

Decisiones de futuro para asesorías y despachos profesionales

Un sector en cambio: lo que necesitas saber sobre vender, integrarte o cerrar tu asesoría

📅 17 de junio de 2026, miércoles

Inscríbete



Fechas:

17 de junio, miércoles

Presencial



Horario:

de 9:30 a 11:30 h.

Inscríbete

Ponentes



Antonio Izquierdo

Director General de Izquierdo Motter.

Referente en España en el sector de los despachos profesionales y las asesorías. Más de 15 años acompañando a asesorías y despachos profesionales en la toma de decisiones sobre el futuro de sus negocios.



Mikel Iriarte

CEO de Zelta.

Más de 35 años liderando proyectos de tecnología aplicada a los despachos profesionales. Con el lanzamiento de Zelta da un paso más con un nuevo concepto de servicios integrales para empresas, donde Zelta es el proveedor único que cubre todas las necesidades de pymes y autónomos para conseguir negocios rentables y en constante crecimiento.



Leticia Espuelas

CEO y fundadora de Next Level.

Directiva con amplia trayectoria en consultoría estratégica. Lidera Next Level para ayudar a despachos y asesorías a tomar decisiones de futuro fundamentadas.



Marc Pi

Consultor del Área de Compraventa de Izquierdo Motter.

Abogado penalista especializado en operaciones de compraventa de despachos profesionales. Desde el área de compraventa de Izquierdo Motter, acompaña a profesionales de la asesoría en los aspectos jurídicos y estratégicos de la transmisión de sus negocios.



Enrique Zuleta

25 años de experiencia en el sector bancario, lleva toda su carrera vendiendo servicios a empresas y en los últimos 5 años ha sido consultor en los ámbitos financiero, contable, RRHH y desarrollo de negocio, siempre acompañando a las Pymes. Ha llevado a cabo la implantación de múltiples equipos comerciales en distintas empresas y es un apasionado de las ventas.

La información te da poder. Conoce lo que está sucediendo en el sector de los Despachos Profesionales.

El sector de las asesorías en España está en plena transformación. Jubilaciones, falta de relevo, consolidación de grupos... Esta jornada te da el mapa completo, con datos reales y sin teoría.

- **Visión real del mercado:** Quién compra asesorías hoy en España, qué buscan las empresas compradoras y a qué precios se cierran las operaciones.
- **Cómo se valora hoy un negocio:** Criterios reales: facturación recurrente, cartera, equipo, dependencia del socio y más allá del múltiplo.
- **Errores que cuestan caro:** Los errores que hacen que muchas personas propietarias dejen sobre la mesa el 20–30% del valor de su negocio.
- **¿Cómo se vende una asesoría?:** Saldrás con un mapa claro sobre las tendencias actuales: venta próxima, integración en grupo o preparación a medio plazo.

PROGRAMA

1. **Bienvenida y presentación de la jornada.**
 - Leticia Espuelas · CEO, Next Level.
2. **Situación del sector.**

- Antonio Izquierdo · CEO, Izquierdo Motter.

3. Modelos de integraciones.

- Marc Pi · Consultor de compraventa, Izquierdo Motter.

4. Caso de éxito: cómo DaCO Asesores se integró en Zelta

- Mikel Iriarte · CEO, Zelta
- Daniel Cabezón · exgerente de DaCO Asesores
- Enrique Zuleta · fundador y socio de Zuleta Consultores

5. ESPACIO ABIERTO Networking con café y conversaciones uno a uno.

- Tiempo para resolver dudas con los/a ponentes y conectar con el resto de asistentes.

INFORMACIÓN GENERAL

Dirigido a:

Dirigido a profesionales de asesorías y despachos profesionales que quieran conocer la situación actual del sector y anticiparse a los retos y oportunidades de futuro.



Fechas:

17 de junio, miércoles



Número de sesiones:

1



Horario:

de 9:30 a 11:30 h.



Número de horas:

2



Presencial

Club de Marketing de Navarra

INSCRIPCIONES

**Socios/as:**

Actividad gratuita

**No socios/as:**

¿Conoces las ventajas de formar parte del Club?

Únete a la asociación



Para más información:

948 290155

Inscríbete