencia total: no cobramos comisiones por éxito en la operación
- Conocimiento profundo del mercado barcelonés y español
- Metodología propia contrastada en decenas de operaciones
- Equipo multidisciplinar con experiencia sectorial real
- Informes claros, visuales y accionables
- Confidencialidad garantizada en cada proyecto

El Valor que Aportamos

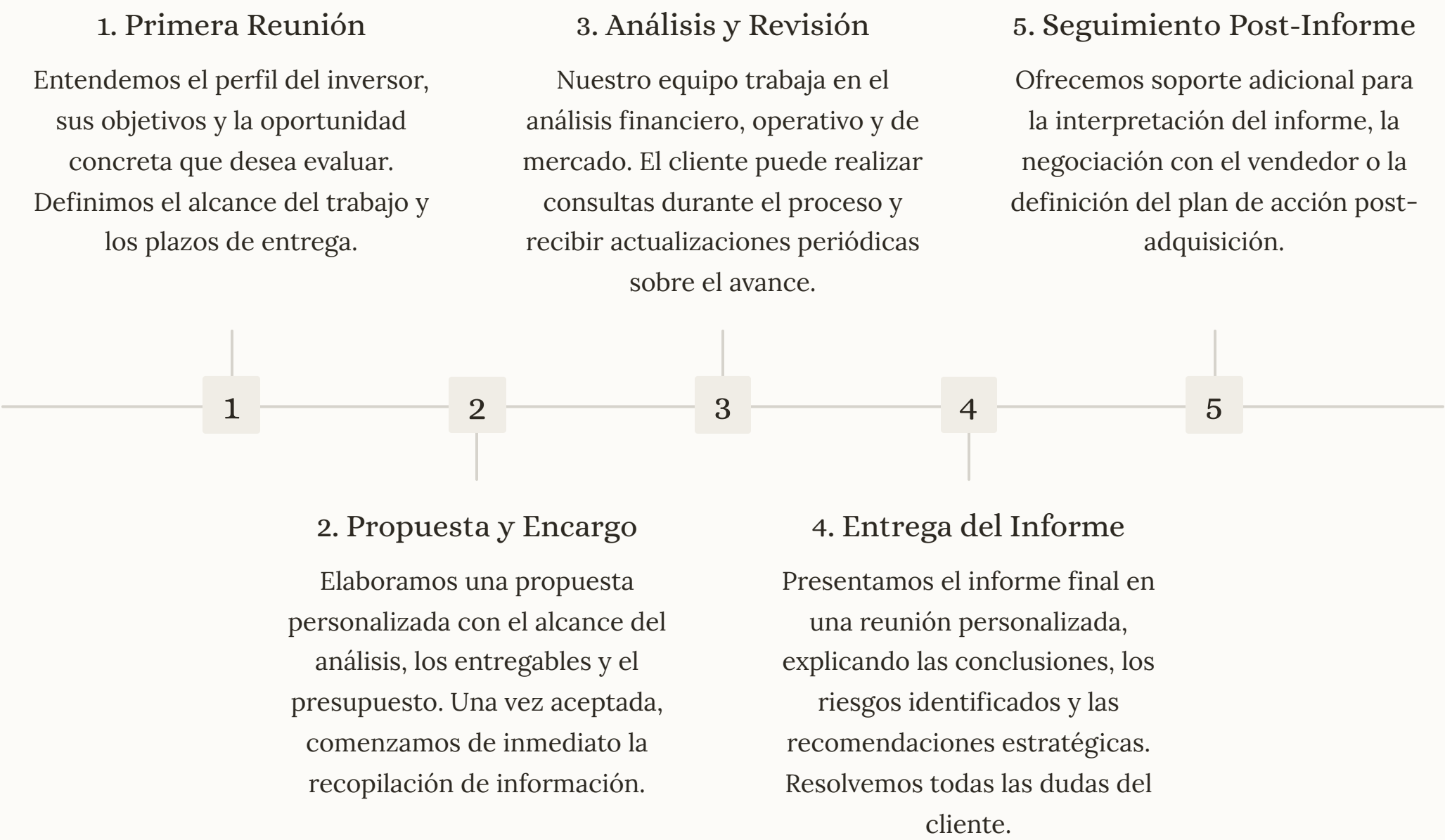
Nuestros clientes nos eligen porque saben que, tras un análisis de Quadrant Patrimonial, tendrán la certeza de estar tomando una decisión informada. Ya sea para confirmar que una oportunidad es tan buena como parece, para renegociar el precio con argumentos sólidos o para descartar un negocio que esconde riesgos ocultos, nuestro trabajo protege el patrimonio del inversor.

Hemos participado en operaciones de adquisición en sectores tan diversos como la restauración, el comercio, los servicios educativos, la industria ligera y el sector inmobiliario. Cada proyecto nos ha permitido refinar nuestra metodología y ampliar nuestro conocimiento del mercado, lo que se traduce en análisis cada vez más precisos y recomendaciones más acertadas para nuestros clientes.

- ❏ Nuestro informe no es un documento genérico: está personalizado para cada negocio, cada sector y cada perfil de inversor. No utilizamos plantillas estándar; cada análisis es único.

Proceso de Trabajo con el Cliente

Desde el primer contacto hasta la entrega del informe final, nuestro proceso está diseñado para ser ágil, transparente y centrado en las necesidades del cliente. Entendemos que la evaluación de una oportunidad de negocio suele tener plazos ajustados, por lo que hemos optimizado cada fase para maximizar la eficiencia sin sacrificar la profundidad del análisis. A continuación, describimos las etapas clave de nuestra colaboración.



El plazo habitual de entrega de un informe completo oscila entre **10 y 20 días laborables**, en función de la complejidad del negocio, la disponibilidad de documentación y la profundidad del análisis requerido. Para operaciones urgentes, ofrecemos un servicio express con plazos reducidos. En todos los casos, garantizamos la calidad y el rigor del análisis independientemente del plazo de entrega.

Contacto y Siguiente Paso

Si está evaluando la adquisición de un negocio en Barcelona o en cualquier otra plaza de España, y necesita un análisis independiente, riguroso y accionable, Quadrant Patrimonial está a su disposición. Nuestro primer paso es siempre una conversación: queremos entender su situación, sus objetivos y la oportunidad concreta que tiene entre manos antes de proponerle nada.

La primera consulta es sin compromiso. En ella, le explicaremos cómo podemos ayudarle, qué tipo de análisis sería el más adecuado para su caso y cuáles serían los plazos y costes estimados. No hay presión, no hay urgencia artificial: solo información clara y profesional para que pueda tomar la mejor decisión.



Llámenos

Hablamos en español, inglés y catalán.
Atendemos llamadas y videoconferencias
con clientes nacionales e internacionales.

[+34 689 480 178](tel:+34689480178)



Escríbanos

Envíenos un correo electrónico
describiendo brevemente la oportunidad
que desea evaluar. Le responderemos en
menos de 24 horas laborables.

quadrantpatrimonial@gmail.com

www.quadrantpatrimonial.com



Visítenos

Nuestras oficinas están en Barcelona.
Concertamos reuniones presenciales para
proyectos de mayor envergadura o cuando
la complejidad lo requiera.

C/ Balmes 209, 4-1, 08006, Barcelona

«La diferencia entre una buena inversión y un error costoso suele estar en la calidad del análisis previo. En Quadrant Patrimonial, nos aseguramos de que usted tenga ese análisis.»

Quadrant Patrimonial S.L. · CIF B93820421 · Barcelona, España · Todos los análisis son confidenciales y personalizados para cada cliente y cada operación.