



# Pla de continuïtat empresarial

## Programa de compra - venda d'empreses



La Direcció General de Política de la Pime, en col•laboració amb el Consell Superior de Cambres, ha posat en marxa el [Pla de Continuïtat Empresarial](#).

Es tracta d'una iniciativa amb la qual es facilita la transmissió de negocis entre empresaris solvents que volen concloure la seva activitat i els que estan disposats a donar-li continuïtat.

L'objectiu del Pla és assegurar la pervivència de petites empreses en perill de desaparèixer per problemes diferents dels econòmics: jubilació del propietari, problemes de salut o defunció d'un dels socis, absència de successors, etc. A Espanya, cada any més de 50.000 petites i mitjanes empreses familiars cessen la seva activitat per aquests motius.

El Pla de Continuïtat Empresarial consta d'una plataforma web per facilitar la transmissió d'empreses ([www.plancontinuidadempresarial.es](http://www.plancontinuidadempresarial.es)), amb informació general, una base de dades d'ofertes i demandes de transmissions a escala nacional, i altres eines necessàries en el procés.

A més d'això, per tal que les persones interessades puguin disposar de suport financer, s'ha habilitat una línia de crèdit amb una dotació de 20 milions d'euros per al 2011, gestionada per [Empresa Nacional de Innovación](#) (ENISA).



Cambrà de Comerç de Palamós



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 necessària 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.

-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**

Difusió de la oferta al mercat

### **Serveis al comprador**

- **Llistat de la relació de negocis en traspàs**

Oferim informació 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 interès o que més se adequin a les seves necessitat, li fem entrega del dossier d'empresa, resollem possibles dubtes i l'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**

La inscripció a la base de dades es totalment gratuïta i ha de ser validada per la cambra.

L'acompanyament 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: de l'1 al 3% del import de la compravenda.

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