

ASIPI – 6 DE JUNIO 2023



¿CUÁNTO VALE UNA FIRMA DE ABOGADOS?



¿CUÁNTO VALE UNA FIRMA DE ABOGADOS?

Fernando Peláez - Pier

Powered by:



F. PELÁEZ
CONSULTING

Fernando Peláez-Pier

Quito - Ecuador
Junio 6, 2023

- 01 — NO EXISTE UNA FÓRMULA QUE SIRVA PARA TODOS
- 02 — NUEVA SEGMENTACIÓN DEL TRABAJO JURÍDICO
- 03 — TENDENCIAS EN LA COMPRA DE SERVICIOS LEGALES
- 04 — IMPACTO DE LEGALTECH EN EL SECTOR LEGAL
- 05 — FACTORES EN QUE LA FIRMA DEBE CENTRAR SU ATENCIÓN

→ No existe una formula que podamos considerat aplicar en forma genérica a toda Firma

→ Existen una serie de factores económicos y no que deben ser tomados en consideración:

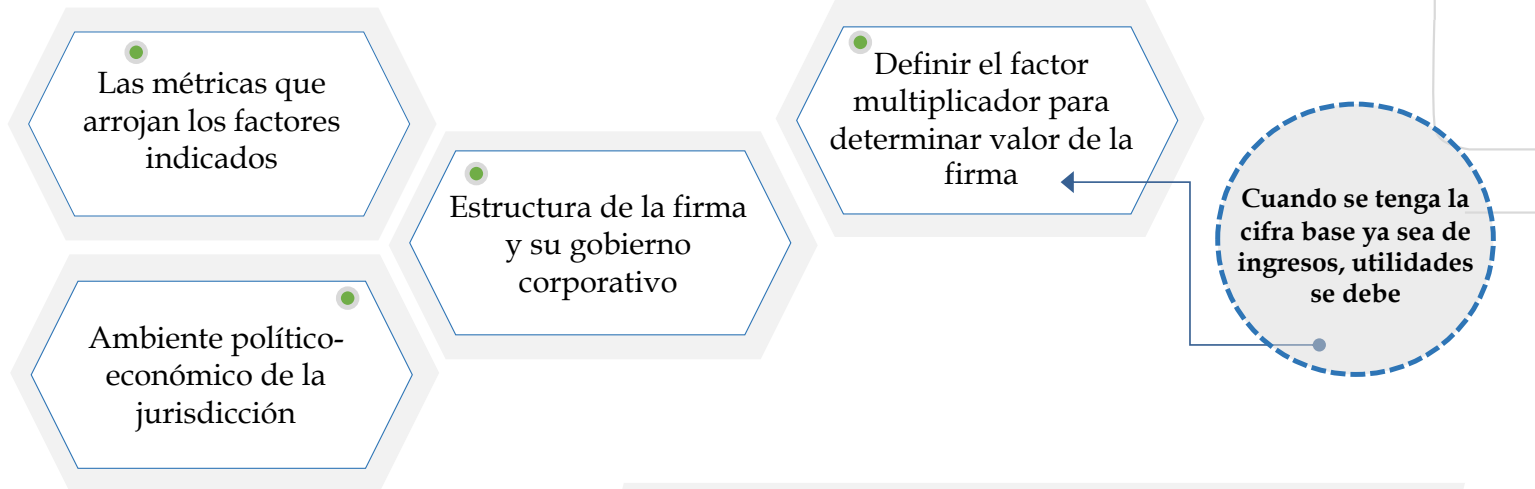
- Ingresos totales; ingresos netos; rentabilidad global; crecimiento inter-anual;
- Rentabilidad por área de especialización y práctica;
- Cartera de clientes, fidelidad, índices de cobrabilidad (DSO, Aging);
- Liquidez de la firma, solvencia, sostenibilidad;
- Áreas de especialización y practica que conforman negocio principal;
- Reputación nacional, regional, internacional, la marca;
- Talento especializado y calificado; índice de rotación del personal legal y para legal;
- Niveles de innovación y automatización de procesos y servicios.

NO EXISTE UNA FORMULA QUE SIRVA PARA TODOS



F. PELÁEZ
CONSULTING

→ Para fijar el valor, importante el tomar en consideración:



→ Al tener la data requerida importante asesorarse con un profesional calificado en valoraciones económicas de negocios en curso.

→ Hay otros factores relacionados que impactan el negocio y su valoración que conversaremos durante esta sesión pero les muestro dos que considero relevantes:



F. PELÁEZ
CONSULTING

Fernando Peláez-Pier

Continuará...

FERNANDO PELÁEZ - PIER



+1 786 546 8242



fpelaez@fpelaezconsulting.com

ASIPI – 6 DE JUNIO 2023



¿CUÁNTO VALE UNA FIRMA DE ABOGADOS?

Marc Gericó

Managing Partner at Gericó Associates



1. ¿HABLAMOS DEL DINERO QUE VALE?
¿O DEL VALOR QUE TIENE?

