JOSEP VICENS

Negociar y triunfar

Metodologia y casos reales basados en 40 años de experiencia en negociaciones



Libros de Cabecera Temáticos

Negociar y **triunfar**

JOSEP VICENS

Negociar es una disciplina esencial del liderazgo que exige método y una preparación adecuada. Este libro te guía a lo largo del proceso, desde entender los elementos básicos de una negociación, hasta saber cómo se debe estructurar ante situaciones complejas.

A través de un enfoque práctico y riguroso, aprenderás a identificar fuentes de valor, gestionar el tiempo, detectar el engaño, conseguir ventaja en una negociación y qué has de hacer para construir una buena relación con la contraparte. También a negociar con personas de carácter difícil y a definir tu BATNA (Best Alternative to a Negociated Agreement). Además, para saber decir un NO a tiempo, el autor te propone la utilización del NO POSITIVO. También descubrirás las mejores estrategias para la resolución de conflictos y la utilización de la inteligencia emocional.

Si buscas que tus negociaciones finalicen con éxito, aquí encontrarás una metodología contrastada a nivel internacional, ilustrada con casos reales basados en la amplia experiencia del autor. Por último, el libro incorpora un guión de preparación de la negociación y diez recomendaciones esenciales.

Esta obra constituye una referencia imprescindible para directivos y profesionales en general, y para todos aquellos que aspiren a ocupar posiciones de responsabilidad.

Libros de Cabecera
Temáticos

www.librosdecabecera.com

Más información aquí:

THEMA: KJN
ISBN: 979-13-991686-3-1

9 791399 168631

Negociar y triunfar

Metodologia y casos reales basados en 40 años de experiencia en negociaciones

Josep Vicens

Libros de Cabecera
Temáticos

www.librosdecabecera.com
Barcelona – Madrid

1ª edición: noviembre 2026

© 2026 Josep Vicens Torradas
© 2026 Libros de Cabecera S.L.
Rambla de Catalunya, 53, 7º G
08007 Barcelona (España)
www.librosdecabecera.com

Reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del copyright, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo públicos.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Editora: Virtuts Angulo
Diseño interior de la colección: Nèlia Creixell
Diseño de la cubierta: Nèlia Creixell
Ilustración de la cubierta: freepik
Maquetación: Nèlia Creixell

ISBN: 979-13-991686-3-1

THEMA: KJN
Depósito Legal: B 19117-2026

Impreso por DC PLUS, Serveis editorials, scp
Impreso en España – *Printed in Spain*

Este libro ha sido impreso en papel Torraspapel Coral Book natural de noventa gramos, procedente de bosques y plantaciones correctamente gestionados, certificado por FSC.

Sumario

Prólogo, de Antonio Brufau 7

Introducción 13

1. Qué es una negociación y cuáles son sus elementos básicos 21

2. Cómo preparar una negociación 41

3. Procesos de negociación y perfiles de negociadores 55

Cuatro tipos de procesos de negociación 55
Los perfiles de los negociadores 70

4. Los aspectos más importantes a tener en cuenta en una negociación 75

Cómo encontrar fuentes de valor en una negociación 75
Compartir información entre las partes: una estrategia ganadora 77
Qué debes hacer antes de iniciar una negociación: determinar tu BATNA 80
La gestión del tiempo en la negociación 88
Cómo crear valor a partir del conflicto 91
La importancia de una buena relación personal 96
Cómo gestionar la satisfacción del otro negociador 98
Negociar de buena fe o desistir de la negociación 101
Cómo detectar el engaño en una negociación 104
Cómo conseguir ventaja en una negociación 106
Cómo definir lo que es justo en una negociación 111

5. Cómo hay que estructurar la negociación ante distintas situaciones 115

Cómo vender un negocio: negociación o subasta 115
Elementos a considerar en la negociación de una fusión 120
Negociación salarial 127
Negociación de contratos 141
Negociación con personas de carácter difícil 148
Estrategias de negociación con familiares y amigos 152
Estrategias para la resolución de conflictos: negociar o litigar 160

