

Diputación Provincial de Málaga

---

Guía de

# RELEVO EMPRESARIAL

---



"Detrás de cada autónomo hay una familia"

Enrique Gil

# Guía de relevo empresarial



## Tabla de contenido

1. Introducción .....	4
2. El relevo generacional .....	4
3. ¿Qué es el Programa de Relevo empresarial Málaga? .....	5
4. ¿A quién va dirigido?.....	5
5. Necesidad y oportunidad .....	6
6. Relevo generacional en la empresa .....	7
7. El proceso .....	9
a. Relevo empresarial a través de compra-venta.....	9
b. Relevo empresarial por herencia .....	16
c. Relevo mediante donación .....	18
8. ANEXOS .....	20
ANEXO I – DIAGNÓSTICO Y VALORACIÓN DE LA EMPRESA A TRANSMITIR .....	20
ANEXO 2 – LA NEGOCIACIÓN .....	24
ANEXO 3 – EL CONTRATO DE COMPRAVENTA .....	25
MODELO DE CONTRATO DE TRANSMISIÓN DE EMPRESA .....	28
Anexos del contrato .....	36
ANEXO 4 – DUE DILIGENCE.....	36
ANEXO 5 – PLANIFICACIÓN FAMILIAR DE LA SUCESIÓN .....	38
ANEXO 6 – PLAN DE NEGOCIO.....	40



## 1. Introducción

El relevo empresarial es una etapa más del ciclo de vida de las empresas. Tan importante como la creación de nuevos proyectos empresariales, es mantener y garantizar la consolidación y continuidad de empresas en funcionamiento, evitando la pérdida de puestos de trabajo y actividad empresarial, que contribuyen al desarrollo económico, especialmente en el medio rural.

Según estudios de la Comisión Europea, se pierden aproximadamente cada año en Europa 150.000 negocios que representan 600.000 puestos de trabajo debido exclusivamente a transmisiones ineficientes, mientras que la tasa de éxito de negocios transmitidos es superior a las de nueva creación, con una cifra estimada de 450.000 negocios que se transmiten cada año y ofrecen 2 millones de puestos de trabajo.

En Andalucía, cada vez es mayor el porcentaje de empresarios que se encuentran inmersos en un proceso de relevo generacional, la gran mayoría de ellos autónomos.

## 2. El relevo generacional

La planificación de la sucesión y el relevo empresarial son, tal vez los puntos más críticos para un autónomo. Tanto es así que en muchas ocasiones son la causa de la desaparición de la actividad, si no se ha planificado correctamente.

Esto no solo afecta al autónomo, sino que tiene un impacto negativo en el entorno, empobreciéndolo, dejando sin cubrir posibles demandas y cerrando oportunidades a posibles emprendedores.

El protocolo para potenciar la sucesión y el relevo generacional viene condicionado además por la carga emocional y las incertidumbres que plantea el futuro.

Esta complejidad hace que muchos autónomos no encuentren el momento para iniciar el proceso de la planificación de la sucesión. En la Unión de Autónomos somos conscientes de la importancia de este proceso de relevo no sólo para los autónomos, sino también para todas las personas que dependen de ese negocio y su entorno.

Es necesario un ejercicio de atracción y fomento del talento emprendedor a través del relevo generacional promocionándolo como motor de empleo, de forma que los potenciales nuevos autónomos encuentren a través de la vía del emprendimiento una oportunidad, enriqueciendo el entorno y consecuentemente fijando la población al territorio creando empleo, dos aspectos altamente necesarios especialmente en el medio rural.



### 3. ¿Qué es el Programa de Relevo Empresarial?

Es un Programa puesto en marcha por la Unión de autónomos UATAE Andalucía, junto a la Diputación de Málaga, orientado a promover la transmisión, desarrollo y continuidad del empleo a través de procesos de relevos empresariales planificados, ordenados y eficientes, vía diferentes medidas y herramientas, contribuyendo al mantenimiento de las empresas y, promoviendo con todo ello la consolidación general del tejido empresarial de Andalucía y concretamente de la provincia de Málaga.

Como objetivos específicos del Programa de Relevo Empresarial se detallan los siguientes:

- Promover la planificación del relevo empresarial revirtiendo el proceso de envejecimiento del sector.
- Impulsar la transmisión exitosa de empresas en funcionamiento facilitando el desarrollo de iniciativas viables que incrementen sus posibilidades de continuidad.
- Estimular el espíritu empresarial contribuyendo al desarrollo económico del territorio provincial.

### 4. ¿A quién va dirigido?

- > Autónomos de la provincia de Málaga propietarios de negocios en funcionamiento interesados en vender y transmitir el conocimiento acumulado a lo largo de su trayectoria empresarial, especialmente por agotamiento de su vida laboral.
- > Futuros emprendedores que quieran arrancar su proyecto en la provincia de Málaga, con interés en adquirir un negocio en funcionamiento y darle continuidad, aprovechando la experiencia y recursos con los que cuenta.



## 5. Necesidad y oportunidad

Los procesos de relevo empresarial pueden tener su origen en la jubilación, si bien esta es solo una de las posibles causas a las que se podrían unir otros motivos más bien ligados a decisiones de tipo personal, como puede ser la jubilación anticipada o el cambio de profesión, por la modificación del entorno competitivo e inclusive por determinados sucesos o acontecimientos sobrevenidos, que también pueden constituir un factor determinante.

La ausencia de una planificación lo suficientemente orientada sobre la transmisión de la empresa entre familiares u otros propietarios, representa un importante desafío para la continuidad de las pymes, especialmente para aquellas que les avala una acreditada trayectoria, ya que su desaparición repercute de manera significativa en la pérdida de puestos de trabajo y en su contribución al crecimiento económico de su entorno.

Una de las cuestiones que en las empresas ha sido tradicional es el relevo generacional. Se incorporaba gente joven que en muchos casos estaba mejor formada que los trabajadores más veteranos para afrontar los cambios futuros en las compañías. Pero el descenso de la tasa de natalidad, así como la migración de las zonas rurales, rompe un poco con esta tendencia y no asegura la tasa de reposición.

A esto hay que sumar que en muchos sectores los trabajadores que están en activo tienen una media de edad ya elevada y en los próximos años se jubilarán. En muchos casos encontrar el relevo puede ser problemático, no por no encontrar a quién transmitir el negocio, sino por llegar a realizar el relevo a alguien con una preparación inadecuada.

Existe una brecha diferencial entre oferta formativa y necesidades de un negocio, por lo que se hace necesario un periodo de transición en el que se produzca la difusión de conocimientos necesaria que asegure la correcta continuidad del negocio.

De este proceso de transición depende que se haga un buen proceso de relevo que garantice el futuro desarrollo del negocio.



## 6. Relevo generacional en la empresa

### ASPECTOS GENERALES Y TIPOLOGÍAS

Entendemos por relevo generacional la transmisión de todos o algunos de los elementos de una empresa o negocio profesional, de un empresario propietario a una persona emprendedora o empresaria, manteniendo el conjunto ordenado de elementos que permitan la continuidad del ejercicio de una actividad empresarial o profesional.....

Si quieres seguir leyendo esta guía y / o tenerla en formato impreso contacta con nosotros a través del correo [comunicacion@uataeandalucia.org](mailto:comunicacion@uataeandalucia.org) y te la haremos llegar!



**málaga.es** diputación