



**MEMORIA**

# **ÁREA DE ADQUISICIONES, FUSIONES Y ALIANZAS ENTRE DESPACHOS PROFESIONALES**



# SI ESTÁ PENSANDO EN ADQUIRIR O VENDER UN DESPACHO PROFESIONAL SEGURO QUE SE LE PLANTEAN UNA GRAN CANTIDAD DE PREGUNTAS. NOSOTROS LE PODEMOS DAR RESPUESTAS Y SOLUCIONES A CADA UNA DE SUS NECESIDADES

*“No hay que tener miedo a crecer, ni a aliarse, ni a vender, ni a fusionarse, si es necesario, porque a veces puede ser la mejor fórmula para impulsar el gran cambio en nuestro despacho“*

## I Un poco de historia...

Desde hace más de 10 años actuamos como asesores en operaciones de venta, adquisición y/o fusión de despachos profesionales (firmas de abogados, asesorías, gestorías, auditorías y consultorías de empresas). Nuestro aspecto diferencial es que estamos especializados ya que trabajamos únicamente y exclusivamente para el sector de los despachos profesionales. Esta característica nos da una ventaja competitiva respecto a cualquier empresa de Corporate Finance, pues nos permite ser más fiables, rápidos y eficientes en todas las fases del proceso que comporta una operación de estas características; búsqueda de candidatos, negociación y cierre.

Hemos sido los primeros, y posiblemente los únicos, en especializarnos en este tipo de operaciones, esto nos ha permitido intervenir como asesores durante estos diez últimos años en más de 200 operaciones.

El sector nos ha otorgado su confianza, no solo por el número de operaciones realizadas, sino también porque de forma recurrente la mayoría de Colegios y Asociaciones Profesionales nos han invitado a impartir charlas y conferencias sobre esta problemática o a intervenir como expertos o peritos en situaciones de conflicto por competencia desleal o valoraciones.

En definitiva si se encuentra en cualquiera de estas situaciones:

- a) Desea crecer integrando fondos de comercio.
- b) No tiene sucesión.
- c) Desea vender su despacho.
- d) Desea integrarse en otro despacho con proyecto empresarial más consolidado.

No tenga ninguna duda, le podemos ayudar a conseguir su objetivo.

**Jordi Amado**  
Socio fundador



## | ¿Nuestra actuación profesional bajo que requisitos se desarrolla?

- Actuamos bajo compromiso de confidencialidad y máxima discreción durante todo el proceso de la operación.
- Desarrollamos nuestro trabajo bajo mandatos o encargos firmados y aceptados por nuestro cliente.
- Exclusividad durante un periodo pactado con nuestro cliente (mínimo 6 meses).
- Nuestros honorarios incluyen una parte fija para cubrir gastos operativos y una prima de éxito.
- No somos simples intermediarios, actuamos como asesores y acompañamos al cliente hasta el final; elaboración y diseño de una buena estrategia, búsqueda de candidatos, selección, negociación, cierre de la operación y redacción de contratos.

## | Nuestros principales activos

- Podemos actuar en todo el territorio nacional.
- Llegamos a más de 15.000 despachos de toda España, clasificados en un CRM para realizar labores de prospección.
- Trabajamos con un equipo multidisciplinar para conseguir el éxito final de la operación; Consultores, Abogados, Economistas, Comerciales y Operadores de Prospección.
- La confianza de nuestros clientes.
- El conocimiento del sector.
- Tenemos identificados con acceso directo al equipo directivo y socios, a más de 50 potenciales compradores e inversores con capacidad de integrar a varios despachos a la vez en un periodo de 1 año.

## | Proceso habitual de una operación

Durante un periodo que suele abarcar un mínimo de 6 a 12 meses realizamos los siguientes trabajos:

**1º**

Nos reunimos con nuestro cliente para clarificar sus objetivos, sus expectativas y planificamos una hoja de ruta.

**2º**

Preparamos un dossier con los principales “activos” del despacho. Tanto si se trata de un despacho vendedor o comprador (historia, fondo de comercio, equipo profesional, valor del despacho...).