6. Saber decir NO: un aspecto básico en toda negociación 167

El NO POSITIVO 170
Prepara a la contraparte para que diga SÍ 176
Cómo proponer un NO POSITIVO 179
Preparación de una propuesta positiva 182
Las consecuencias de decir NO 187

7. La mediación como procedimiento de resolución de conflictos 195

Elegir al mediador idóneo 196
Las etapas de una mediación 197
Concluir la mediación con un buen trato 200

8. La inteligencia emocional en la negociación 203

Epílogo 211

Anexos

I. Guion para preparar una negociación 219
II. Diez recomendaciones para conseguir una negociación exitosa 221

Bibliografía 225

Agradecimientos 227

El autor 229

Prólogo

Conocí a Josep Vicens al inicio de su carrera profesional, cuando yo era socio director de Cataluña y Baleares de la firma Arthur Andersen y lo contratamos para que se incorporara a la división de auditoría y asesoramiento financiero, justo al finalizar su formación universitaria de Ciencias Empresariales y Máster en Dirección de Empresas en ESADE.

En aquellos años iniciales tuve la oportunidad de trabajar con él de manera directa y de observar cómo se enfrentaba a las primeras responsabilidades relevantes de su vida profesional. Con el paso del tiempo, he podido observar desde cierta distancia su excelente carrera profesional cuando se especializó en finanzas corporativas y fue promocionado a socio responsable del área de Corporate Finance, donde ha atesorado una experiencia contrastada en negociaciones como asesor en operaciones corporativas, tanto en Arthur Andersen como más tarde en Deloitte. A lo largo de su larga carrera ha participado en numerosas operaciones, en muy diversos sectores, y la negociación ha sido siempre una parte esencial de su trabajo diario.

Además, sé de primera mano que, en las firmas internacionales de servicios profesionales, el asesoramiento en transacciones para clientes requiere una gran experiencia y de un profundo conocimiento de la dinámica de las negociaciones, porque están en juego tanto la credibilidad de la organización como la confianza de los clientes. Quien ha trabajado en ese contexto sabe que negociar bien no consiste únicamente en cerrar un acuerdo favorable, sino en hacerlo de forma que se preserven intactas las relaciones futuras, se respete a la contraparte, se argumente la posición con criterios independientes y se refuerce la reputación de la firma a largo plazo.

Sin embargo, hubo un cambio especialmente significativo en su trayectoria profesional. Tras años dedicados al asesoramiento cor-

porativo decidió dar un paso que no todos los profesionales están dispuestos a realizar: pasar de aconsejar decisiones a asumir directamente la responsabilidad de tomarlas. Ese cambio le llevó a convertirse en el máximo ejecutivo de un *family office* desde donde participó de forma activa en numerosos procesos de inversión y desinversión empresarial y formó parte de consejos de administración de sociedades de diversos sectores y, en particular, fue miembro del consejo de administración de una entidad financiera internacional durante 15 años.

Este tránsito amplió de manera sustancial su experiencia en negociación. En el ámbito del asesoramiento profesional, la negociación consiste en estructurar acuerdos, identificar riesgos y acompañar a otros en su proceso de decisión. Cuando uno pasa a situarse al frente de una organización inversora la perspectiva cambia inevitablemente. Las negociaciones pasan a convertirse en decisiones que afectan directamente al capital invertido, a la creación de valor y al futuro de las organizaciones implicadas. Esta nueva etapa le aportó una experiencia particularmente valiosa a quien ha conocido la negociación desde ambos lados de la mesa, primero como asesor y después como ejecutivo. Esa perspectiva se percibe claramente en el enfoque de este libro.

Quienes lideramos y participamos en consejos de administración sabemos que la negociación tiene una componente más estratégica. No se centra únicamente en cifras o condiciones contractuales, sino que abarca el análisis de riesgos, el gobierno corporativo, la visión a largo plazo y la responsabilidad fiduciaria. Asimismo, cada decisión tiene implicaciones que trascienden al momento en que se adopta. Se diseñan estrategias, se negocian prioridades y se evalúan riesgos que pueden afectar al rumbo de la organización durante años. Esta experiencia es fundamental para negociar con garantías de éxito y refuerza el criterio del negociador ante decisiones complejas.

