

Ordint la trama de

La compra-venda de petites i mitjanes empreses esdevé una s

Rosa Sariñena | @newt_tsa
Terrassa

“**T**an important com la creació de noves empreses és afavorir la continuïtat i el creixement de totes aquelles que ja existeixen”. Aquesta és la màxima premisa del concepte reempresa.

La conjuntura econòmica actual, sovint, no fa viable la possibilitat d'engegar negocis tot partint de zero. I és que, moltes persones emprenedores deixen de ser-ho pel simple fet que obrir un negoci pot semblar tota una cursa d'obstacles, d'aquelles que quan trepitges la línia de meta acabes sense les forces i les ganes necessàries per continuar caminant fins al cotxe. És doncs, el moment en el qual l'emprenedor es planteja canviar les curses d'obstacles per les de relleus.

La cursa de relleus

Agafar el testimoni i engegar a córrer cap al teu objectiu és molt més senzill que iniciar el cronòmetre amb el teu propi rellotge. És aquí on entra en joc el concepte reempresa, entesa com el procés mitjançant el qual algú amb iniciativa i ganes de crear un nou negoci aprofita una empresa ja existent, que té intenció de tancar, per tirar-la endavant, evitant els tràmits de creació d'un nou

negoci. A més, cal tenir en compte que aquesta opció d'empresa de segona mà té l'avantatge que aconsegueix mantenir els llocs de treball, tan preuats en els darrers anys.

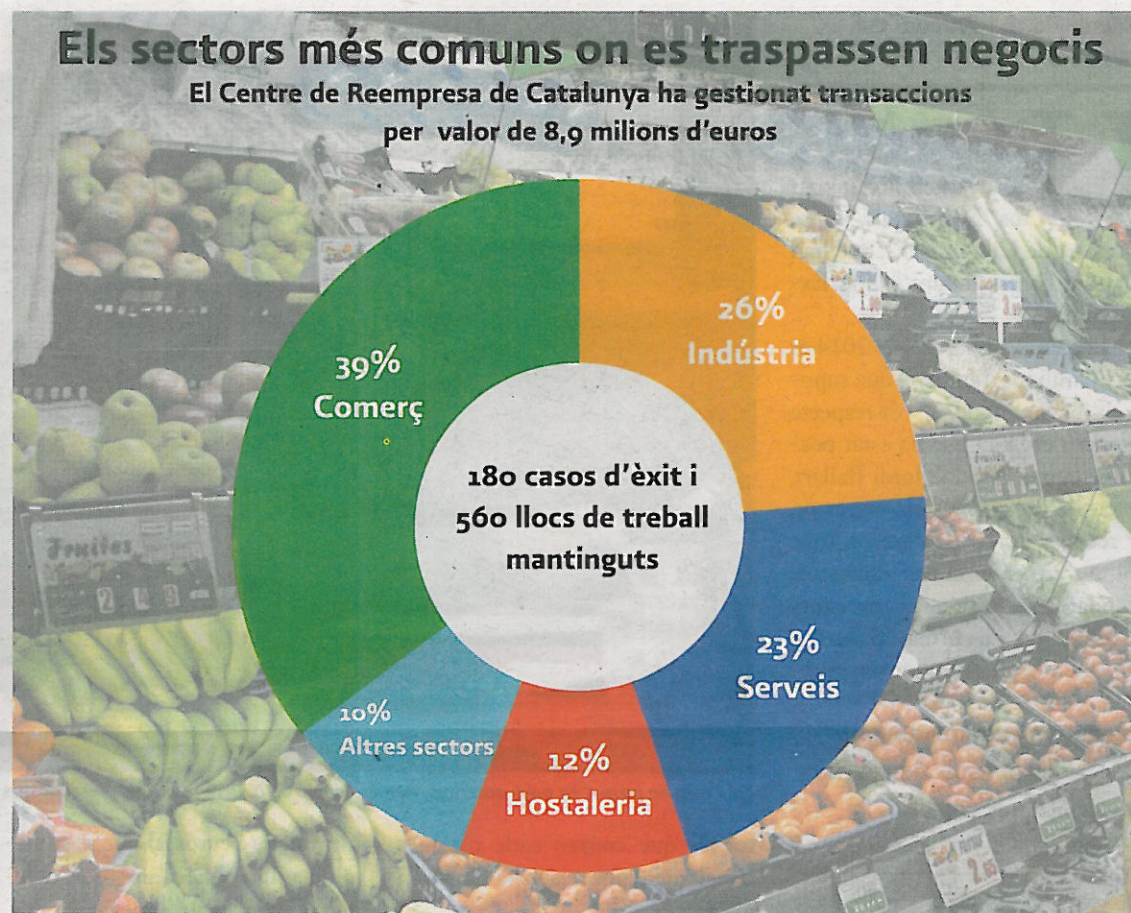
Tota economia dinàmica i innovadora provoca una mortalitat corrent i habitual d'empreses, per motius diversos, ja sigui per mala gestió empresarial, pèrdua