**3º**

Realizamos y planificamos las acciones de prospección; llamadas, visitas, cartas, entre otras acciones.

**4º**

Realizamos un proceso de selección y descartes de candidatos consensuado con nuestro cliente.

**5º**

Acompañamos al cliente en el proceso de negociación.

**6º**

Damos soporte en todo el proceso legal y contractual (Carta de intenciones, contrato de compra-venta...).

**7º**

Cierre de la operación.

**8º**

Si se requiere, tutelamos la integración después de la firma. Durante el periodo pactado, realizamos el seguimiento de los compromisos acordados, apoyamos al equipo directivo, realizamos el seguimiento de los objetivos y de hoja de ruta...



## | ¿Por qué fracasan algunas operaciones?

Aunque son operaciones muy difíciles de cerrar con éxito, en la mayoría de ocasiones fracasan por los siguientes motivos:

- Mala o nula planificación por parte del equipo directivo. En la mayoría de ocasiones el equipo directivo de los despachos implicados no tiene experiencia en este tipo de operaciones y “venden” muy mal su proyecto de compra o de venta. Se improvisa en exceso por falta de planificación y análisis previo de lo que se quiere conseguir.
- Falta de visión de lo que significa acometer una operación de estas características. El equipo directivo deberá disponer de tiempo para dedicarse en cuerpo y alma al buen fin de la operación. Lo peor para socavar la confianza de una de las partes es no cumplir con los plazos marcados en la agenda u hoja de ruta establecida entre las partes.
- No pensar en los intereses de la otra parte. No se puede conseguir todo, al final cada parte debe ceder algo.
- Es importante también visionar y gestionar muy bien “el día después de la firma”. Se empieza una nueva etapa donde todas las partes deben sentirse cómodas y participes de un proyecto común.

## | Un caso de éxito publicado en la obra “El Relevo generacional en los Despachos profesionales” (Aranzadi)

Félix Vilaseca fundador de Vilaseca Abogados nos explica su experiencia de buscar una solución a la sucesión de su despacho:

“Como miembro de la quinta (y última generación) en línea directa de abogados, tal vez pudiera explicar algo sobre la sucesión de un despacho profesional de Abogado, pero lo cierto es que de la saga iniciada por José M<sup>a</sup> Vilaseca Magarre (hijo de un panadero, 1830) y seguida por José M<sup>a</sup> Vilaseca Mogas, José M<sup>a</sup> Vilaseca Pujadas y Santiago Vilaseca Farrés, solo tengo ligera constancia de que tanto Vilaseca Mogas y Vilaseca Pujadas sucedieron el despacho de sus padres, mientras que mi padre inició su carrera de la mano de **José Bertrán y Musitu** y yo, tras un fugaz paso por aquel despacho, me forjé como abogado gracias al brillante Abogado **Ventura Garcés**.

Al fallecer mi padre, el despacho Bertrán y Musitu fue continuado por sus socios hasta su disolución y por mi parte, al independizarme de Ventura Garcés, creé mi propio despacho en asociación con otros despachos y al amparo de sus marcas, hasta constituir mi propio despacho independiente **Vilaseca Abogados** con dos jóvenes socios y después de cinco fructíferos años optamos por el cierre del mismo ante, precisamente, la imposibilidad de la sucesión o continuidad del mismo.

Personalmente, cuando constaté que las carreras profesionales que eligieron mis hijos no tenían nada que ver con mi profesión, sentí una gran alivio al saber que no debía empeñarme en mantener mi despacho profesional para poder cedérselo a ellos en las mejores condiciones posibles de rentabilidad y continuidad, sin tener que oír “El hijo no es, ni mucho menos, como su padre” pues los clientes y otras relaciones comparan equivocadamente la valía del padre en el mejor momento de su carrera profesional y a las puertas de su jubilación con los primeros pasos que da el hijo en el inicio de su carrera profesional.

