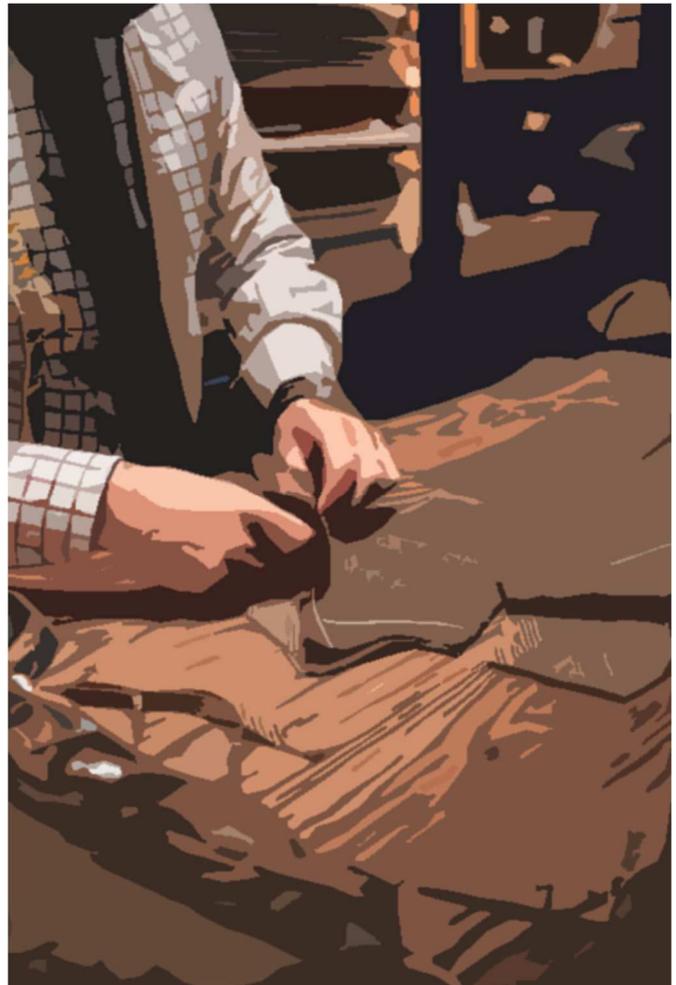


OFICINA RELEVO EMPRESARIAL Guía del transmitente



1. Oficina de Relevo Empresarial ¿Quiénes somos?

2. La Transmisión

- 2.1. ¿Qué es la transmisión?
- 2.2. ¿Por qué debo transmitir mi negocio?
- 2.3. Cómo y a quién transmitir
- 2.4. La transmisión paso a paso

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. LA TRANSMISIÓN.

La transmisión es algo más que una venta puesto que lleva aparejada bien una donación o bien, la venta en circunstancias diversas del negocio. En la transmisión debemos de valorar tanto el objeto (derechos, bienes o deudas) como sus futuros compradores (empleados, familiares, otros).

La casuística es amplia, pero detrás de ella está la **necesidad de continuar con el negocio** que aún mantiene un gran potencial comercial. Para facilitar esta tarea tanto al que transmite como al que adquiere, se necesita: Documentar, informar, conciliar y, por último, acordar.

Nuestra labor como servicio reside en que el que adquiere la empresa tenga todos los instrumentos necesarios para que el negocio continúe y ampliar sus posibilidades económicas.

2.1 ¿POR QUÉ DEBO TRANSMITIR?

La transmisión viene dada por la necesidad del transmitente de finalizar su negocio por diversas circunstancias (jubilación, fallecimiento, el cambio de negocio del transmitente, etc.). Esta situación genera la **búsqueda de soluciones de continuidad del negocio**.

La **transmisión preparada** en el tiempo con la **antelación y anticipación** suficiente suele ser mucho más exitosas que aquellas que se producen sin orden previsión alguna.

2.2 ¿CÓMO Y A QUIÉN TRANSMITIR?

La **preparación de la transmisión** no es un acto puramente burocrático, sino que es necesario tener **un buen conocimiento del negocio**, así como del mercado de ventas y proveedores. Además, lo más aconsejable para realizar una transmisión, que acabe siendo fructífera, es realizar una labor de **captación de información**. El tiempo necesario dependerá del tipo del negocio que queramos transmitir.

Uno de los objetivos de nuestra Oficina es **buscar al candidato más adecuado para la continuidad del negocio**. Y, a su vez, el candidato que proponga el **mejor precio y se puede cobrar en el menor tiempo posible**. Y de esta forma, conseguir un **resultado exitoso**.

La cuestión de la comunicación a la hora de transmitir un negocio es muy importante y, debe de responder a la pregunta: **¿A quién debemos de comunicarle que transmitimos nuestro negocio?** La respuesta viene dada por lo que conocemos como comunicación en cascada, a través del siguiente orden:





- En la propia empresa: Empleados, clientes, socios, proveedores, etc.
- Competencia.
- Acudir a Instituciones empresariales (Centro de Empresas, Viveros de empresas, etc.).
- Publicidad.

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**).

