

BUENAS PRÁCTICAS TRANSMISIÓN DE EMPRESAS III

EMPRENDIMIENTO RURAL

SERVICIOS DE ASESORAMIENTO

ASESORÍA FINANCIERA

Este tipo de profesional te ayudará a valorar la empresa, gestionar los aspectos fiscales y optimizar el proceso financiero de la transmisión.

ASESORÍA LEGAL

Abogados y abogadas con experiencia en fusiones, adquisiciones y en derecho empresarial, son fundamentales para redactar y revisar contratos y asegurar que los aspectos legales estén cubiertos.

CONSULTORÍA DE GESTIÓN Y ESTRATEGIA

Si estás planificando una sucesión familiar o una venta puede ayudarte a desarrollar un plan de transición que minimice riesgos y maximice oportunidades de éxito.

CORREDORES DE NEGOCIOS

Especialistas en la compra y venta de empresas facilitan la búsqueda de personas que quieran comprar, negociación de precios y el cierre de la operación.



PLAN DE APOYO PARA LA TRANSMISIÓN DE EMPRESAS

Esta iniciativa del Ministerio de Industria y Turismo, a través de la Dirección General de Estrategia Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa, facilita el contacto entre las personas interesadas en comprar, vender o traspasar empresas o negocios.

Es un Plan especialmente pensado para **PYMES**, que promueve la continuidad de pequeñas y medianas empresas viables, en peligro de desaparecer por problemas distintos a los económicos (por jubilación, cambio de orientación profesional...). Así, se evita la pérdida de capital económico y puestos de trabajo.

En la primera fase, se ofrece a las personas propietarias de pequeños negocios la posibilidad de encontrar gratuitamente una entidad interesada en comprar en un entorno neutral y respetando su confidencialidad.

CONSEJOS PARA UNA TRANSMISIÓN EXITOSA

Planifica con anticipación

Comienza a planificar con tiempo de antelación para preparar a las personas sucesoras, optimizar el valor de la empresa y evitar problemas imprevistos.

Comunicación clara

Mantén una comunicación abierta y clara con todas las partes involucradas, incluida la plantilla, clientela, y personas socias.

Flexibilidad y adaptación

Se pueden presentar desafíos inesperados. Sé flexible para adaptarte a las circunstancias y asegurar una transición lo más fluida posible.

Protege los intereses de la empresa

Asegúrate de que quienes serán la nueva propiedad compartan la visión y los valores fundamentales del negocio para preservar su legado.

El acompañamiento a la persona compradora durante los primeros meses es muy importante para el éxito a futuro.

CONCLUSIÓN

La transmisión de empresas es un proceso complejo pero esencial para la continuidad y el crecimiento de los negocios.

Ya sea que estés vendiendo, adquiriendo o transfiriendo una empresa dentro de la familia, una buena planificación y el asesoramiento profesional son claves.