

# Soluciones al relevo generacional en los Despachos Profesionales

¿UN FINAL O UNA OPORTUNIDAD PARA REINVENTAR SU DESPACHO?



En general son muy pocos los profesionales, titulares de un despacho, que han planificado y meditado sobre cómo abordar el relevo generacional. Cuando uno supera los 55 años, empieza a plantearse preguntas del tipo: ¿El ritmo de trabajo y responsabilidades que estoy asumiendo ahora, las podré mantener a los 60 años... a los 65 años? ¿Tengo equipo o profesionales que puedan sustituirme y continuar “tirando del carro”? ¿Mi actual nivel de vida lo podré mantener o me veré obligado a continuar trabajando hasta después de la jubilación? ¿Mis hijos tendrán capacidad de liderazgo para continuar el negocio?

## HEMOS VIVIDO MUCHAS EXPERIENCIAS Y PROBLEMÁTICAS DIFERENTES

Nosotros como expertos en despachos profesionales hemos analizado, nos hemos involucrado y finalmente hemos aportado soluciones a medida y personalizadas a las diferentes situaciones y problemáticas que nos han planteado nuestros clientes en un proceso o necesidad de relevo generacional.

Podemos ayudarle en cualquiera de las siguientes situaciones:

- Profesionales con un despacho profesional propio, que tienen hijos pero todavía sin experiencia y sin apenas recorrido profesional.
- Profesionales que no tienen continuidad o sucesión y deciden vender su despacho.
- Profesionales que desean buscar una salida o una continuidad a través de los mejores profesionales del despacho.
- Profesionales con despacho propio que buscan la solución a través de una integración o fusión con un despacho más grande.

### Le daremos apoyo con un equipo de especialistas

Somos un equipo de especialistas -psicólogos, economistas, abogados, formadores- que podemos abordar diferentes ámbitos:

- Asesoría y tutoría estratégica para tomar las mejores decisiones.
- Asesoría en materia contractual (Estatutos, protocolos ...).
- Formación y tutoría a las personas que deben liderar el cambio.
- Definición de objetivos y hoja de ruta del relevo.
- Asesoría en materia económica-financiera (modelos retributivos versus objetivos).
- Visión de oportunidades.
- Mandatos de venta y búsqueda de potenciales compradores.

Le podemos ayudar

## EL RELEVO GENERACIONAL LO VEMOS COMO UNA OPORTUNIDAD

Nuestra experiencia nos demuestra que aquellos profesionales que han invertido tiempo en la planificación del relevo generacional, han acabado reinventado su despacho y a la vez han mejorado su calidad de vida profesional

Más información:

Sra. May Rodríguez 93 319 58 20

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