

EL RELEVO GENERACIONAL EN LOS DESPACHOS PROFESIONALES

Jordi Amado Guirado

Socio fundador

Jordi Amado & Consultores Asociados



ARANZADI



THOMSON REUTERS

ÍNDICE

	<u>Página</u>
PRÓLOGO	13
NOTA DEL AUTOR	15

CAPÍTULO 1

LOS DESPACHOS PROFESIONALES ANTE EL RELEVO GENERACIONAL. ALGUNOS DATOS REVELADORES

1.1. Algunos datos sobre el sector	17
1.2. La tipología de modelos de despachos que se dan en el sector; Despachos unipersonales <i>versus</i> Despachos «empresa»	21
1.3. ¿Cómo afrontan los despachos profesionales el relevo generacio- nal?	24
– <i>Los expertos opinan</i>	26
– <i>Las ideas fuerza que debes retener</i>	31

CAPÍTULO 2

¿QUÉ PUEDE OCURRIR SI NO SE PLANIFICA EL RELEVO GENERACIONAL?

2.1. El relevo generacional se tiene que enfocar como un problema or- ganizativo	34
2.2. ¿Qué pasa si no se planifica el relevo generacional?	36
– <i>Los expertos opinan</i>	37
– <i>Las ideas fuerza que debes retener</i>	42

CAPÍTULO 3

EL RELEVO GENERACIONAL, UNA OPORTUNIDAD PARA REALIZAR UN «INVENTARIO» DE NUESTRO DESPACHO ¿QUÉ VALOR TIENE NUESTRO DESPACHO?

3.1. Indicadores que nos ayudarán a realizar un «inventario» de nuestro despacho, y a conocer su valor añadido	44
3.2. ¿Qué valor tiene mi despacho en el mercado? Fondo de comercio y métodos de valoración que se aplican en el sector	50
– <i>Los expertos opinan</i>	53
– <i>Las ideas fuerza que debes retener</i>	59

CAPÍTULO 4

EL GUIÓN DE UN PLAN DE SUCESIÓN. SUCESIÓN *VERSUS* TRANSMISIÓN

4.1. El guión de todo Plan de Sucesión. Lo que no puede olvidarse.	63
4.2. Contemplar los casos de muerte e invalidez y saber cómo actuar ..	68
4.3. Una pregunta recurrente al enfocar cualquier Plan de Sucesión: ¿Venta a compradores externos o venta a compradores internos? Pros y contras	69
– <i>Los expertos opinan</i>	71
– <i>Las ideas fuerza que debes retener</i>	74

CAPÍTULO 5

LA SUCESIÓN FAMILIAR O HEREDITARIA EN UN DESPACHO PROFESIONAL

5.1. Qué fases y qué posible calendario debería tener un Plan de Sucesión hereditario	76
5.2. No equivocarse en la elección del sucesor es la clave	79
5.3. Todo Plan de Sucesión hereditario debe documentarse. El protocolo familiar	85
– <i>Los expertos opinan</i>	92
– <i>Las ideas fuerza que debes retener</i>	97

CAPÍTULO 6

EL PROCESO DE SUCESIÓN DISEÑADO PENSANDO EN UNA TRANSMISIÓN A LOS PROFESIONALES CLAVE DEL DESPACHO

6.1. Las claves para preparar un escenario favorable para un posible Plan de Sucesión o transmisión interno a los profesionales clave del despacho	101
6.2. Alternativas y métodos existentes para traspasar las acciones o propiedad del despacho a profesionales clave	106
– <i>Los expertos opinan</i>	109
– <i>Las ideas fuerza que debes retener</i>	110

CAPÍTULO 7

LA VENTA DEL DESPACHO A COMPRADORES EXTERNOS

7.1. El proceso de venta de un despacho profesional	112
7.2. Otra fórmula alternativa de sucesión: fusionarse con otro despacho ..	118
– <i>Los expertos opinan</i>	120
– <i>Las ideas fuerza que debes retener</i>	126

CAPÍTULO 8

ALGUNOS CONSEJOS Y REFLEXIONES PARA EL DÍA DESPUÉS DEL RELEVO Y/O JUBILACIÓN

8.1. Visionar el futuro económico. ¿De qué viviré cuando me retire?	127
8.2. Una etapa por descubrir y disfrutar ¿A qué dedicaré mi tiempo cuando me retire?	128
– <i>Los expertos opinan</i>	130
– <i>Las ideas fuerza que debes retener</i>	134

ANEXOS	135
--------------	-----

Anexo I. Modelo Carta de Intenciones	135
--	-----

Anexo II. Aspectos a tener en cuenta en el contrato de compraventa del despacho	139
---	-----

Anexo III. Aspectos clave de la Ley de Sociedades Profesionales en los procesos de sucesión	142
---	-----

BIBLIOGRAFÍA	153
--------------------	-----

	Página
EMPRESAS Y PROFESIONALES QUE HAN COLABORADO	155
AGRADECIMIENTOS	185
A CERCA DEL AUTOR	187