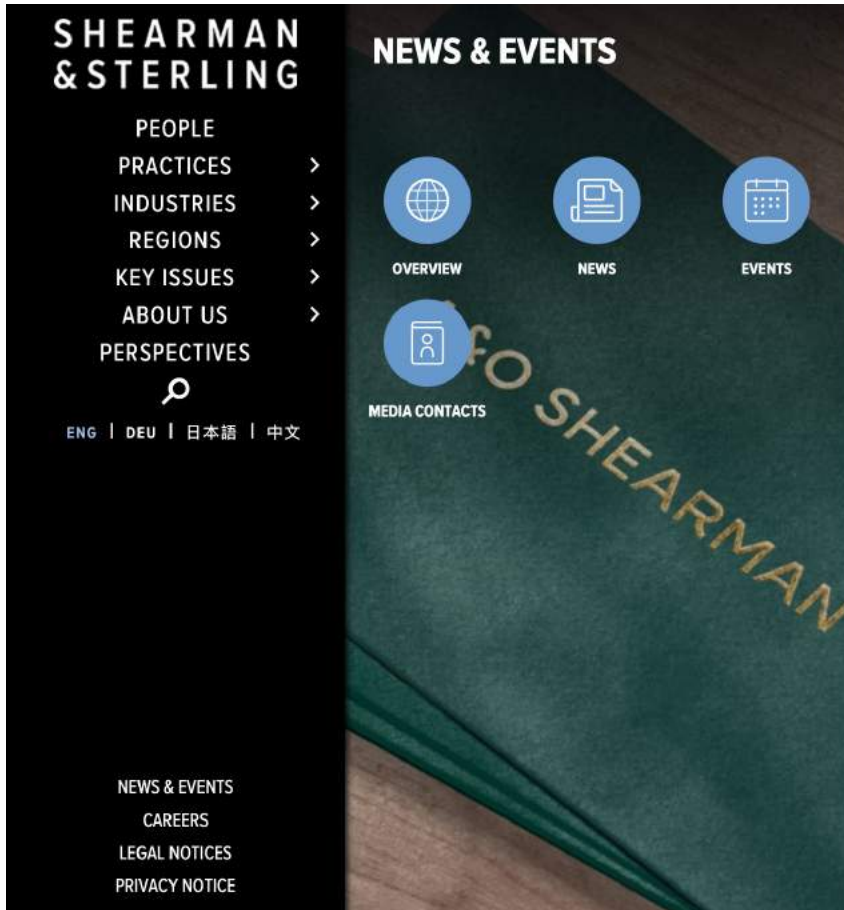




2. ¿PARA QUÉ VAMOS A EVALUAR EL VALOR DE UNA FIRMA?



FUSIONES



NEWS | MAY 21, 2023

ALLEN & OVERY AND SHEARMAN & STERLING TO CREATE THE FIRST FULLY INTEGRATED GLOBAL ELITE LAW FIRM

- **Together Allen Overy Shearman Sterling will be the only global firm with U.S. Law, English Law, and Local Law capabilities in equal measure.**
- **~3,900 lawyers across 49 offices and approximately \$3.4 billion in combined revenues.**
- **Combination will accelerate growth strategy of both firms, each with distinct market leadership and strong cultural compatibility.**

London and New York, 21st May 2023 – Allen & Overy and Shearman & Sterling today announced a planned merger to create a unique global law firm named Allen Overy Shearman Sterling – A&O Shearman for short. This merger will combine two of the world’s most prestigious law firms, leaders in their respective markets, to create an integrated global elite firm.

Together A&O Shearman will have ~3,900 lawyers and ~800 Partners across 49 offices. Allen & Overy and Shearman & Sterling have 250 years of combined experience and some of the greatest legal talent in the world. A&O Shearman will be the only global firm with U.S. Law, English Law, and Local Law capabilities in equal measure. This merger is driven by clients’ needs for a seamless global offering of the highest quality and depth to support them in navigating an increasingly complex legal, regulatory, and geopolitical environment.

Allen & Overy and Shearman & Sterling are complementary with distinct market leadership, and between them they have huge strength in the U.S., UK, and markets all across the globe. This merger will transform their offering to clients: Shearman & Sterling will gain access to a dramatically expanded ‘rest of the world’ offering across practice areas, and Allen & Overy will benefit from increased board-level recognition and expanded access to a corporate client base in the U.S. The combined firm will be perfectly positioned to capitalize on global macro trends including energy transition, technology, and private capital.

ENTRADA SOCIOS/AS



Holland & Knight

Practices Professionals Industries Insights Events News The Firm ▼ Q

PRESS RELEASE
15 DE MAYO DE 2023

Holland & Knight incorpora 28 abogados de Cuberos Cortés Gutiérrez en Colombia

Holland & Knight se consolida como una de las firmas de abogados más grandes del país



BOGOTÁ (15 de mayo de 2023) – Holland & Knight se complace en anunciar que los abogados y el equipo administrativo de la reconocida firma Cuberos Cortés Gutiérrez (CCG) se han unido a la oficina de Holland & Knight en Colombia. El grupo está conformado por 28 abogados, de los cuales siete son socios, dos senior counsel y 19 asociados, además de contar con cuatro asistentes jurídicos y personal administrativo.

