

PROJECTE CEDENT

Què t'oferim?

A Reempresa t'oferim assessorament individual per a l'elaboració del teu **Pla de Cessió**, així com assessorament durant tot el **procés de transmissió** de l'empresa: des de la primera reunió de presentació de les parts fins a la signatura del contracte de compravenda, passant per les fases de negociació i mediació per arribar a un acord.

Aquest acompanyament es duu a terme des d'una vessant neutral, en la que apliquem l'experiència de totes les operacions en les que hem intervingut.

A més de l'orientació durant la preparació i transmissió de l'empresa, treballem per cercar potencials compradors del teu negoci.

Concretament, disposes dels següents serveis:

- Elaboració de l'oferta de cessió.
- Orientació en la determinació del valor del negoci.
- Assessorament sobre els preparatius per a la venda de l'empresa.
- Estudi de l'empresa.
- Recerca de compradors potencials.
- Assessorament en la negociació amb l'entorn afectat.
- Assessorament en la redacció de la documentació oficial entre el cedent i el reemprenedor.
- Transferència del know-how de cedent a reemprenedor.

Els nostres serveis no tenen cap cost per l'usuari perquè les entitats que ho promouen han rebut un cofinançament públic.

Com cedir una empresa?

Per poder participar del servei, es requereix:

- Que l'empresa estigui en funcionament.
- Ser capaç de mantenir l'empresa en funcionament durant un mínim de 6 mesos.
- Que el propietari majoritari i/o l'administrador de l'empresa realitzi una entrevista de Presa de Contacte amb un consultor del Centre i estigui disposat a participar del procés de Reempresa.
- Aportar la documentació requerida.

Per donar-se d'alta com a usuari del Centre, el que suposa celebrar una entrevista presencial de Presa de Contacte amb un consultor. Un cop hagi omplert el formulari, un consultor del Centre es posarà en contacte amb tu per citar-te.

Documentació necessària:

A la Presa de Contacte caldrà aportar la següent documentació:

a. Empresaris individuals :

- DNI
- Contracte de lloguer.
- Relació clients- proveïdors (Model 347) dels tres últims exercicis comptables.
- Relació nominal dels treballadors (TC2) de l'últim any.
- Liquidació anual IVA (Model 390) dels tres últims exercicis comptables.
- Escrit autorització dels socis per a la Reempresa.
- Comptabilitat: Actius, passius, ingressos i despeses.
- Declaració de la renda (Model 100) o Liquidació IRPF (Anual-Model 190) (Fraccionat Estimació Directa-Model 130) (Fraccionat Estimació Objectiva, Mòduls-Model 131) dels tres últims exercicis comptables.
- Llicència d'activitat.

b. Societats mercantils:

- DNI
- Contracte de lloguer.
- Relació clients- proveïdors (Model 347) dels tres últims exercicis comptables.
- Relació nominal dels treballadors (TC2) de l'últim any.
- Liquidació anual IVA (Model 390) dels tres últims exercicis comptables.
- Escrit autorització dels socis per a la Reempresa.
- Fotocòpia del NIF.
- Poders NIF.
- Fotocòpia del registre mercantil.
- Balanç de situació dels tres últims exercicis comptables.
- Compte de Pèrdues i Guanyos dels tres últims exercicis comptables.
- Impost de Societats (Model 200) dels tres últims exercicis comptables.
- Llicència d'activitats.

Aquesta documentació permetrà que els consultors t'ajudin a definir la teva oferta de cessió i a verificar la informació que es publicarà a la web sota un perfil cec.

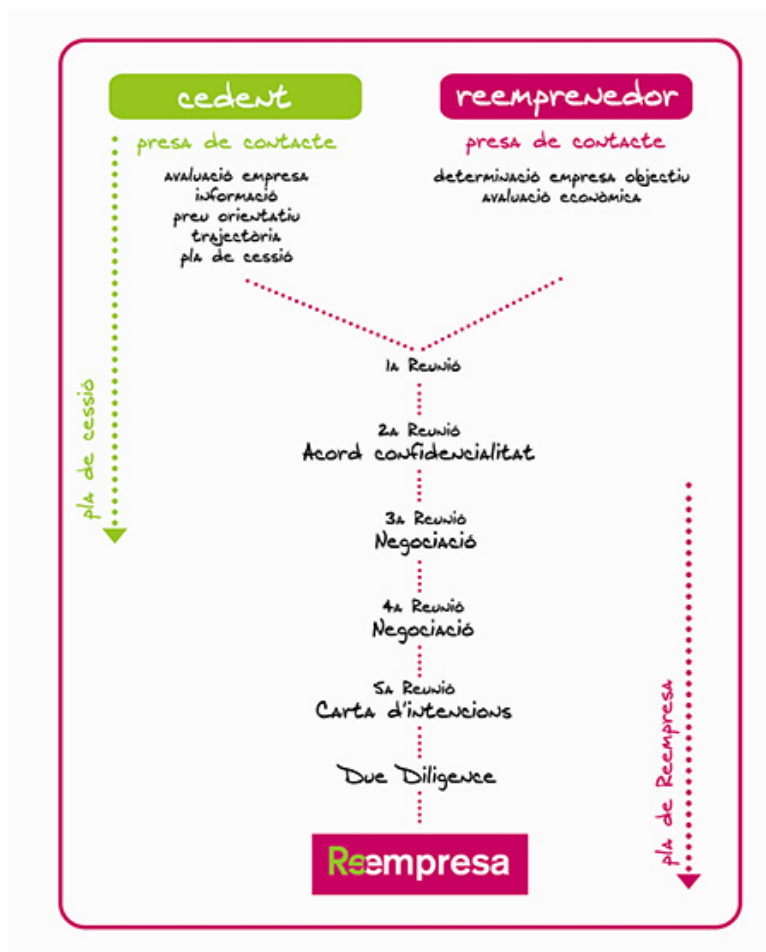
Publicació de l'anunci:

Un cop realitzada la Presa de Contacte i aprovada la teva proposta de cessió, publicarem un anunci al **Market Place** sota un perfil per evitar la identificació de l'empresa i del cedent. Quan aparegui un potencial reemprenedor interessat, et contactarem per celebrar una reunió de presentació de les parts, i iniciar així un **procés de transmissió**.