El 26% dels casos de cessió d'empreses són per jubilació, el 13% per motius personals i l'11% per canvi de domicili

de mercats, problemes personals, discrepàncies socials o bé pel simple fet de no tenir successió. Moltes, finalment, fracassen en la seva trajectòria, i no precisament per manca de viabilitat econòmica, sinó perquè no es pensa en el seu traspàs com a alternativa de continuïtat. Així ho demostren les xifres, i és que el 26% dels casos d'empreses cedents ho han fet per jubilació. El traspàs per motius personals és del 13% i l'11% per canvi de domicili. Amb tot, també existeixen, en menor mesura però, els casos d'impossibilitat de portar el negoci o els de desavinences amb els socis.

Oportunitats de negoci

El programa Reempresa, iniciat



En total s'han invertit quasi nou milions d'euros en reemprenedoria. Gràfic: Mireia Prat

per la Cecot al 2011, fa un balanç positiu d'aquesta experiència que ja fa més de dos anys que dura. La clau de tot plegat, segons la patronal, és no deixar perdre les oportunitats de negoci ja existents i que funcionen, ja sigui per jubilació o perquè simplement aquella persona ja ha assolit el

seu particular èxit empresarial. Per dur a terme aquest programa, la Cecot manté acords amb les Diputacions de Barcelona, Girona i Tarragona, amb el principal objectiu de sumar esforços, informació i recursos per augmentar el rendiment d'un model de creixement empresarial que pot evitar

el tancament del màxim nombre d'empreses possible. Això, a més, permet salvaguardar els llocs de treball, tal com s'ha demostrat durant aquest darrer any, en el qual l'èxit de la reemprenedoria s'ha fet més visible.

Des de la Patronal Cecot, no només s'impulsa a agafar les reg-

Quan reemprems, o guanyes o aprens

Iñaki Bustinduy
Professor d'Euncet Business School

OPINIÓ

Si ens referim a la definició del diccionari, emprendre significa iniciar un negoci, obra o projecte, especialment si comporta dificultat o perill. Alhora també indica prendre un camí amb la resolució d'arribar a un punt determinat. Ambdues accepcions ens parlen de començar quelcom. Una tasca ja difícil en si mateixa doncs els principis solen ser durs.

Emprendre és una opció de carrera professional. A vegades s'ha vist com el desig, de qualsevol treballador, en la cerca de la llibertat i la plenitud. Actualment, ha esdevingut quasi una necessitat donades les circumstàncies del mercat. L'esperit empenedor, en qualsevol cas, és quelcom extemporani. Ser proactiu, creatiu i "tirar del carro", com es diu popularment, són habilitats valorades i requerides per a fer-se un lloc en el món laboral.