Entre los socios que se unen a Holland & Knight se incluye a Gustavo Cuberos Gómez, Edwin Cortés Mejía, José Gutiérrez Mestre, Camilo Cuervo Díaz, Alba Malagón Encarnación, Julia Velásquez Torres y Diego Acosta Gómez. Con esta incorporación

Elija Idioma ▼

PROFESIONALES RELACIONADOS

- Gustavo Alberto Cuberos
- Edwin Cortes
- Jose Goethe Gutierrez

JUBILACIONES

El relevo generacional en los despachos de abogados: el caso de Ceca Magán

Inicio » Ceca Magán en las medias » El relevo generacional en los despachos de abogados: el caso de Ceca Magán



El **relevo generacional en los builes familiares** es una cuestión de gran relevancia para el futuro del sector legal en España. Conscientes de la trascendencia de estos movimientos, el diario **Expansión** publica un reportaje en el que analiza este asunto tomando como ejemplo el caso de Ceca Magán Abogados.

Como señala el citado medio, "casi medio siglo de historia tiene Ceca Magán, firma fundada por Esteban Ceca Magán, quien ahora pasa el testigo en la dirección a sus hijos Esteban y Enrique Ceca Gómez-Arevallillo, dentro de lo que definen como un **relevo generacional progresivo**".

Cuestionado por los orígenes y el presente del despacho, Esteban Ceca Magán, Socio fundador y Presidente, señala: "**Nació en 1973 como firma exclusivamente laboralista** y mi intención inicial era que continuara centrada en esta materia [...] El principal mérito de mis hijos es su aportación de una **visión más actualizada del negocio, llevando a la diversificación y a la incorporación de otros ramos jurídicos**".

El reportaje, que cuenta con la participación de Esteban y Enrique Ceca Gómez-

Empresas



Maestría en Educación SENESCYT

FUNIBER

Más información

SECTOR LEGAL

La transición de Roca Junyent: del relevo de Miquel Roca a la renovación de socios

Roca Junyent, el despacho fundado por Miquel Roca en 1996, afronta su futuro con Joan Roca en la presidencia de la firma y la misión de rejuvenecer el panel de socios y mejorar la rentabilidad



El abogado Joan Roca junto a su padre, Miquel Roca Junyent.

¿QUÉ MÉTODOS DE VALORACIÓN EXISTEN?

1. MÉTODOS BASADOS EN LA **CUENTA DE RESULTADOS**
2. MÉTODOS BASADOS EN EL **DESCUENTO DE FLUJOS DE CAJA (CASH FLOW)**
3. MÉTODOS MIXTOS BASADOS EN EL **FONDO DE COMERCIO (GOODWILL)**
4. **REGLA EMPÍRICA** (MULTIPLICADOR INGRESOS BRUTOS POR X)

5. Financial Analysis

	2018	2019	2020	2021
Numer of contracts	6.061	84.013	52.101	61.678
TOTAL REVENUE	38.441	51.539	36.953	61.749
EXPENSES	(16.629)	(28.437)	(29.096)	(26.407)
Personnel expenses	(8.656)	(16.040)	(21.687)	(26.672)
Personnel expenses - adjustments		7.385	11.339	13.333
External services	(1.979)	(11.135)	(13.117)	(13.448)
External services - adjustments		9.706	10.369	6.918
Advertising	(4.143)	(13.900)	(10.213)	(6.400)
Office expenses	(1.141)	(2.026)	(3.350)	(3.785)
Other operating expenses	(711)	(2.426)	(2.437)	(1.553)
EBITDA	21.812	23.102	7.857	35.342
Depreciation	(180)	(663)	(1.101)	(1.377)
EBIT	21.632	22.439	6.755	33.965
Financial expenses	34	(96)	(2.096)	(4.287)
Pre-tax income	21.666	22.343	4.660	29.678
Company tax	(5.416)	(5.586)	(1.165)	(7.419)
After tax profit	16.249	16.757	3.495	22.258

REVENUES GROWTH

Revenues growth (YoY)	84,3%	34,1%	-28,3%	67,1%
-----------------------	-------	-------	--------	-------

OPERATING COST AS % OF REVENUES

Personnel cost	-22,5%	-31,1%	-58,7%	-36,7%
External services	-5,1%	-21,6%	-35,5%	-16,9%
Advertising	-10,8%	-27,0%	-27,6%	-10,4%
Office expenses	-3,0%	-3,9%	-9,1%	-6,1%
Other operating expenses	-1,8%	-4,7%	-6,6%	-2,5%

MARGINS

EBITDA margin	56,7%	44,8%	21,3%	57,2%
EBIT margin	56,3%	43,5%	18,3%	55,0%

5. Financial Analysis

Revenues and Contracting

	2018	2019	2020	2021
TOTAL REVENUE	38.441	51.539	36.953	61.749
Administrative fees		12.095	7.321	5.329
Success fee		39.444	29.632	56.420
Average Administrative fees per claim		143,96	140,52	119,26

REVENUES

immediate revenues (downpayments made when products are contracted issued by the courts).