El procés de transmissió

Quan un potencial reemprenedor/a s'interessa per la teva empresa, posem en marxa un procés de transmissió que consta de:

1. **Presentació de les parts.** Organitzem una primera reunió per presentar-vos el/s reemprenedor/s.
2. **Signatura de l'Acord de Confidencialitat entre ambdues parts.** Es tracta d'un document que regularà el flux d'informació entre vosaltres a partir d'aquest moment.
3. **Negociació.** En aquest punt del procés es tracta de definir els termes i condicions de la transmissió.
4. **Signatura de la Carta d'Intencions.** A la Carta es detallen els acords establerts que configuraran el contracte de compravenda de l'empresa, i on es disposa d'una clàusula d'exclusivitat durant un període de temps determinat.
5. **Due Diligence.** De manera optativa, es pot realitzar una auditoria per part d'una entitat externa.
6. **Signatura del contracte de compravenda.**



Consultes freqüents entre els cedents

- Per què és necessària tanta documentació per donar d'alta la meva empresa?

Reempresa verifica la informació publicada al nostre web. Per aquesta raó, és necessari validar diferents aspectes de l'empresa com l'existència de la mateixa, els seus comptes anuals, la propietat, les llicències necessàries per al seu funcionament, els poders per transmetre-la, etc. Tanmateix, tota la documentació sol·licitada és tractada amb la màxima confidencialitat i no s'enviarà a cap Reemprenedor sense la seva autorització.

- El servei de Reempresa manté la confidencialitat?

Reempresa manté la confidencialitat de les dues parts en tot el procés de transmissió. Per a garantir el bon servei en les consultes realitzades, tota la informació és tractada amb confidencialitat i professionalitat pels consultors del Centre. D'aquesta manera els **anuncis** que es publiquen mantenen el perfil cec, evitant la identificació del propietari de l'empresa.

- Un cop donat d'alta, què he de fer si m'interessa un anunci del web?

Si ja estàs donat d'alta i t'interesses per un **anunci**, pots introduir el teu DNI a la sol·licitud contacte amb l'anunciant que veus a sota l'oferta de cessió o contactar amb el teu consultor de referència del Centre, notificant-li el codi de l'anunci (p.ex. "PC00000" o "PR00000").

- Quant trigaré en vendre la meva empresa?

El procés de transmissió de l'empresa s'ha de preparar amb l'antelació suficient per a fer-ho de manera ordenada i correcte. S'aconsella preparar la transmissió de l'empresa amb un mínim d'un any d'antelació. La venda de l'empresa depèn de múltiples factors. Entre ells destaquem: motius relatius a oferta i demanda, complexitat de l'operació, motivacions de les parts, finançament, etc.

- Quin finançament posa a disposició Reempresa per a la compra d'empreses? Existeixen ajudes per a la compravenda d'empreses?

Reempresa ofereix assessorament en la recerca de finançament, així com ajuda en l'elaboració del Pla de Reempresa i el Pla Econòmic Financer, necessari per a l'obtenció de qualsevol préstec. Existeixen diferents línies de finançament amb ajudes públiques adequades per processos de compravenda d'empreses. Els professionals del Centre posaran a l'abast del usuari que ho requereixi tot el ventall de possibilitats de finançament que s'ajustin al projecte de reemprenedoria.

- Com i qui calcula els preus de cessió desitjats dels anuncis?

Un dels **serveis** que ofereix Reempresa, als usuaris que ho sol·licitin, és el de valoració de l'empresa, sempre des d'un punt de vista econòmic-financer. Tanmateix, és el propi usuari qui fixa el preu inicial i el interval en el qual se sent còmode per començar a negociar la cessió de la seva empresa.

- És aconsellable venir acompanyat del meu assessor en un procés de compravenda?

Els professionals del Centre intermedien en el procés de compravenda des d'una posició neutre i ofereixen assessorament individual i personalitzat tant a la part cedent com a la part reemprenedora. Tanmateix, és aconsellable venir acompanyat pel teu assessor de confiança.

- Qui publica la informació dels anuncis del web?

Tota la informació publicada al web és introduïda pels consultors del Centre. Un cop feta la **presa de contacte** amb l'usuari, i entregada i analitzada tota la documentació requerida, es publica l'oferta de cessió al web.

- Puc tenir contacte amb empreses/reemprenedors si no em dono d'alta?

Per a gaudir dels serveis de Reempresa és necessari **donar-se d'alta** al servei. Per donar-se d'alta cal entrevistar-se amb un consultor del Centre perquè aquest pugui garantir la veracitat de les empreses i les intencions dels reemprenedors.

- Reempresa em pot proposar cedents/reemprenedors que casin amb el que estic buscant?

A Reempresa fem recerca d'empreses que s'adeqüen al perfil del reemprenedor, així com de compradors potencials que poden casar amb ofertes de cessió. S'espera una actitud proactiva en la cerca d'anuncis a través de la plataforma web.