Si parlem concretament d'engegar un negoci, l'acte d'emprendre ha estat quelcom molt nostrat, al

territori i a la comarca, on el teixit industrial i productiu del país segueix arrelat a les empreses familiars i PIMES. Persones que en el seu dia van jugar-se la seva seguretat, els seus béns i els seus estalvis per guanyar-se el pa. Unes lliçons de coratge i valentia, moltes d'elles anònimes, que s'haurien de posar com a exemple a totes les escoles de negocis.

Parada tècnica

D'altra banda, pot succeir que aquells que van iniciar a llavors aquest viatge, necessitin fer parada i fonda. Ja sigui l'edat, les cir-

cumstàncies personals, la conjuntura o la pèrdua d'il·lusió fan que aquests empresaris, empenedors un dia, vulguin tancar la persiana. Fora una llàstima perdre aquesta riquesa i experiència guanyada amb molt d'esforç, no? Ningú se'n podria aprofitar?

En aquesta direcció, la Cecot, de manera molt encertada ha impulsat un projecte per a reemprendre negocis i activitats empresarials. Aquells que no es veien amb cor d'iniciar-la de zero o bé no s'ho havien plantejat mai seriosament, ara poden reemprendre la travessa.

L'avantatge rau en el fet que els que l'abandonen se sentiran compromesos a ajudar i assessorar als que la segueixen. D'alguna manera traspassen el testimoni d'una

part important de la seva vida i no la voldran veure morir. Una transmissió de coneixements, una capitalització de la riquesa i un desenvolupament professional cabdal per a les parts implicades però també per l'economia i la societat en general. Tots hi guanyen, de fet ja ho diuen: quan empreneu o guanyes o aprens!

L'essència de reemprendre hauria d'anar més enllà de les mateixes activitats empresarials. Reemprendre és tornar a emprendre, tornar a aixecar-se després de veïr mal dades, lluitar contra els elements, tirar endavant... Sens dubte valors i actituds que tots nosaltres hauríem de fer nostres per afrontar el futur amb optimisme i il·lusió.

El teixit empresarial

evolució per a molts aturats: reempenedoria o supervivència?

nes d'una empresa a tots aquells emprenedors que ho vulguin sinó que totes les persones que s'acullen al programa, tant els que cedeixen l'empresa com els reempenedors, reben assessorament i formació sobre els processos de compra-venda d'empreses i l'elaboració d'un Pla de Reempenesa o de cessió per poder dur a terme aquestes iniciatives de la millor manera possible.

L'evolució exponencial

El programa Reempenesa de Cecot es va crear al 2011 amb la principal tasca d'aixecar un mercat per a emprenedors a Catalunya, ordenant i consolidant un nivell d'oferta i demanda elevat, per tal de generar el màxim de trobades entre empreses cedents i reempenedors. Els següents dos anys han estat excel·lents, segons els responsables, ja que han estat els

Cecot valora com a excel·lents els més de dos anys del programa Reempenesa i els xifra en 180 casos

dos anys d'expansió i potenciació a diversos punts del territori català, en col·laboració amb entitats i organismes preocupats per la reactivació econòmica.

Com a xifra positiva, de tot plegat, destaca que el Centre

de Reempenesa de Catalunya ha aconseguit tancar des de finals del 2011 fins al gener de 2014 un total de 180 casos de persones que han comprat un negoci que ja funcionava. Amb tot, la inversió total en la reempenesa ha estat de prop de nou milions d'euros -8.897.035€-.

En relació al sector, les reempenes de més èxit són les relacionades amb el comerç, amb un

El sector més exitós en l'àmbit de la reempenedoria és el comerç amb un 35% dels casos

35% del total, poc per sobre del sector serveis, amb un 30%, que frega amb el de l'hostaleria que s'enduu el 27% del pastís. Bastant per sota, però no menys significatiu es troba el sector de la indústria, un dels que més ha patit la crisi, que representa un total del 8% dels casos d'èxit de reempenes.