*Ebitda: earnings before interests and taxes and amortization

5. Financial Analysis

	2017	2018	2019	2020
Numer of contracts	6.061	84.013	52.101	6.678
TOTAL REVENUE	38.441	51.539	36.953	61.749
EXPENSES	(16.629)	(28.437)	(29.096)	(26.407)
Personnel expenses	(8.656)	(16.040)	(21.687)	(22.672)
Personnel expenses - adjustmens		7.385	11.339	11.503
External services	(1.979)	(11.135)	(13.117)	(10.448)
External services - adjustments		9.706	10.369	6.918
Advertising	(4.143)	(13.900)	(10.213)	(6.400)
Office expenses	(1.141)	(2.026)	(3.350)	(3.785)
Other operating expenses	(711)	(2.426)	(2.437)	(1.553)
EBITDA	21.812	23.102	7.857	35.342
Depreciation	(180)	(663)	(1.101)	(1.377)
EBIT	21.632	22.439	6.755	33.965
Financial expenses	34	(96)	(2.096)	(4.287)
Pre-tax income	21.666	22.343	4.660	29.678
Company tax	(5.416)	(5.586)	(1.165)	(7.419)
After tax profit	16.249	16.757	3.495	22.258

REVENUES GROWTH				
Revenues growth (YoY)	84,3%	34,1%	-28,3%	67,1%
OPERATING COST AS % OF REVENUES				
Personnel cost	-22,5%	-31,1%	-58,7%	-36,7%
External services	-5,1%	-21,6%	-35,5%	-16,9%
Advertising	-10,8%	-27,0%	-27,6%	-10,4%
Office expenses	-3,0%	-3,9%	-9,1%	-6,1%
Other operating expenses	-1,8%	-4,7%	-6,6%	-2,5%
MARGINS				
EBITDA margin	56,7%	44,8%	21,3%	57,2%
EBIT margin	56,3%	43,5%	18,3%	55,0%

1. MÉTODOS BASADOS EN LA CUENTA DE RESULTADOS

5. Financial Analysis

Revenues and Contracting

	2017	2018	2019	2020
TOTAL REVENUE	38.441	51.539	36.953	61.749
Administrative fees	12.095	7.321	5.329	
Success fee	39.444	29.632	56.420	
Average Administrative fees per claim	143,96	140,52	119,26	

REVENUES

immediate revenues (downpayments made when products are contracted issued by the courts).

*Ebitda: earnings before interests and taxes and amortization

6. Commercial Analysis

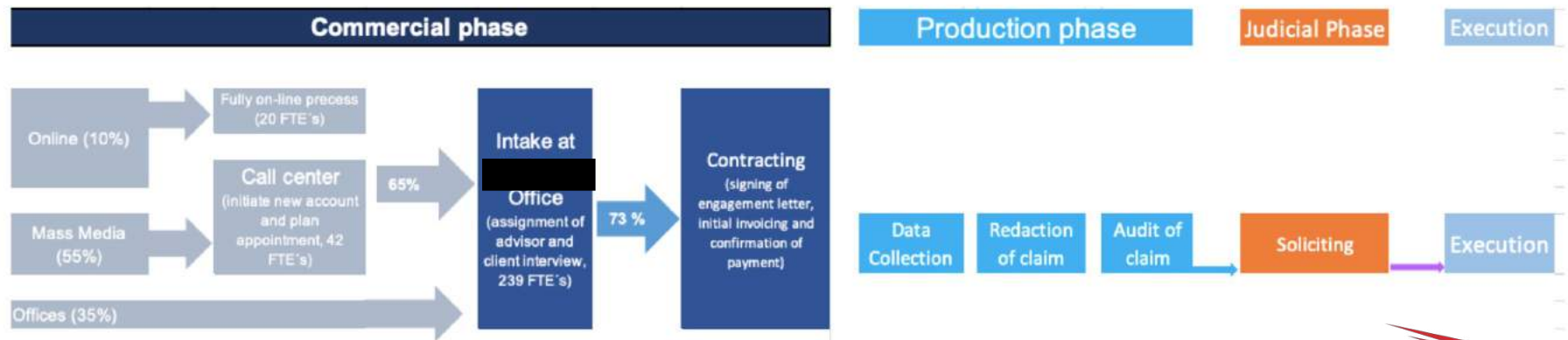
Acquisition and service model

1. Executive Summary
2. Company Overview
3. Market Analysis
4. Marketing and Expansion Strategy

5. Financial Analysis
6. Commercial Analysis
7. Business Plan
8. Appendices

█ acquires new clients through its mass media campaigns (65% of the total) and its office network (35%).

Clients can contact █ via its Call Centre or online. An opportunity file is opened at the moment of first contact and stored in the potential clients database. In most cases, a personal interview is arranged with an advisor at the client's nearest office. Where contact is made online, the electronic contracting process is followed.