Cuando ves aquellos compañeros que, ya ancianos, sin músculo suficiente e incapaces de adaptarse a las nuevas tecnologías y nuevas formas de ejercer la abogacía, se afanan desesperadamente por mantener su despacho y sus clientes, postergando el crecimiento de sus socios para favorecer la sucesión en favor de su hijo y porque son incapaces de hacer otra cosa en la vida que ejercer su profesión, te preguntas si es eso precisamente lo que deseas para ti mismo.

Así, sacado el peso de encima del futuro profesional de los hijos y, en ocasiones, agradecido por el propio hijo que te dedica algo así como “ A mi padre y a todos aquellos que, como él, animan y apoyan a sus hijos a seguir su propio camino en la vida”, debes empezar a plantearte la sucesión o transmisión del despacho para poder dedicarte simplemente al puro y libre ejercicio de la parte jurídica de la profesión.



Llegado el momento, parece que el sucesor natural deban ser los socios del despacho los que sucedan al abogado sénior pero, en ocasiones, estos socios o bien no coinciden con sus planteamientos para cuando llegue la ausencia del fundador o la renuncia su liderazgo o bien por otras razones, la realidad es que la sucesión natural de los socios no siempre se produce y entonces el fundador debe explorar otras alternativas que le permitan la continuidad de su despacho con cierto aprovechamiento de su fondo de comercio y la continuidad del ejercicio de su carrera con menor estrés y dedicación.

Como es bien sabido, nadie es buen abogado de si mismo y tampoco los profesionales que asesoramos en las transmisiones de empresas y negocios somos los más apropiados para resolver la sucesión de nuestro despacho si esta no sigue el camino natural e, incluso, en esos casos, la intervención de un profesional especializado ayuda a valorar y a mediar en la transmisión del despacho evitando conflictos, suspicacias, etc.

El fondo de comercio que has ido generando a lo largo de tu carrera profesional, constituido por una cartera de clientes que te ha sido fiel, que has podido conservar en el cambio generacional que se ha producido en las empresas desde que empezaste a asesorarlas, que te has mantenido como asesor a pesar de los sucesivos cambios de gerencia, a veces, incluso, de la transmisión de la propia empresa, así como todos aquellos que por referencia y relaciones han depositado en ti su plena confianza, que te han dado trabajo suficiente para poder atenderles de forma directa y constante y ganarte la vida honradamente, pues ese activo es el que puedes transmitir y que podrá ir unido o no de personal laboral con antigüedad, créditos, etc al tiempo de poder continuar con el ejercicio de la profesión sin las presiones de las responsabilidades laborales, financieras, imagen, comercial, etc.

En mi caso personal, descartada la posibilidad de la continuidad por parte de mis socios con proyectos profesionales diferentes y a falta de otras alternativas que pasaran por una continuidad parcial y después de cederles los clientes que gestionaban con independencia, opté con el asesoramiento del Despacho de **Jordi Amado**, especializado en transmisión de despachos profesionales, incorporarme en otro mayor proporcionado un crecimiento inorgánico en el mismo con aportación de una clientela, la experiencia de casi 40 años de ejercicio y con un interés por seguir trabajando y transmitir el mencionado fondo de comercio, despojándome de toda responsabilidad no profesional como las antes mencionadas.

Tras algunas entrevistas y someterme a algunos castings, el propio **Jordi Amado** me presentó a los socios de **AddVANTE, Economistas y Abogados**, con los que desde el principio las sensaciones fueron muy positivas y poco tardamos en alcanzar un muy transparente acuerdo de colaboración que enajenara los intereses de ambas partes, ni que decir tiene que el acuerdo fue fruto de la generosidad por ambas partes lo cual ya de antemano te demuestra el alto nivel ético y profesional de la persona con quien te asocias, sobre todo cuando aún recordaba las largas y rebuscadas negociaciones durante más de un año con un despacho profesional familiar con el que me asocié durante unos pocos años.

