

OFICINA RELEVO EMPRESARIAL

Guía del adquiriente



1. Oficina de Relevo Empresarial ¿Quiénes somos?

2. ¿Qué es la adquisición?

- 2.1. ¿Por qué debo adquirir?
- 2.2. ¿Cómo preparar la adquisición?

1. OFICINA DE RELEVO EMPRESARIAL. ¿QUIÉNES SOMOS?

El Área de Promoción Económica del Ayuntamiento de Manzanares pone en funcionamiento la **Oficina de Relevo Empresarial**. La razón de ser de este servicio público y gratuito es el mantenimiento y refuerzo del tejido empresarial de Manzanares para así, aumentar el progreso social y económico de nuestra ciudad.

El **Objetivo General** de la Oficina:

Favorecer la continuidad de actividades empresariales en Manzanares, cuyos titulares no van a continuar bien por jubilación o bien, por otra causa, a través de la ayuda institucional del propio Ayuntamiento de Manzanares a aquellos emprendedores o empresas que quieran proseguir con dichas actividades.



Todas acciones y servicios que se realicen desde la nueva Oficina pivotarán sobre una serie de **Objetivos Específicos**:

- **Detectar las actividades económicas, que**, por cualquier circunstancia, **vayan a cesar** y reúnan las circunstancias necesarias para su viabilidad empresarial de continuidad.
- **Detectar posibles emprendedores** y empresas que quieran y puedan hacerse cargo de las actividades que cesen y, así, continuar con la explotación de los negocios, antes del cierre definitivo.
- Participar en la gestión de la tramitación del cambio de titularidad de la actividad económica.
- **Asesorar en la puesta en marcha** y la consolidación del cambio de titularidad del negocio y/o actividad empresarial.
- **Acompañar** a los nuevos titulares de las actividades económicas tras pasados en todas las fases de la puesta en marcha y consolidación del negocio.
- Favorecer los lazos de participación de los diversos agentes sociales de la localidad y empresas para la puesta en marcha del servicio.
- **Abrir nuevas líneas de ayudas específicas** para favorecer la continuidad de la empresa.
- **Promover un traspaso total e integral de la actividad empresarial** incluyendo no solo las instalaciones, sino también la **experiencia, know-how, formación**, etc.



- Coordinar las actuaciones administrativas dentro del Ayuntamiento de Manzanares para **favorecer** una **gestión administrativa** centralizada y eficiente en la puesta en marcha del traspaso de una actividad empresarial.
- Poner en marcha programas de formación y mentorización para que los emprendedores y empresas, usuarios del servicio, puedan adquirir las herramientas necesarias.



2. ¿QUÉ ES LA ADQUISICIÓN?

Para la **compra -venta de un negocio** en funcionamiento se necesita un canje de dinero por una documentación jurídica que dé fe del intercambio de la posesión de un derecho que puede abarcar tanto bienes como compromisos. La parte jurídica y económica son importantes, pero aún lo es más la **vertiente humana** a la hora de adquirir un negocio, por diversas razones:

- El adquiriente debe estar seguro de que el negocio que adquiere es lo que quería.
- Necesita conocer el negocio y a quien lo transfiere.
- Necesita ganarse la confianza de los trabajadores a los que va a dirigir.

2.1 ¿POR QUÉ DEBO ADQUIRIR?

Al adquirir una empresa se nos abre un gran abanico de **oportunidades**: disposición de personal formado, cartera de clientes, proveedores y, por supuesto, no partir de cero. Además, otras de las ventajas que nos ofrece la adquisición de un negocio en funcionamiento es que disponemos de ventas y un salario desde el primer momento de la llegada al negocio. Todo ello ayuda a encontrar una mejor financiación. Así pues, adquirir un negocio en estas condiciones, siempre será una opción menos complicada que si se empezara de cero.

Los **motivos** que suelen llevar a la adquisición de un negocio en funcionamiento y viable económicamente son variados y de diversa índole: Asegurar la continuidad de la empresa familiar, adquirir una empresa para cedérsela a los hijos y asegurarles su futuro, adquirir para conservarlo y desarrollarlo, etc.

2.2 ¿CÓMO PREPARAR LA ADQUISICIÓN?

El adquirente debe tener la destreza de saber hacer frente al nuevo negocio, ya que no ha tenido un tiempo de consolidación (clientes, proveedores, etc.) que en su día tuvo quien partió de cero en su negocio. Si queremos adquirir un negocio es **importante plantearnos cuatro puntos**:

¿Qué actividad buscamos?

¿Qué tipo de empresa: con sin empleados, sociedad o empresa individual?

¿Qué ubicación y área de influencia va a tener nuestro negocio?

¿Es una verdadera oportunidad de negocio?

Una vez se tenga claro estas cuestiones, nos tendremos que dirigir a los Técnicos del Área de Promoción Económica del Ayuntamiento de Manzanares. Al tratarse del adquirente, nos dirigiríamos al **Vivero de Empresas de Manzanares**, sito en C/ Labradores nº1.

Es conveniente que el adquirente propuesto/os por el Área de Promoción Económica, se pongan en contacto con el propietario o gerente del negocio. Para así, conocer mejor las particularidades o características que rodean a la empresa.

2.3 LA TRANSMISIÓN PASO A PASO.

Como hemos visto, la transmisión es un proceso que requiere tiempo y preparación si queremos que sea un éxito. Por ello, se necesita utilizar las **reglas de las tres P (Preparación psicológica, Preparación financiera y Preparación jurídica).**