Reempenesa, però, no va ser el conillet d'indies d'un programa innovador, ja que es tracta d'una iniciativa molt arrelada i exitosa en altres països d'Europa com Holanda o França, que ja s'acullen a aquesta mena de programes des de molt abans, amb l'objectiu d'incrementar la competitivitat de les empreses.

Entrevista a Antoni Abad, president de la Cecot

“Tanquem dues operacions per setmana i seguim creixent”

Després de dos anys al capdavant de la iniciativa, les dades certifiquen una valoració força positiva.

Molt positiva, m'atreveixo a dir, si tenim en compte que Reempenesa té com a principal objectiu cobrir una necessitat, i aquesta és acompanyar la compra-venda d'empreses petites i assessorar-les de la millor manera possible.

Crec, sincerament, que estem transmetent un missatge molt esperançador. I és que, col·lectivament no ens podem permetre el luxe de deixar que tanquin empreses, que han patit la crisi com tothom, però que han tingut la valentia de prendre les decisions correctes per aguantar fins ara.

En la trajectòria de Reempenesa s'han tancat 180 casos d'èxit. És la dada més significativa?

Podríem dir que sí, 180 en són moltes i el més important és que els 180 casos són d'èxit. El meu

missatge és, sobretot, si no pots continuar per qualsevol motiu, ven el teu negoci i tots guanyarem.

Quins perfils de compradors us trobeu?

D'una banda, gent aturada de nivell, que potser no té una milionada per engegar un negoci, però que té uns estalvis per comprar una petita empresa que ja funciona. D'altra banda, el que compra per ampliar el seu propi negoci ja existent. És el cas, per exemple, d'un forner que ja té una fleca i que compra també la del poble del costat i per tant obre les seves fronteres de mercat. I finalment, també existeix el perfil de l'encarregat d'una empresa que es planteja fer el pas de comprar i posar-se al capdavant del negoci.

Existeix algun risc en aquestes operacions?

El risc de donar continuïtat a una empresa és més baix que el risc que una persona adquireix

quan comença de zero.

Parla d'un mercat d'oportunitats, però sobre quins preus es basa la Reempenesa?

La operació més petita intermediana és de tres-cents cinquanta euros i la més cara d'un milió d'euros. Amb tot, el gruix d'operacions va entre els quaranta i els dos-cents mil euros.

Quin és el ventall d'empreses que ofereix?

Tenim des de fleques fins a discoteques. Per tant, les oportunitats són molt diverses.

Aquesta és una iniciativa exponencial, ja que no només es recol·loca gent sinó que també es mantenen llocs de treball.

Per descomptat, perquè una bona dada, i molt significativa, és que s'han mantingut 560 llocs de treball. Cal tenir en compte, també els llocs de treball indirectes que es mantenen amb la continuïtat de les empreses.



Supermercat que va adquirir J.A. López mitjançant Reempenesa. Foto: M.Có

Un cas d'èxit

“Mantinc dos llocs de treball i la meva autoocupació”

José Antonio López, amb 37 anys, es va quedar a l'atur al 2011 després d'un Expedient de Regulació d'Ocupació a la multinacional Sharp de Sant Cugat, on treballava des de feia 17 anys.

El José Antonio trobava feina mentre estava a l'atur, però no li solucionaven la vida, ja que eren treballs temporals d'un o dos mesos, de manera que no acabava

de trobar l'estabilitat que buscava.

Aleshores va tenir clar que havia d'emprendre la seva pròpia aventura i engegar el seu negoci particular.

Després d'una formació prèvia i un acord de compra-venda amb els antics propietaris va iniciar una empresa d'alimentació al centre de Terrassa.

Les persones que anteriorment regentaven el supermercat

van haver de cedir-lo per una malaltia que els impedia la seva continuïtat, com a propietaris del negoci.

Malgrat les pors i les nits sense dormir, el José Antonio es mostra molt content d'haver pres aquesta decisió, perquè, principalment, ell ha trobat feina i, a més, ha pogut mantenir dos llocs de feina de les persones que ja treballaven amb anterioritat al supermercat.