PLA DE CONTINUÏTAT EMPRESARIAL

PROGRAMA DE COMPRA-VENDA D'EMPRESES

La creació i consolidació d'una empresa és el resultat de molts esforços. Cal assegurar la continuïtat d'empreses que es trobin en risc de desaparició, especialment si és per motius diferents als econòmics.

OBJECTIU

Assegurar la continuïtat d'empreses que es trobin en risc de desaparició per motius diferents als econòmics, facilitant la transmissió de les mateixes entre empresaris que desitgen concloure la seva activitat i altres que estan disposats a continuar-la.

METODOLOGIA

La Cambra realitza un estudi de viabilitat de les empreses interessades en ser venudes on es revisaran aspectes financers, estructurals i sectorials de l'empresa.

Les que siguin viables podran passar a la següent fase, on la Cambra elaborarà la documentació necessaria per a donar a conèixer el detall de l'empresa a ser venuda i realitzarà la recerca de compradors.

Un cop contactat i signat l'acord de confidencialitat amb el potencial comprador, la Cambra assessora i fa la mediació en el procés de negociació de compravenda.

Totes les empreses, tant venedores com les potencials compradores s'han de donar d'alta al Web **www.plancontinuidadempresarial.es**.

SERVEI D'ACOMPANYAMENT

L'acompanyament que realitza la Cambra al venedor o comprador és:

Serveis al venedor

- **Assessorament i anàlisi detallat**
  Acompanyem al venedor en tot el procés de traspàs del seu negoci, assessorant-li en els passos i obligacions a complir, realitzant el dossier d'empresa i planificant la recerca de potencials compradors.

- **Preparació de documentació del negoci**
  – **Dossier d'empresa**. Document que recull la informació completa, detallada, actual i contrastada de la situació del negoci.
  – **Pla de comunicació**. Document en el que s'especifiquen les fases de promoció del negoci i es planifica la recerca de compradors.

- **Recerca de potencials compradors**
  Difusión de la oferta al mercado.

Serveis al comprador

- **Llistat de la relació de negocis en traspás**
  Oferim información dels negocis en venda als potencials compradors.

- **Informació completa del negoci i acompanyament al comprador**
  Els informem dels negocis en venda que puguin ser del seu interés o que més se adeqüin a les seves necessitat, li fem entrega del dossier d'empresa, resolem possibles dubtes i li acompanyem en les visites a la seu del negoci en venda.

- **Assessorament en la compravenda**
  Assessorem al comprador en tot el procés de constitució de la nova societat.

COST

L'acompanyament de continuïtat empresarial per empreses del sector industrial té el següent cost*:

- Fase de preparació del dossier de compravenda i el pla de comunicació: 300€.
- Assessorament i tramitació del tancament: 1 al 3% de l'import de la compravenda.

Per a la resta de sectors les tarifes s'avaluaran individualment segons la tipologia d'empresa i negoci.

* Subvencionat parcialment per la Direcció General de la PYME (DGPYME).

Més informació: Departament de Competitivitat i Formació
Sergio Jiménez
sjimenez@cambrabcn.org
Tel.: 934 169 557