



# El Relevo Generacional en los Despachos Profesionales una oportunidad para relanzar el despacho

**MÁS DE 40 SOCIOS Y TITULARES DE DESPACHOS ASISTIERON AL III CLÍNICA DE EXPERTOS DE LA RED DE DIRECTIVOS DE DESPACHOS PROFESIONALES**

El pasado día 25 de octubre en Barcelona, **Amado Consultores** organizó un nuevo Clínic de Expertos de su Red de Directivos de Despachos Profesionales (RDDP) para reflexionar sobre la problemática del Relevo Generacional, una cuestión de gran trascendencia, sobre todo para los pequeños y medianos despachos, donde la mayoría de ellos no suelen planificar, ni prever la consecuencias del relevo del fundador(es).

**AMADO**  
CONSULTORES

**Jordi Amado** como coordinador del Clínic, en su presentación, puso énfasis en visionar el relevo como una gran oportunidad para cambiar y profesionalizar la gestión y dirección del despacho.

Los despachos invitados y que explicaron, a través de sus socios y gerentes, sus experiencias de cómo han resuelto el Relevo generacional fueron los siguientes:

#### ASESORIA FINANCIERA



Asesoría Financiera, S.A.

Un despacho especializado en servicios de asesoría fiscal, laboral, auditoría y jurídico (Estudio Jurídico) con una larga y exitosa trayectoria, donde actualmente trabajan más de 35 profesionales. **José María Sánchez**, su socio fundador, explicó la evolución de la firma, los motivos de abandonar la gestión y en que momento decidió buscar su relevo en la dirección para afianzar e impulsar un cambio en la dirección del despacho. A continuación **Gala Sánchez**, abogada, socia y actual gerente de la firma explicó su día a día como directora, la importancia de pasar de una dirección personalista a una dirección basada en un Comité de Dirección, y finalmente también explicó el trabajo y esfuerzo que debe hacerse para comunicar y explicar el cambio a clientes y profesionales del despacho.



**Gala Sánchez.**  
Gerente de Asesoría Financiera

#### AddVANTE

AddVANTE

**Félix Vilaseca**, abogado y socio del departamento legal de AddVante, explicó magistralmente su experiencia de pasar de ser un profesional titular con un despacho propio-boutique especializada en derecho mercantil- a integrarse en una gran firma como Addvante donde actualmente trabajan más de 100 profesionales, con una amplia gama de servicios a las empresas, y en constante evolución y crecimiento. En su amena y divertida exposición, explicó los motivos de su decisión, al no tener relevo se marcó un plan para elegir y seleccionar una firma que cumpliera sus expectativas y preferencias, en ese proceso de búsqueda AddVANTE finalmente fue la firma elegida. Resaltó también, viéndolo con la perspectiva del tiempo, que la decisión que tomó en el año 2010 fue muy acertada. También explicó las ventajas de formar parte de una gran firma como AddVANTE, *“donde solo debo preocuparme de atender a mis clientes. Además soy un profesional tremendamente feliz, pues me siento muy valorado y arropado. ..todo lo que antes era un problema para mi, ahora lo tengo resuelto, me refiero al marketing, la informática, la gestión..”*

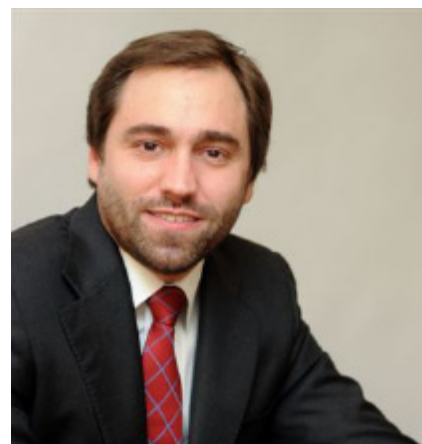


**Félix Vilaseca.**  
Socio de Addvante

#### BUFETE CONESA



Una firma de abogados familiar, con una exitosa y trabajada trayectoria profesional, especializada en asesoría laboral, aunque también ofrece otros servicios complementarios para cubrir todas las necesidades de sus clientes. El fundador y actualmente presidente de la firma todavía en activo es **José Conesa**, Abogado y Graduado Social. Su hijo, **Jordi Conesa**, explicó de una forma muy convincente y emocional la trayectoria de la firma, la evolución de pasar a una dirección personalista y unipersonal a una dirección más empresarial, bajo un Consejo de Dirección con dos cabezas: Gerencia y Dirección técnica. También fue muy interesante sus explicaciones sobre su formación específica en dirección de empresas y su experiencia previa trabajando en otras empresas antes de asumir la gerencia del despacho.



**Jordi Conesa.**  
Gerente de Bufete Conesa

# El coloquio final

Fue coordinado por David Esvertit. Algunas de las muchas preguntas que se plantearon a los ponentes fueron las siguientes:

- Cuando un profesional se integra en otra firma, ¿cómo se le valora su fondo de comercio?
- Tengo hijos que todavía son pequeños, ¿creen que es preferible aguantar hasta que sean mayores?
- ¿Como aceptó el personal interno del despacho y los clientes el no tratar directamente con el fundador o titular del despacho?
- ¿Como funciona el comité de dirección de su despacho?

Finalmente se cerró el acto con una salva de aplausos muy prolongada hacia todos los ponentes, pues las exposiciones que se hicieron fueron muy interesantes y muy prácticas.



Gala Sánchez



Félix Vilaseca



Jordi Conesa

## Más información

La prensa dijo sobre nuestro Clínic de Expertos celebrado en Madrid el pasado 12 de marzo 2012.