Resulta igualmente significativo que, a pesar de esa extensa experiencia práctica, Josep decidiera dedicar tiempo a profundizar en el estudio sistemático de la negociación, recibiendo una formación

específica en la Universidad de Harvard, uno de los entornos académicos que más ha contribuido a desarrollar el pensamiento contemporáneo en esta materia. Esa decisión revela una actitud intelectual que considero especialmente valiosa: la convicción de que la experiencia, por sí sola, no siempre basta, y que debe complementarse con el conocimiento estructurado y contrastado; en este caso para ayudar a mejorar la calidad de las negociaciones.

La combinación de estas experiencias —la práctica en firmas profesionales internacionales, la responsabilidad directa en decisiones de inversión, la participación en consejos de administración y la formación académica rigurosa— le ha proporcionado al autor una perspectiva completa sobre el universo de las negociaciones. No es frecuente encontrar reunidas en una misma trayectoria esas cuatro dimensiones.

Por eso, este libro tiene un valor especial. No se trata de un manual de tácticas ni un conjunto de fórmulas diseñadas para obtener beneficios inmediatos. Tampoco pretende presentar la negociación como un ejercicio competitivo en el que una parte necesariamente debe imponerse a la otra. Al contrario, el autor proporciona una perspectiva más madura y realista: una negociación basada en la preparación, el estudio de los intereses de las partes, en el respeto por las relaciones profesionales y el entendimiento de las repercusiones que cada decisión puede producir.

Quienes ocupan posiciones de responsabilidad saben que las negociaciones verdaderamente importantes requieren tiempo. Son procesos que deben prepararse concienzudamente, en los que influyen factores que van más allá de los argumentos formales: la credibilidad de quienes negocian, la confianza construida a lo largo del tiempo y la coherencia de las posiciones que se defienden. También tiene un impacto relevante la capacidad de escuchar, de relacionarse y de comprender las motivaciones de la otra parte, así como el esfuerzo de ponerse en el lugar del otro negociador. El autor insiste en ello a lo largo del libro, consciente de su importancia.

El lector encontrará reflexiones que nacen de esa experiencia. No son afirmaciones dogmáticas ni promesas de éxito inmediato, sino observaciones construidas a partir de situaciones reales, muchas de ellas familiares para cualquier directivo o consejero que haya tenido que tomar decisiones bajo presión. En particular, el autor hace hincapié en el comportamiento ético del negociador, en mostrar siempre una actitud positiva y una mentalidad colaborativa, esforzándose para que la comunicación entre los negociadores sea fluida. También destaca el respeto que debe tenerse a la contraparte y la visión constructiva para identificar fórmulas de creación de valor orientadas a proponer acuerdos viables.

Coincido plenamente. Por esa razón recomiendo este libro, especialmente a quienes ejercen responsabilidades de dirección, gobierno o asesoramiento estratégico. No a quienes buscan fórmulas rápidas, sino a quienes entienden que negociar bien es una parte esencial del liderazgo. En la alta dirección no se negocian únicamente contratos o condiciones económicas; se negocian relaciones profesionales, expectativas, riesgos y, en última instancia, el rumbo de las organizaciones.

El lector encontrará en estas páginas la voz de alguien que ha dedicado muchos años a observar, practicar y reflexionar sobre la negociación en contextos exigentes. Alguien que ha aprendido que negociar no significa imponer ni ceder de manera automática, sino persuadir con argumentos para alcanzar acuerdos válidos.

Debo acabar reconociendo que me produce una satisfacción particular ver este libro publicado. No solo porque refleja el conocimiento y la experiencia de una trayectoria profesional coherente y bien construida, sino porque aporta una reflexión madura sobre la negociación, algo que todos hacemos todos los días tanto en nuestro ámbito profesional como personal, aunque a veces no le demos la importancia que debiéramos.

Estoy convencido de que muchos lectores —y especialmente aquellos que aspiran a ocupar posiciones directivas, que son directivos o que participan en órganos de gobierno— reconocerán en estas

páginas alguno de los muchos casos reales, ejemplos y situaciones que incorpora el autor, que les pueden resultar muy familiares y que, sin duda, les serán de mucha utilidad para afrontar sus próximas negociaciones.