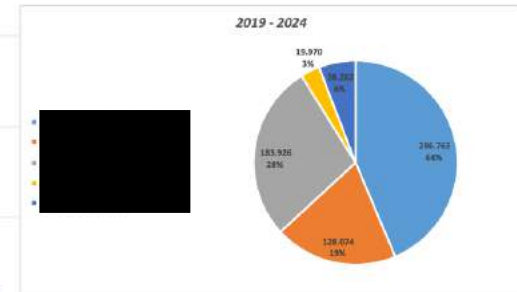
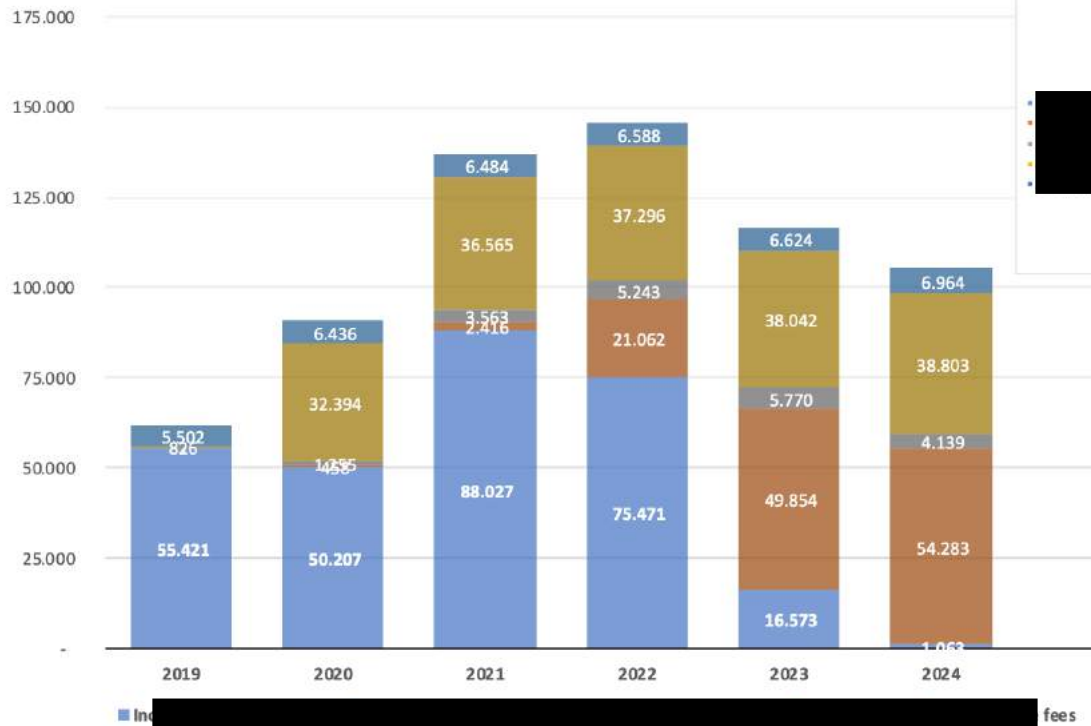


7. Business Plan
Scenario A : Projected billing

- 1. Executive Summary
- 2. Company Overview
- 3. Market Analysis
- 4. Marketing and Expansion Strategy

- 5. Financial Analysis
- 6. Commercial Analysis
- 7. **Business Plan**
- 8. Appendices

PROJECTED BILLING BY TYPE OF PRODUCT



$$P(X = k) = \binom{n}{k} p^k \cdot (1 - p)^{n-k}$$

¿EXISTE UNA FÓRMULA ÚNICA DE
VALORACIÓN DE FIRMAS DE ABOGADOS?



NO ... PERO ...



PRECIO DE COMPRA =

**RESULTADO CONTABLE FINANCIERO +-
PERCEPCIÓN DE VALOR**

• ¿QUÉ PERSPECTIVAS USAMOS
PARA **PONDERAR LA**
PERCEPCIÓN DE VALOR?



PERSPECTIVA FINANCIERA

PERSPECTIVA DE
CLIENTES

PERSPECTIVA DE PROCESOS



PERSPECTIVA DE MARCA
Y REPUTACIÓN

PERSPECTIVA DE FORMACIÓN Y
CRECIMIENTO

PERSPECTIVA FINANCIERA

- **FACTURACIÓN:** \$ 1,500,000 USD
- **PPP:** \$ 450,000 USD
- **RENTABILIDAD:** 25%
- **MEDIA HORAS IMPUTADAS/ABOGADO:** 1,600

PERSPECTIVA DE CLIENTES

PERSPECTIVA DE PROCESOS



PERSPECTIVA DE MARCA
Y REPUTACIÓN

PERSPECTIVA DE FORMACIÓN Y
CRECIMIENTO

PERSPECTIVA FINANCIERA

- **FACTURACIÓN:** \$ 1,500,000 USD
- **PPP:** \$ 450,000 USD
- **RENTABILIDAD:** 25%
- **MEDIA HORAS IMPUTADAS/ABOGADO:** 1,600

PERSPECTIVA DE CLIENTES

- **% RETENCIÓN:** 70%
- **CLIENT SATISFACTION:** 80%

PERSPECTIVA DE PROCESOS



PERSPECTIVA DE MARCA Y REPUTACIÓN

PERSPECTIVA DE FORMACIÓN Y CRECIMIENTO

PERSPECTIVA FINANCIERA

- **FACTURACIÓN:** \$ 1,500,000 USD
- **PPP:** \$ 450,000 USD
- **RENTABILIDAD:** 25%
- **MEDIA HORAS IMPUTADAS/ABOGADO:** 1,600

PERSPECTIVA DE CLIENTES

- **% RETENCIÓN:** 70%
- **CLIENT SATISFACTION:** 80%

PERSPECTIVA DE PROCESOS



PERSPECTIVA DE MARCA Y REPUTACIÓN

- **Nº IMPACTOS ANUALES PRENSA:** 688
- **FOLLOWERS RRSS CORPORATIVAS:** 16.590
- **Nº PUBLICACIONES ABOGADOS/AS RRSS:** 477
- **Nº TIER 1 Y TIER 2 CHAMBERS AND PARTNERS:** 12
- **Nº TIER 1 Y 2 LEGAL500:** 15