Cinco Días | Jueves 12 de abril de 2012 | Econo

### El 37,5% de los despachos deja la sucesión en sus descendientes

Frente a la venta del negocio o la fusión, el relevo generacional resulta la vía más utilizada en las asesorías

Lola Fernández Madrid

"No es algo tan habitual", explica Sánchez, "pero nosotros tuvimos claro que era necesario profesionalizar el despacho". Una de las fechas que este profesional destaca dentro de la vida de la asesoría fue cuando absorbieron una sociedad y su cifra de negocio creció un 25%. Ahora, con una veintena de abogados resolver la sucesión es una de sus prioridades.

Para ello, el primer paso que se adoptó fue crear un comité de dirección, integrado por él mismo, un profesional del despacho, Ramón Silvestre, y sus dos hijas, Gema Sánchez y Gala Sánchez. "Pasé de tomar decisiones solo, a hacerlo de forma colegiada", añade



Gala Sánchez, miembro del comité de dirección de Asesoría Financiera.

**LAS CIFRAS**

me encuentro en otra etapa, con tiempo para mí mismo, para gestionar el relevo y planificar el después", aconseja

con otros bufetes la mejor fórmula de supervivencia, mientras que un 16,3% de los propietarios prefiere desentenderse de la actividad y venderlo a terceros. "En cualquier caso, la sucesión es una cuestión estratégica y debe planificarse mucho tiempo antes de que ocurra", aclara Jordi Amado, director general de Planificación Jurídica de Jordi Amado & Consultores Asociados.

Para José María Sánchez, fundador de Asesoría Financiera, ninguno de estos últimos supuestos entraban dentro de sus planes. La historia de su firma se remonta a 1974 cuando tres jóvenes -entre los que se encontraban- decidieron abandonar sus respectivos trabajos y crear una empresa. Tiempo después, Sánchez decidió comprar al resto de socios su participación y concebir la asesoría como una empresa, calculando la rentabilidad del cliente.

José María Sánchez. Tras este cambio, será el comité de dirección quien anuncie este mes la elección del sucesor, aunque todo parece indicar que el reto recaerá en Gala Sánchez.

Licenciada en Derecho, Gala Sánchez cuenta con una avalada y exitosa experiencia en la gestión de despachos después de que ella misma fundara hace 16 años su propia asesoría, que actualmente está integrada por siete profesionales. "De aprobarse este reto, también tendría que preparar la propia sucesión de mi firma", afirma la abogada. Por el momento, su padre reconoce que ella "cumple con las aptitudes e ilusión necesarias para dirigir un equipo".

Otro de los despachos que empieza a plantearse la sucesión es Legal Control, fundado por Fausto Saavedra, un abogado con más de 35 años de profesión. "Hace dos años que comencé a planificar el relevo generacional y ya

**28%** de bufetes opta por la transmisión a los profesionales de la firma.

**17,5%** constituye la tasa de asesorías que se fusionan.

**16,3%** de los fundadores que han creado asesorías decide finalmente vender sus negocios a terceros.

Saavedra. No obstante, todavía no ha encontrado la solución perfecta para su firma, que actualmente cuenta con unos 15 profesionales, pero confía en dar con la clave se pierdan cosas y personas, pero también donde se generen nuevas expectativas".

La integración en una sociedad más grande también parece ser una de las vías más utilizadas, sobre todo, en tiempos de crisis. Forteza Asesoría y Gestión, una sociedad con más de 60 años de experiencia, acaba de integrarse en BCN Consultors, una compañía compuesta por un equipo de 20 profesionales. Con este tipo de uniones se consigue sumar conocimientos, experiencia y recursos con el objeto de poder ofrecer más y mejores servicios a los clientes de ambas organizaciones y también a las empresas y directivos con proyección internacional.

### FÉLIX VILASECA INTEGRADO EN ADVVANTE

#### "El relevo natural de los socios no siempre se produce"

Es el caso de Félix Vilaseca, quinta generación de abogados, la sucesión de su despacho se despojó enseguida. "Cuando constaté que las carreras profesionales que eligieron mis hijos no tenían nada que ver con mi profesión, sentí un gran alivio al saber que no debía especimarne en mantener mi despacho para poder cedérselo a ellos en las mejores condiciones posibles de rentabilidad y continuidad".

Entonces, Vilaseca estudió la posibilidad de dejarlo en manos de los dos jóvenes socios que habían empezado con él, pero esta opción no resultaba tan sencilla como en un principio se podría imaginar.

"Parece que el sucesor natural de una firma deban ser los socios del despacho pero, en ocasiones, o bien sus planteamientos tras la ausencia del fundador no coinciden, o bien se produce la renuncia en el líder.



"Tras algunas entrevistas, contacté con AdvVante, Economistas y Abogados, con los que desde el principio las sensaciones fueron

muy positivas. El acuerdo fue fruto de la generosidad de ambas partes y finalmente me integré como senior partner of legal department para los clientes extranjeros", explicó Vilaseca.

Desde su punto de vista, la transparencia en la negociación, la generosidad y el entendimiento fue lo que originó el éxito de la operación. "La generosidad se demuestra no solicitando más de lo que estaría dispuesto a dar a otro profesional que en similares circunstancias se hubiera incorporado a mi despacho", explicó.

"Ahora estoy encantado con la decisión", afirma con rotundidad.

Este Clínic es una iniciativa de

## RED DE DIRECTIVOS DE DESPACHOS PROFESIONALES (RDDP)

¿Quiere formar parte de nuestra Red de Directivos de Despachos Profesionales?

Le explicamos las ventajas de formar parte de una red de élite y exclusiva para profesionales. Llámenos.

Persona de contacto: May Rodríguez  
consultoria@amadoconsultores.com Telf: 902 104 938