Gracias Josep por aportar este libro sobre un tema tan importante.

Antonio Brufau Niubó, presidente de Repsol

Introducción

A lo largo de mi carrera profesional —y también de mi vida personal—, me he dado cuenta de que, en general, a la mayoría de las personas les falta preparación para negociar. Por esta sencilla razón me propuse escribir este libro: para ayudar a cualquier persona que deba afrontar una negociación a conseguir finalizar el proceso con éxito.

Pero antes quiero explicarte porqué elegí el título NEGOCIAR Y TRIUNFAR. Para mi triunfar en una negociación no significa ganar a toda costa, ni imponerse a la otra parte , ni conseguir todo lo que uno quiere a cambio de que el otro pierda. Triunfar significa alcanzar un buen acuerdo defendiendo tus intereses pero haciéndolo con ética, respeto y consideración hacia la otra parte. Triunfar significa entender que delante no tienes a un adversario al que hay que derrotar, sino a alguien con sus propios intereses, necesidades y expectativas que también debe encontrar razones para aceptar el acuerdo.

Ya sea por falta de método, de paciencia o por sus características personales, la mayoría de las personas cree que la negociación debe ser rápida y que el objetivo es obtener lo máximo posible de la otra parte. Por tanto, para ellas, la planificación del proceso negociador es una pérdida de tiempo; lo que debe hacerse es conseguir el objetivo sea como sea y lo antes posible.

Sin embargo, como dice la mayoría de los expertos, la negociación es el resultado de un adecuado enfoque de la vida. Un enfoque en el que hemos de buscar lo mejor para nosotros, pero también para los demás. Si en una negociación no tenemos en cuenta todas las circunstancias que rodean a la otra parte, no conseguiremos nuestro objetivo.

De hecho, muchas veces se llega a acuerdos insospechados a priori como consecuencia de haber entendido los objetivos y las motivaciones de la otra parte antes de iniciar la negociación.

Te preguntarás: ¿cómo puedo conseguirlo? Pues dedicando el tiempo necesario para conocer bien a la otra parte. Y eso abarca desde los perfiles personales de los negociadores hasta su estrategia empresarial, todo ello sin perder la perspectiva de aquello que has de negociar. Implica un análisis detallado de las personas que estarán al otro lado de la mesa, así como un estudio de los beneficios que pueden obtener en la negociación y de las motivaciones que las han llevado a iniciarla.

A lo largo del libro te explicaré la metodología y los procedimientos para llevar a cabo una negociación con éxito. Me basaré, por un lado, en las aportaciones que recibí de los profesores de la Universidad de Harvard cuando fui a perfeccionar mis conocimientos de negociación y, por otro, en mi propia experiencia, alcanzada en multitud de negociaciones en cuarenta años de profesión.

Para facilitarte la comprensión de las diferentes técnicas de negociación que voy a explicarte, he incluido más de cincuenta casos reales y ejemplos con los que espero que te resulte más fácil «aterrizar» las ideas.

En el capítulo uno te presento un marco de actuación formado por siete elementos básicos que te ayudarán a preparar una negociación.

En el capítulo dos te explico cómo preparar una negociación a través de un ejemplo basado en un caso real.

En el capítulo tres te expongo cuatro tipos de procesos de negociación que difieren entre sí por sus características, pero que se utilizan habitualmente en cualquier negociación. Como podrás leer, te voy a recomendar el método del *círculo de valor*.

En el mismo capítulo incido en que es muy importante que, desde el principio, conozcas el estilo del negociador que tendrás enfrente, ya que te ayudará a estructurar la negociación y la forma de comunicarte con él o ella. En ese mismo apartado te presento una guía rápida para identificar el tipo de negociador con el que te puedes encontrar y las tácticas más adecuadas para interactuar en cada caso.