PERSPECTIVA DE FORMACIÓN Y CRECIMIENTO

PERSPECTIVA FINANCIERA

- **FACTURACIÓN:** \$ 1,500,000 USD
- **PPP:** \$ 450,000 USD
- **RENTABILIDAD:** 25%
- **MEDIA HORAS IMPUTADAS/ABOGADO:** 1,600

PERSPECTIVA DE CLIENTES

- **% RETENCIÓN:** 70%
- **CLIENT SATISFACTION:** 80%

PERSPECTIVA DE PROCESOS

- **EMPLOYEE SATISFACTION:** 80%
- **% RETENCIÓN TALENTO:** 70%
- **Nº CAPACITACIONES:** +25%



- **Nº IMPACTOS ANUALES PRENSA:** 688
- **FOLLOWERS RRSS CORPORATIVAS:** 16.590
- **Nº PUBLICACIONES ABOGADOS/AS RRSS:** 477
- **Nº TIER 1 Y TIER 2 CHAMBERS AND PARTNERS:** 12
- **Nº TIER 1 Y 2 LEGAL500:** 15

PERSPECTIVA DE MARCA Y REPUTACIÓN

PERSPECTIVA DE FORMACIÓN Y CRECIMIENTO

PERSPECTIVA FINANCIERA

- **FACTURACIÓN:** \$ 1,500,000 USD
- **PPP:** \$ 450,000 USD
- **RENTABILIDAD:** 25%
- **MEDIA HORAS IMPUTADAS/ABOGADO:** 1,600

- **Nº NUEVOS PROCESOS AUTOMATIZADOS:** 22
- **% USO TECNOLOGÍA:** 68%
- **AHORRO TIEMPO:** +125%

PERSPECTIVA DE CLIENTES

- **% RETENCIÓN:** 70%
- **CLIENT SATISFACTION:** 80%

PERSPECTIVA DE PROCESOS

- **EMPLOYEE SATISFACTION:** 80%
- **% RETENCIÓN TALENTO:** 70%
- **Nº CAPACITACIONES:** +25%



- **Nº IMPACTOS ANUALES PRENSA:** 688
- **FOLLOWERS RRSS CORPORATIVAS:** 16.590
- **Nº PUBLICACIONES ABOGADOS/AS RRSS:** 477
- **Nº TIER 1 Y TIER 2 CHAMBERS AND PARTNERS:** 12
- **Nº TIER 1 Y 2 LEGAL500:** 15

PERSPECTIVA DE MARCA Y REPUTACIÓN

PERSPECTIVA DE FORMACIÓN Y CRECIMIENTO



GERICÓ ASSOCIATES
new times. new law firms

www.gericoassociates.com

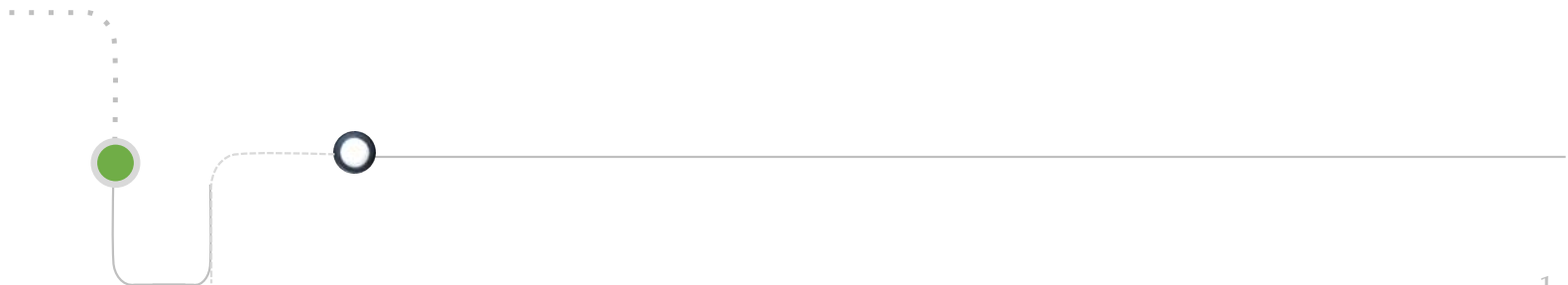


marc.gerico@gericoassociates.com

CONTINUAMOS



- 01 — NUEVA SEGMENTACIÓN DEL TRABAJO JURÍDICO
- 02 — TENDENCIAS EN LA COMPRA DE SERVICIOS LEGALES
- 03 — IMPACTO DE LEGALTECH EN EL SECTOR LEGAL
- 04 — FACTORES EN QUE LA FIRMA DEBE CENTRAR SU ATENCIÓN



