Las ventajas de la reempresa

¿En qué consiste? Un nuevo emprendedor –o reemprendedor– toma el testigo en la gestión de una empresa ya existente, comprándola para continuar la actividad.

Por **ANTONI ABAD**

En los últimos años se han dedicado muchos esfuerzos a fomentar y facilitar la creación de empresas, pero hemos olvidado que tan importante como la creación, si no más, es favorecer la continuidad y crecimiento de las empresas ya existentes, muchas veces reorientando su trayectoria con la aportación de conocimiento y motivación mediante unos nuevos gestores.

Todos los gobiernos europeos han analizado este proceso y han apostado desde hace unos cuantos años por un trabajo interdepartamental y específico para fomentar la reempresa, vista su capacidad de salvaguardar el patrimonio empresarial en tiempo de crisis, de ofrecer una garantía de continuidad a los trabajadores y trabajadoras y de concentrar los recursos en el crecimiento más que en el siempre excesivamente complejo proceso de creación, y a un riesgo muy inferior.

La reempresa supone una nueva solución exitosa a esta situación: se trata de un nuevo modelo de emprendimiento y de crecimiento empresarial, por el cual un nuevo emprendedor –reemprendedor– toma el testigo en la gestión de una empresa ya existente, comprándola en su totalidad para continuar la actividad, salvaguardando de este modo el patrimonio empresarial individual y colectivo, para hacerla crecer, sin tener que pasar por la fase de crearla.

La compra de una empresa en funcionamiento –no empezar de cero– después de buscar y elegir entre centenares de oportunidades; la ayuda del empresario o empresaria que ha gestionado durante muchos años la empresa que se vende, sumado al camino recorrido por la empresa comprada, que ya dispone de los activos e instalaciones necesarios, cartera de clientes, proveedores, talento, financiación etc.; todo ello mejora exponencialmente las posibilidades de viabilidad empresarial. También es una oportunidad para el crecimiento y consolidación empresarial, sobre todo en aquellas compras producidas por empresas reemprendedoras. La integración de nuevas líneas productivas, ampliación de cartera de clientes y la entrada a nuevos mercados permite el crecimiento de las empresas, generando economías de escala y aumentando su productividad. Numerosos estudios empresariales señalan que la dimensión y diversificación de las empresas es un factor clave para soportar situaciones económicas adversas.

Ceder el éxito empresarial en el ámbito de las microempresas y de las pymes es mucho más que hacer el traspaso de un local, de una cartera de clientes o de una gestión administrativa. Ceder el éxito quiere decir transmitir el *know how* y la cultura empresarial desde la vertiente financiera hasta la más humana; transmitir una manera de hacer, conocer cómo actuar con las diferentes personas que interactúan con aquel negocio de manera casi personalizada. Esta transmisión de conocimiento, de matices, de relaciones, solo se puede hacer si la persona que cede su negocio acompaña al nuevo emprendedor durante un periodo de tiempo; el tiempo necesario en cada caso, según el sector, el tamaño, o la actividad, para que el nuevo gestor pueda darle continuidad sostenible en el tiempo.

En 7 años de actividad, Reempresa ha intermediado para dar continuidad a 1.940 empresas, generando una inversión inducida de más de 89 millones de euros

REEMPRENDER CON GARANTÍAS

Este es el reto del equipo de trabajo del Centre de Reempresa de Catalunya que presta un servicio sin afán de lucro coordinado por profesionales del mundo de la reempresa con el apoyo de una gran red de colaboradores que hacen posible que, cada día, cedentes de negocios y personas que quieren reemprender se conozcan. El equipo de consultores de reempresa acompañan a ambas partes durante todo el proceso de transmisión de una empresa: desde la primera reunión de presentación de las partes, hasta la firma del contrato de compraventa, pasando por las fases de negociación y mediación para llegar a un acuerdo. Los consultores tratan con total confidencialidad las consultas y contrastan la información proporcionada tanto por cedentes, como por reemprendedores. Hay que tener en cuenta que el promedio de tiempo para cerrar una operación de reempresa está estimado entre 6 y 18 meses, y hay pasos insalvables para lograr un buen resultado para ambas partes.

El Centre de Reempresa de Catalunya se puso en marcha en junio del 2011 de la mano de la patronal catalana Cecot, de la Fundación Autoocupació y está financiado por la Generalitat y el fondo FEDER europeo con el objetivo de estructurar un mercado de la compraventa de negocios pequeños.

En siete años de actividad, Reempresa ha intermediado procesos de transmisión empresarial dando continuidad a 1.940 empresas y generando una inversión inducida de más de 89 millones de euros.

La mayoría de las reempresas de éxito de la comunidad se concentran en la provincia de Barcelona (78%) coincidiendo con la distribución territorial de los usuarios de Reempresa. Por sectores, el del comercio (35,1%), la hostelería (31%) y los servicios (27%) son los que acumulan la mayor parte de las reempresas de éxito; los sigue el sector industrial (5,4%).