En el capítulo cuatro incido en otros aspectos importantes a tener en cuenta en una negociación, los cuales te ayudarán a concluirla con éxito. Por ejemplo: para obtener el máximo provecho de una negociación, las partes deben centrarse en identificar nuevas fuentes de valor para ambas, más que en luchar para conseguir valor solo para sí mismas. Para ello, te detallo tres técnicas básicas que te pueden ayudar a generar fórmulas creativas.

Si quieres que una negociación sea exitosa, debes compartir información con la contraparte. En este sentido, se han realizado estudios que concluyen que, si los negociadores comparten información clave a lo largo del proceso bajo un compromiso de confidencialidad, se consiguen mejores acuerdos. Esto se debe a que cada negociador conoce mejor a la contraparte y así puede hacer propuestas creativas que generen valor para ambas partes. En este capítulo te explico cómo debes organizar el intercambio de información y las precauciones que debes tener en cuenta.

Los buenos negociadores determinan su plan B, su BATNA (*Best Alternative To Negotiated Agreement*), antes de empezar las negociaciones. En una negociación es tan importante esforzarse en conseguir el mejor acuerdo como tener definida una vía de salida. Por esta razón, en este capítulo te sugiero un proceso de cuatro pasos para definir tu BATNA o tu plan B en la negociación, y te explico dos casos reales en los que tenerlo definido condujo a los negociadores a conseguir su objetivo.

Otro aspecto importante que desarrollo en este capítulo es la gestión del tiempo en una negociación. Con frecuencia se imponen límites temporales para forzarnos a pensar que llegar a un pacto en un momento dado es más importante que alcanzar un buen acuerdo.

En muchas negociaciones, las partes agotan las posibilidades de acuerdo después de muchas reuniones y, en vez de identificar fuentes de valor para ambas, finalizan en un conflicto. En este capítulo te presento cuatro estrategias para resolver disputas, con el objetivo de que la negociación finalice con un acuerdo aceptable para ambas partes.

En el mundo de la negociación, la buena relación personal entre los negociadores tiende a generar acuerdos mutuamente beneficiosos. Por esta razón, aquí también analizo el valor de construir una buena relación con la contraparte desde el inicio de las conversaciones, y desarrollo el concepto de *rapport*, que se define como un estado positivo caracterizado por la armonía y la afinidad con los demás.

Cuando dos negociadores comparten *rapport*, significa que tienen un alto grado de complicidad y respeto mutuo, lo que evita reacciones negativas o irrespetuosas y ayuda a resolver cualquier conflicto que se presente a lo largo de la negociación.

Siempre me ha preocupado saber si el otro negociador ha quedado satisfecho o insatisfecho con el acuerdo alcanzado. Como creo que es positivo profundizar en este concepto, te presento varios ejemplos de la importancia que tiene conocer el grado de satisfacción y su impacto en las relaciones a largo plazo con tu contraparte.

En este capítulo cuatro también incluyo sugerencias para averiguar si la contraparte es un negociador de buena fe, porque, si tienes la percepción de que el otro no actúa éticamente, es mejor evitar la negociación o discontinuarla. Te explicaré cómo detectar a los negociadores que mienten con el propósito de confundirte en beneficio propio y así alcanzar sus objetivos.

En cualquier negociación, las partes intentan conseguir alguna ventaja con respecto a la otra y así alcanzar el acuerdo que más les convenga. En este mismo apartado desarrollo el concepto de ventaja en una negociación que, desde mi punto de vista, se basa en alcanzar un mejor conocimiento del otro negociador que el que este tiene de ti. En este aspecto, la parte que crea que tiene más que perder, y tema por esa pérdida, juega con menos ventaja; y viceversa.

También analizo lo que se conoce como el *efecto certeza* en el comportamiento humano en una negociación; en el sentido de que las personas, a la hora de conseguir los beneficios que buscamos, preferimos las certezas a las probabilidades, y tendemos a asumir más riesgos para evitar pérdidas que para conseguir beneficios, un concepto denominado *aversión a la pérdida.*

Utilizar el concepto de *justo* en una negociación te puede ayudar a convencer a la otra parte de que el pacto que propones es bueno para ambas, si bien este concepto puede ser distinto dependiendo del punto de vista desde el que se observe. Para evitar esta subjetividad, en este capítulo cuatro también te presento una serie de referencias externas que te ayudarán a defender que el acuerdo que propones es justo, y así facilitar su aceptación por la otra parte.