NUEVA SEGMENTACIÓN DEL TRABAJO JURÍDICO

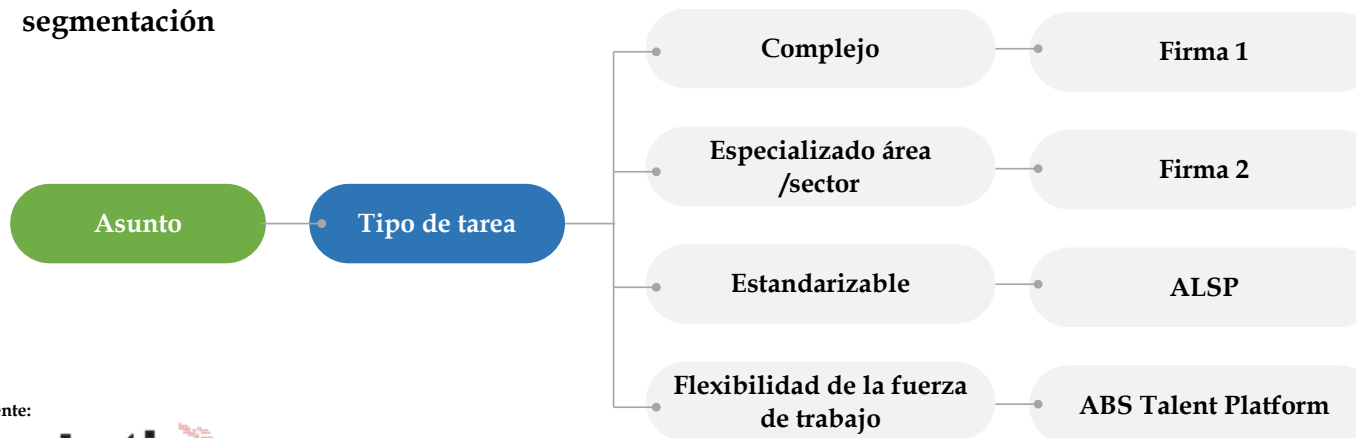


F. PELÁEZ
CONSULTING

Segmentación tradicional



Tendencias actuales de segmentación

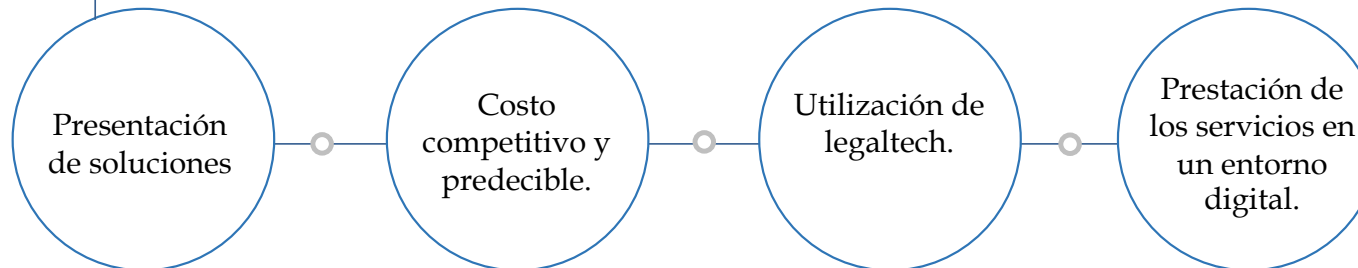


Fuente:





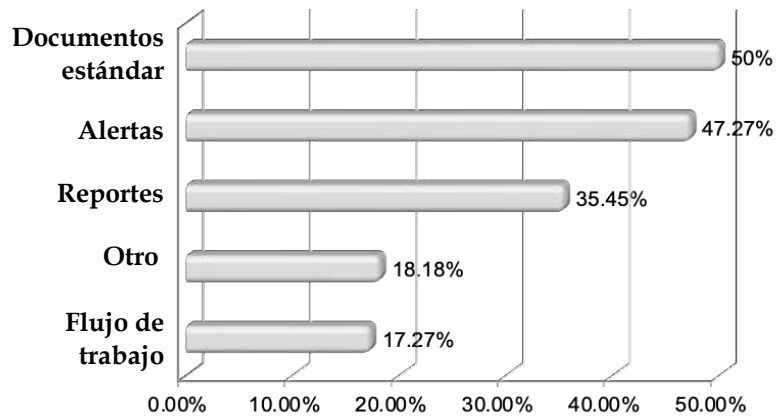
CRITERIOS PARA LA
CONTRATACIÓN DE
SERVICIOS



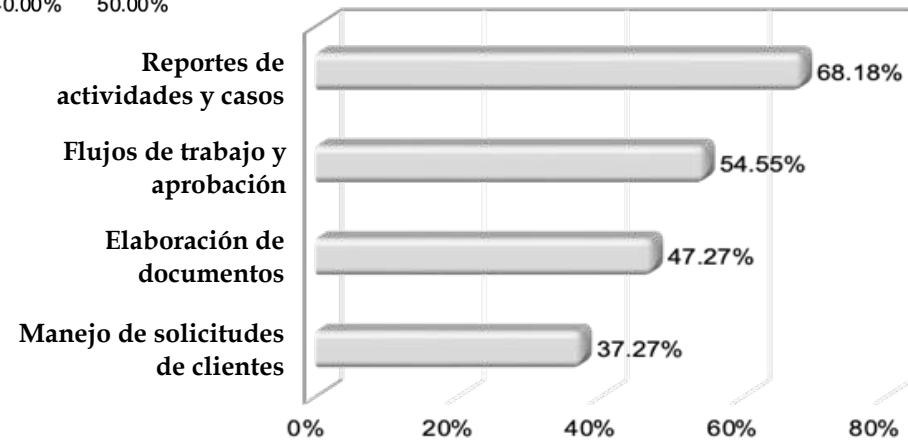
La tecnología tiene y tendrá un papel cada vez más importante con gran impacto en la eficiencia, productividad y por ende en la rentabilidad en la prestación los de servicios legales.