De los 89 millones de euros de inversión inducida que ha vehiculado Reempresa, un 27% han sido generados por el sector del comercio, un 23% por hostelería, un 27,5% lo ha generado el sector servicios y un 21% la industria.

El precio medio de las operaciones según el sector de actividad ha sido de 37.066 euros en el caso del comercio; 36.364 euros para el sector de la hostelería; 48.459 euros en reempresas de éxito dentro del sector servicios; 185.570 euros en el

sector industrial; 56.492 euros en la construcción y 189.586 euros en la agricultura.

Los reemprendedores de éxito atendidos por los técnicos y consultores de Reempresa son en un 62% de los casos hombres y en un 38% mujeres, y el 35% de estas personas que han reemprendido tienen entre 40 y 50 años. En el caso de las personas que han cedido su negocio mediante Reempresa, un 54% son hombres y un 46% son mujeres y el 36% de ellos tienen una edad superior a los 60 años.

Un dato importante para el equipo de Reempresa y las entidades que lo apoyan es el hecho de haber colaborado en salvaguardar 5.500 puestos de trabajo en estos siete años y el hecho de que un 40% de las personas que han reemprendido un negocio antes de hacerlo estaban en paro. Este dato proyecta la reempresa como un mecanismo que ayuda al autoempleo de personas que posiblemente, teniendo en cuenta las actuales condiciones y características de nuestro mercado de trabajo, tendrían más dificultades para ocuparse por cuenta ajena.

La supervivencia es elevada en todos los sectores, destacando especialmente el sector servicios y el industrial por encima de la media

Estos resultados son el fruto de un éxito colectivo, de cooperación publicoprivada, que cuenta con un entramado de 80 puntos de atención en toda Cataluña, 150 técnicos, profesionales, 100 entidades colaboradoras e instituciones que han entendido que este era un buen instrumento para mantener y dinamizar la actividad empresarial de los territorios.

El impacto positivo que la Reempresa ha ejercido en el fomento y la iniciativa empresarial en nuestro país y la importancia de consolidar las empresas y ayudarlas a ganar en dimensión y fortalecerlas son la línea de trabajo del Centre de Reempresa de Catalunya hasta 2020. A partir de ahora, en Reempresa se trabajará no solo para mantener el ritmo de operaciones de compraventa actual, sino que pondrá al alcance de los reemprendedores los recursos necesarios para ayudarlos a crecer y consolidarse, a buscar recursos para cada caso y apoyar la profesionalización de las nuevas gerencias.

En este sentido, y con la voluntad de saber cuál ha sido la evolución de las reempresas una vez cerrada la operación de cesión, el Centre de Reempresa de Catalunya ha hecho un seguimiento entre las personas que han reemprendido un negocio desde 2011.

SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL

De los resultados obtenidos destaca el hecho de que el 87,56% de

las personas reemprendedoras afirman mantener la empresa en funcionamiento y un 5% la han vuelto a vender. La supervivencia es elevada en todos los sectores, a pesar de que en el sector servicios e industrial es superior a la media. En concreto, el sector servicios registra una tasa de supervivencia del 96% y el sector industrial del 88%. El sector hotelero y el comercial son los que registran una tasa de supervivencia más baja, a pesar de ser igualmente elevada.

Respecto a la evolución de la facturación de las empresas, el informe muestra que un 76% han mantenido o hecho crecer la facturación de la empresa después de su compra y un 22% de estos afirma que lo ha hecho en más de un 20%. Los encuestados consideran que los principales factores de este crecimiento después de la compra de la empresa son: el perfil del propio reemprendedor (60%), su conocimiento y experiencia en el sector, buenos contactos, etc., así como el pasado de la empresa (51%), es decir, la buena reputación, el nombre de la marca y la clientela consolidada.

Un elemento en común a todos los reemprenedores que han incrementado facturación es que en un 82% de los casos han implementado nuevas herramientas de comunicación, marketing y ventas después de comprar la empresa y que no utilizaba el antiguo empresario. El uso de las redes sociales (62%), o la creación de una página web (45%) son las más implementadas. Y en cuanto a implementación de innovaciones, las más destacadas la innovación de producto o de servicio (en un 62%), las mejoras organizativas (44%), mejoras comerciales (40%) y mejoras tecnológicas (37%).

Esta transmisión de conocimiento solo se puede hacer si la persona que cede su negocio acompaña al emprendedor durante un periodo de tiempo

El promedio de tiempo para cerrar una operación de reempresa está estimado entre 6 y 18 meses, y hay pasos insalvables para lograr un buen resultado

En conclusión, el Centre de Reempresa de Catalunya es un buen ejemplo de cooperación publico-privada bien fundamentada, bien entendida y que se ha demostrado y demuestra cada día que es beneficiosa para el conjunto de la sociedad. La patronal Cecot siempre ha defendido y promovido este tipo de cooperación que insta a la responsabilidad tanto del sector público como del sector privado en pro del beneficio común y vinculado al binomio progreso empresarial y cohesión social. ■

Antoni Abad es presidente del Centre de Reempresa de Catalunya