Es obvio decir que no todas las negociaciones son iguales. Dependiendo de lo que tengas que negociar, aunque la filosofía sea siempre la misma, existen determinados aspectos específicos que son inherentes a cada situación particular. Es lo que he querido mostrarte en el capítulo cinco. En él te expongo cómo se debe estructurar la venta de un activo o un negocio, qué elementos has de considerar si estás inmerso en la negociación de una fusión entre empresas, recomendaciones para realizar una negociación salarial exitosa y sugerencias para la negociación de contratos con clientes y proveedores.

En este capítulo también he incluido sugerencias sobre cómo negociar con personas de carácter difícil que dificultan el diálogo y el intercambio de propuestas, y que hacen complicado llevar la negociación a buen fin; así como estrategias de negociación con familiares y amigos, con los que habitualmente negociamos y con los que se requiere que tengas en cuenta determinados aspectos específicos, en especial en la negociación entre padres e hijos, en la que también pueden aplicarse las técnicas de negociación que desarrollo en este libro.

Para finalizar este capítulo cinco, como la negociación también está presente en la resolución de conflictos, te presento cinco estrategias para evitar litigar y llegar a un acuerdo antes de acudir a los tribunales, ya que en este caso se sabe cómo y cuándo se inicia el proceso, pero no se sabe ni cómo ni cuándo acabará.

En el capítulo seis, desarrollo un aspecto fundamental en los procesos de negociación: saber decir que NO a tiempo y de forma adecuada. A las personas nos cuesta afrontar el NO, tanto si hemos de

decirlo como si hemos de escucharlo. Un NO a destiempo genera malestar a la otra parte por la pérdida de tiempo y de esfuerzos inútiles que ha provocado mantener unas negociaciones en el convencimiento de que se avanzaba hacia el acuerdo.

Para resolver el problema de decir NO, surge el concepto del NO POSITIVO, que es una fórmula basada en proponer un acuerdo a la otra parte que tenga en cuenta tus intereses y los suyos, creando valor para las dos partes. Así evitas transmitir un NO a la otra parte y le propones en qué condiciones aceptarías el trato, con la idea de explorar juntos «qué podemos hacer para concluir con éxito la negociación». Es decir, cambias el NO por un SÍ, a través del cual propones alternativas que son buenas para ambas partes. Todo lo anterior se basa en realizar una propuesta constructiva cuyas características desarrollo en este capítulo.

En el capítulo siete presento la mediación como procedimiento externo para resolver conflictos derivados de una negociación, que es algo que las partes pueden decidir probar si hay voluntad de pacto, antes que acudir a un arbitraje o iniciar un litigio. El objetivo de la mediación, que es realizada por un tercero neutral, es ayudar a los negociadores a llegar a un pacto por ellos mismos.

En el capítulo ocho expongo que, si ignoras los aspectos emocionales relacionados con la naturaleza humana —es decir, la inteligencia emocional, como el miedo a perder, la necesidad de control, el deseo de reconocimiento o el orgullo herido—, no harás una buena negociación. Para tenerlo en consideración, te propongo una serie de técnicas para identificar tus emociones y las de la contraparte, y cómo has de actuar para conseguir un alto grado de empatía con el otro negociador.

En una negociación los aspectos económicos y financieros delimitan un posible acuerdo, pero son las emociones las que deciden lo que puede firmarse y lo que no

Y para finalizar, te resumo en un Epílogo las conclusiones del libro y te remito a un anexo, en el que te incluyo un decálogo de recomendaciones, que podrás consultar de forma práctica para que tu próxima negociación sea exitosa y tus objetivos se vean cumplidos.

Al fin y al cabo, es eso lo que pretendo con este libro. Espero que cuando acabes de leerlo podamos decir que lo hemos conseguido.