¿Qué tipos de automatización tiene en su firma actualmente?

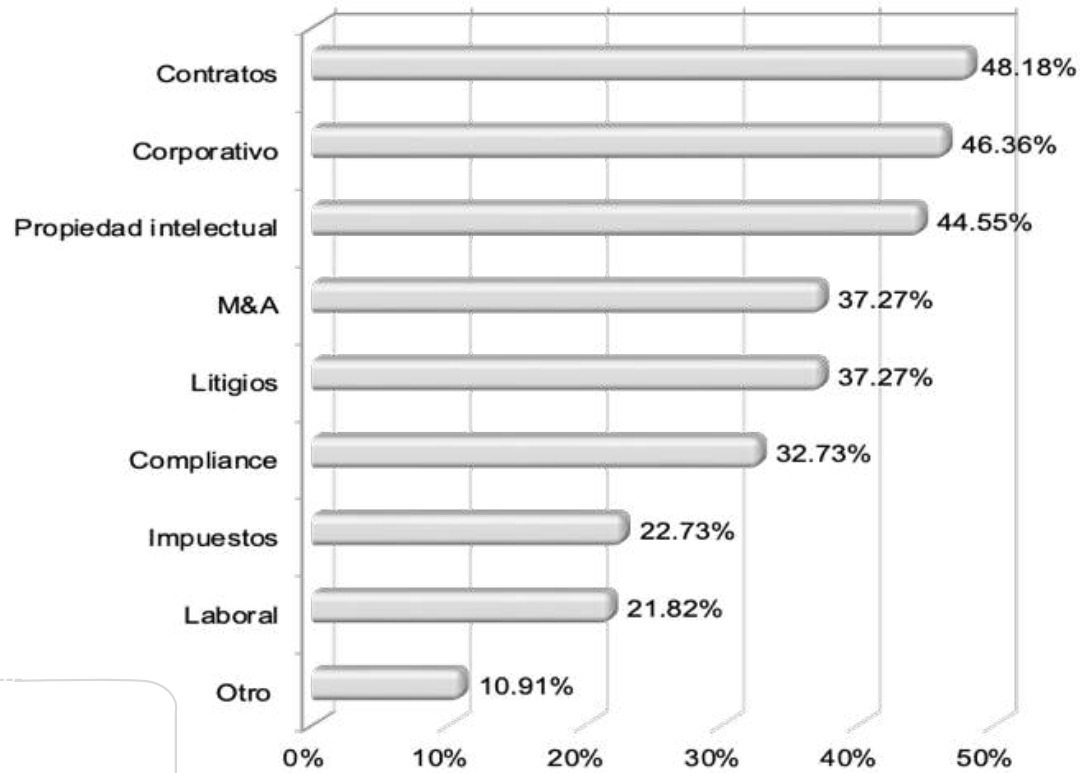


¿Qué actividades le gustaría automatizar?



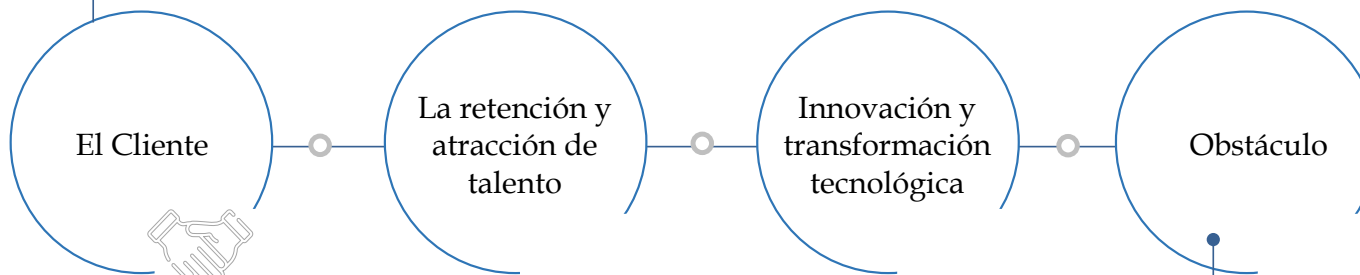


- ¿ En qué áreas de práctica requieren mayor apoyo de herramientas tecnológicas en su firma?





LAS FIRMAS
DEBEN CENTRAR
SU ATENCIÓN EN



Necesidad de cambiar la mentalidad del abogado; vencer la resistencia al cambio; salir de su zona de confort.



F. PELÁEZ
CONSULTING

Fernando Peláez-Pier

Gracias

FERNANDO PELÁEZ - PIER



+1 786 546 8242



fpelaez@fpelaezconsulting.com

ASIPI – 6 DE JUNIO 2023



MUCHAS GRACIAS

fpelaez@fpelaezconsulting.com

marc.gerico@gericoassociates.com