

# PASOS A SEGUIR

## PASO 1: ANALIZAR EL NEGOCIO EN PROFUNDIDAD

### Análisis financiero

- Revisa la facturación, gastos, deudas y liquidez del negocio, así como las obligaciones laborales asociadas a los trabajadores.

### Análisis de clientes

- Identifica los principales clientes, productos más demandados y posibles dependencias comerciales.

### Análisis de procesos

- Conoce el funcionamiento diario del negocio y detecta las tareas y procesos más importantes.

## PASO 2: GESTIONAR EL CAMBIO DE TITULARIDAD

### Periodo de observación

Se recomienda permanecer al menos un mes en el negocio junto al anterior propietario para conocer su funcionamiento diario, la gestión del equipo y la relación con los clientes clave.

### Transferencia de conocimiento

Aprovecha la experiencia del anterior dueño para obtener información relevante sobre clientes, proveedores y posibles riesgos del negocio.

## PASO 3: GESTIÓN DEL CONTROL

### Control económico y financiero

Es fundamental asumir el control de las ventas, gastos, inversiones y tesorería del negocio mediante un seguimiento periódico.

### Gestión de recursos humanos

Mantener una comunicación continua con el equipo ayuda a transmitir objetivos, recoger opiniones, fijar metas y realizar un seguimiento de resultados.

## PASO 4: ESTRATEGIAS DE MEJORA

### Detectar oportunidades de mejora

Existen mejoras que pueden aumentar rápidamente la rentabilidad:

- Eliminar costes innecesarios.
- Optimización de determinados procesos con duplicidades.
- Implementación de mejoras en la gestión comercial.
- Implementación de mejoras en la atención al cliente.

### Modernización del negocio

Al ser un relevo generacional, es probable que algunos de los procesos de la empresa, tanto en marketing, como en gestión o cualquier proceso, no estén digitalizados, por lo que es recomendable analizar los procesos de la empresa para detectar posibles mejoras tecnológicas, valorar su implantación y medir resultados.

Las Oficinas Acelera Pyme ofrecen asesoramiento para incorporar soluciones digitales que ayuden a mejorar la gestión y competitividad de la empresa.



# PLAN DE ACCIÓN

## PLAN DE ACCIÓN

Primeros 30 días

- Comprensión del negocio.
- Análisis económico
- Comunicación con el equipo.

Días 30-60

- Implementación de pequeñas mejoras.
- Optimización de costes.
- Mejora de la organización.

Días 60-90

- Asumir control completo.
- Definir estrategia.
- Planificar crecimiento.

## ALGUNOS APOYOS

Para la tramitación del alta de autónomo, o de la creación de una nueva Sociedad Limitada, existen puntos de atención al emprendedor desde los que se puede tramitar el alta. En el siguiente enlace tiene un buscador de todos los puntos PAE existentes en España: <https://paeelectronico.es/es-es/CreaEmpresaConAyuda/Paginas/BuscadorPAE.aspx>

Esta elección va a depender del número de promotores del negocio, la responsabilidad de los socios, el capital inicial a aportar, entre otros factores. En el siguiente cuadro puede encontrar las distintas formas jurídicas existentes, con las características de cada una de ellas: <https://plataformapyme.es/es-es/creacion/formas-juridicas/Paginas/default.aspx>

# MÁS APOYOS

**Ayudas al emprendimiento:** Aunque sea un relevo generacional, el adquirente es un emprendedor que podrá acogerse a las distintas ayudas existentes al emprendimiento:

- **Bonificaciones en la cuota de autónomo**
- **Ayuda de autoempleo del ECyL**
- **Ayudas de ICECyL**
- **Ayuda de autoempleo de la Diputación de Salamanca**
- **Ayudas a la contratación**
- **Ayudas sectoriales: comercio, artesanía...**

Además de estas ayudas, hay alguna específica de relevo generacional

- **Ayuda RELEVACyL autoempleo**
- **Ayuda del PLAN de LA RAYA**



## INFORMACIÓN ADICIONAL

En el siguiente enlace puede encontrar la mayoría de las ayudas y subvenciones para emprender un negocio en la provincia de Salamanca:



## CONTACTO

### Futuro Rural



futurorural.com



923 280 912



## GUÍA DE RELEVO GENERACIONAL



NOS IMPULSA



NOS IMPULSA