El autor

Josep Vicens (Barcelona, 1958) es licenciado en Ciencias Empresariales y MBA por ESADE. A lo largo de su carrera profesional recibió cursos de formación especializados en finanzas corporativas impartidos por profesores de universidades internacionales y en 2018 amplió sus conocimientos de negociación en la Universidad de Harvard. Como docente, fue profesor asociado y director de programas de desarrollo directivo en ESADE y ha participado como ponente en seminarios de fusiones y adquisiciones, valoración de empresas y estrategia financiera.

En 1980 inició su carrera profesional en la firma Arthur Andersen, incorporándose posteriormente a la división de asesoramiento financiero. En 1992 fue nombrado socio internacional y puso en marcha la división de fusiones y adquisiciones de la firma en Barcelona, bajo la marca Alpha Corporate. En 2002, con motivo de la fusión de Arthur Andersen y Deloitte en España, Josep fue nombrado socio internacional de la firma Deloitte, manteniendo las mismas responsabilidades. A lo largo de su carrera como asesor dirigió numerosas operaciones corporativas en empresas familiares y multinacionales de diversos sectores tanto a nivel nacional como internacional.

Después de 27 años en la firma, de los cuales 15 como socio, en 2007 hizo un cambio significativo en su carrera profesional: pasó de ser asesor a inversor. Recibió una oferta para la creación de un *family office* en Andorra, del que fue nombrado director general. Desde su nueva posición lideró numerosas inversiones y desinversiones tanto nacionales como internacionales, y fue miembro de consejos de administración de sociedades participadas entre las que destaca el grupo Andbank, del que fue consejero durante 15 años, miembro de la comisión ejecutiva y presidente de las comisiones de nombramientos y retribuciones, auditoría, y ética y cumplimiento normativo.

A partir de 2023 ha asesorado a empresas familiares en operaciones corporativas y ha preparado e impartido cursos de formación sobre negociaciones.



Libros de Cabecera
www.librosdecabecera.com

Libros de Cabecera pretende hacer llegar a empresarios, directivos, consultores, emprendedores, estudiantes y, en general, a cualquier persona interesada en el mundo de la empresa y la economía, contenidos que **inspiren a la acción** en el mundo de los negocios y la gestión empresarial.

La filosofía por la que nos regimos es la de la **divulgación rigurosa**, aunando la precisión en el tratamiento de los temas con una redacción fácil de seguir, que ayude a los lectores a la puesta en práctica de las conclusiones y sugerencias de los autores. Defendemos que los textos divulgativos y amenos pueden ser serios y rigurosos.

Aunque muchos de nuestros autores son noveles como escritores, todos son expertos en las materias que exponen. Nuestro equipo de edición, compuesto de profesionales que combinan las competencias editoriales con un amplio conocimiento del mundo empresarial, trabaja conjuntamente con ellos para que cada libro que publiquemos cumpla con los parámetros de **excelencia, simplicidad y orientación a la acción**.

Nuestras colecciones constan de manuales prácticos, libros temáticos, ejemplos de mejores prácticas, ensayos de actualidad y textos académicos con tono divulgativo.

En definitiva, ambicionamos que todos nuestros libros se lean y que sean la referencia sobre el tema que traten. Aspiramos a que se conviertan en auténticos *libros de cabecera* para nuestros lectores.

Confiamos, querido lector, que a ti también te ocurra con este libro.

Estamos a tu disposición en: editorial@librosdecabecera.com
También en 𝕏: @libroscabecera

Libros de Cabecera
Newsletter

Si te gusta el mundo de la empresa, quieres progresar profesionalmente, o simplemente, necesitas ponerte al día, inscríbete en la newsletter de **Libros de Cabecera** y te informaremos de nuestras novedades y de eventos con los autores.

Escanea este código QR para acceder a la inscripción:

Sigue leyendo en:

https://librosdecabecera.com/negociar-y-triunfar/

Libros de Cabecera

Libros de empresa y economía

Libros de Cabecera es un proyecto editorial que pretende hacer llegar a empresarios, directivos y profesionales de la gestión de empresas, contenidos prácticos e innovadores, que les sean de utilidad en el desarrollo de su negocio y de sus tareas profesionales.