Actualmente, con un "Status" de "Senior Partner of legal Department" para los clientes extranjeros y como Abogado de más edad del departamento legal, para el común de los mortales, estoy encantado de seguir trabajando y aportando todo lo que puedo a un despacho multidisciplinar, muy bien dirigido, profesional y humanamente, con una gran equipo jurídico, con capacidad de crecimiento y por tanto en plena expansión, adaptándose a los nuevos retos y exigencias que, en cada momento nos exige esta sociedad tan cambiante en que vivimos.

Tal vez el éxito de esta nueva incorporación inorgánica sea debido a la **transparencia** en la negociación; la **generosidad** de las partes y el **entendimiento** entre las personas buscando el "win-win" tantas veces olvidado por muchos negociadores que solo buscan el beneficio inmediato en lugar de un beneficio a medio/largo plazo fruto de unas relaciones transparentes y duraderas.

La transparencia o sinceridad se manifiesta ofreciendo lo que realmente puedes aportar sin intentar vender lo que no existe con la finalidad de que una vez dentro no será tan importante que lo real no se corresponda con lo ofrecido o prometido, por ello la sinceridad y la transparencia inicial es tan importante para la confianza en la continuidad de la relación profesional.

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 y recibiendo por la contraparte una propuesta justa y,



en su caso, adaptable a las circunstancias que inicialmente no se hubieran podido prever y que se resuelven con los mismos parámetros.

El entendimiento no es más que una buena comunicación directa y sin reservas sobre las cuestiones o problemas que puedan surgir en este contrato que no deja de estar basado en la confianza y con un trato sucesivo adaptando las condiciones a las situaciones que se van presentando en el transcurso de la relación.

No se me esconde que para muchos profesionales su nombre, su prestigio social y su imagen les pueda impedir incorporarse a otro despacho en el que dejan de ser su propio jefe, su nombre es uno más, donde deben compartir lo que antes les era privado, donde su estatus se reduce, donde compite con otros, donde debe demostrar lo que antes nadie se lo pidió y donde debe aceptar obligaciones cuando antes las podía rechazar libremente, pero precisamente, encontrarse en esta situación al final de una vida profesional no deja de ser un reto y de una oportunidad de practicar la humildad, desprenderte de tu ego y volver a encontrarte con tu esencia.

Es notorio que lo más difícil es compartir, prueba de ello son los muchos fracasos matrimoniales y de sociedades por culpa del mal entendimiento de sus socios, por ello compartir despacho es una oportunidad para demostrarse a uno mismo su capacidad de entendimiento, comprensión, adaptación, negociación, etc. que, tal vez en tu propio despacho no tuviste oportunidad de practicar por la autoridad que te era reconocida sin discusión.

Finalmente, debo decir que me siento orgulloso de la carrera profesional que he seguido y de la solución que he dado a la sucesión de mi despacho y de la oportunidad que ahora tengo de ejercer sin presiones y con más libertad y tiempo para dedicarlo a aquellos que no vi crecer por mi excesiva dedicación profesional al inicio de mi carrera.”

## I Nuestras garantías

Nuestra intervención le aportará lo que necesita:

### **CONFIANZA.**

Cada despacho es diferente y necesita una solución única y personal. Desde el primer día hasta el último de la operación le acompañará un Consultor personal.

### **SEGURIDAD.**

Nuestra especialización y conocimiento del sector nos permite asegurar el resultado final en cada fase de la operación, controlando no solo las cuestiones claves sino también los pequeños detalles.

### **EXPERIENCIA.**

Llevamos desde el año 1996 trabajando de forma exclusiva para el sector de los despachos profesionales, esto nos ha permitido gestionar más de 200 operaciones, en los últimos 10 años, con la plena satisfacción de nuestros clientes.

**Contacte con nosotros. Le podemos ayudar a conseguir sus objetivos.**

**May Rodríguez [consultoria@amadoconsultores.com](mailto:consultoria@amadoconsultores.com) 93 319 58 20**

**AMADO**  
CONSULTORES

[www.amadoconsultores.com](http://www.amadoconsultores.com)