

TERRITORIO PYME



Reemprender en vez de emprender desde cero

La transmisión o cesión de empresas permite reactivar negocios que ya están en marcha y que de otro modo serían cerrados por sus propietarios

JOSÉ ANTONIO CALVO *Madrid*

Según un informe de la Comisión Europea, el 66% de las pymes que desaparecen lo hacen por no saber afrontar los problemas derivados de una sucesión. Dicho de otro modo, la pequeña y mediana empresa, en muchos casos de carácter familiar, no cuenta con un sucesor en la familia o en el entorno que quiera hacerse cargo de la gestión de dicha empresa, de manera que desaparece, a pesar de ser solvente y rentable.

Por otro lado, tenemos una creciente mentalidad emprendedora en España. Según el *Estudio Global de Emprendimiento Amway*, el 40% de los componentes de la generación de los *millennials* se ve capacitado para montar su propio negocio. ¿Tiene sentido que un nuevo emprendedor reactive una empresa que ya está en marcha? ¿Y si, en lugar de emprender desde cero, apostamos por reemprender?

Esto fue lo que hizo Emilio Aguiló Iztueta. Un joven de 30 años que dirige en la actualidad Muutt, firma especializada en la comercialización de carne argentina gourmet así como vinos de diferentes partes del mundo. Un negocio que ya existía y que Aguiló adquirió, remodeló y reorganizó. Una empresa que ha sido reactivada bajo el paraguas del programa Reempresa, iniciativa que favorece el contacto entre pymes con problemas para su continuidad y emprendedores que quieren tomar las riendas de una actividad que ya está en marcha.

Aguiló reconoce en una entrevista en la página oficial del programa Reempresa que el proceso ha sido satisfactorio, aunque ha habido desafíos. El primero de ellos fue "el cambio de nombre, de imagen y perfil de negocio que planteamos. A los antiguos clientes les costó acostumbrarse, pero lo logramos con éxito. Otra dificultad fue el tiempo que transcurrió entre las obras que realizamos y la apertura de Muutt. Aprendimos que agosto es un mes donde se ralentiza todo y hay que tenerlo en cuenta".

En el otro lado de la balanza, este reemprendedor valora muy positivamente el asesoramiento que le ha aportado Reempresa, que ha permitido agilizar aún más los trámites de transmisión del negocio, en cuanto a licencias,

búsqueda de proveedores, etc. Otro de los puntos fuertes ha sido la ubicación inicial del establecimiento, factor fundamental para Aguiló, pues le ha permitido captar nuevos clientes con rapidez.

Aguiló culminó la adquisición por un coste total de 14.500 euros en concepto de compra y 19.700 euros para remodelaciones, cambio de imagen y puesta en marcha definitiva del nuevo negocio. Un proceso que le ha permitido centrarse en el que ahora es su principal objetivo: crecer. Tras el reemprendimiento, el responsable de Muutt recomienda a próximos reemprendedores no actuar de forma impulsiva. Realizar un estudio de mercado para valorar el verdadero potencial de negocio resulta fundamental, en su opinión. De este modo, conseguiremos ajustar mejor el precio por el que vamos a adquirir el negocio. También recuerda la importancia de revisar estados contables, licencias, activos y pasivos.

El 66% de las pymes que desaparecen en Europa lo hacen por afrontar erróneamente una sucesión

El programa Reempresa ha favorecido en total 789 procesos, que han generado más de 40 millones de euros de inversión

QUÉ ES REEMPRESA

Es una iniciativa de la patronal catalana Cecot y la Fundación CpAc, que cuenta con la colaboración del Departament d'Economia i Coneixement de la Generalitat de Catalunya y del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Feder). Su objetivo es conectar reemprendedores con empresarios dispuestos a ceder su negocio, con la finalidad de mantener la actividad de pequeñas y medianas empresas, impidiendo su desaparición por causas ajenas a la rentabilidad de la organización. Para conseguirlo, ofrece asesoría específica para este tipo de transmisiones empresariales, creando un ambiente favorable para que cedente y reemprendedor se conozcan y puedan llegar a un acuerdo.

Desde su puesta en marcha, en el año 2011, Reempresa ha favorecido un total de 789 procesos que han generado más de 40 millones de euros de inversión.

EL PROCESO DE CESIÓN

Para que un emprendedor reemprenda es necesario que exista un propietario que quiera ceder la pyme que está en su poder. Para ello, existen una serie de condiciones que detallamos a continuación. En primer lugar, es imprescindible que la empresa se encuentre en funcionamiento y que tenga una tendencia ya



La preparación del terreno

Resulta fundamental preparar el terreno en la cesión o transmisión empresarial. Los expertos coinciden en que cualquier empresa está preparada para ser cedida, según aseguran desde la *Guía para la Reempresa*, editada por el mencionado ministerio, Cecot y CpAc. Sin embargo, la gestión del proceso no siempre es correcta, lo que conduce al fracaso. Para evitarlo, existen dos puntos clave: la anticipación del

empresario al proceso de sucesión y el conocimiento previo del sucesor sobre la empresa en cuestión.

Básicamente, se trata de preparar la empresa para pervivir. En este proceso, resulta interesante ser capaz de estudiar y avanzar a los sucesores los problemas detectados por los que podría pasar la empresa en el futuro. Por otra parte, cuanto más prematura sea la integración del sucesor en la organiza-

ción, mejor. Cuando este hecho ocurre, se abre un conocimiento bidireccional, en el que la empresa se adapta a la metodología del nuevo propietario, mientras que este también aprende de la empresa y encuentra su lugar.

Es importante recordar que primero debe haber un traspaso de la gestión empresarial, antes del traspaso de la titularidad de la organización, que llegará en último lugar.

consolidada que le permita mantener la compañía en marcha durante, al menos, seis meses más.

A partir de aquí, Reempresa realiza una especie de proceso de selección, que incluye la solicitud de una serie de datos adicionales que tienen el objetivo de favorecer que el reemprendimiento se ejecute con éxito y que, además, el negocio perdure en el tiempo en manos del nuevo propietario. La intención final es alargar la vida de una pyme el mayor tiempo posible, no solo a corto plazo.

Para tal fin, los empresarios individuales deben presentar el contrato de alquiler; la relación de clientes y proveedores incluidos en el modelo 347, correspondiente a los tres últimos ejercicios contables; la relación nominal de los trabajadores en el último año, y la liquidación anual de IVA de los tres últimos ejercicios contables. A nivel contable, es necesario presentar activos, pasivos, ingresos y gastos, así como los modelos 100, 190, 130 y 131 de los últimos tres ejercicios contables. También será



PISTAS

FORMAS LEGALES DE FACTURAR SIN SER AUTÓNOMO

Con la irrupción de la crisis se han multiplicado los casos de trabajadores que prestan sus servicios a empresas de manera autónoma, lo que también se conoce como *freelance*. Su trabajo no es estable, ya que unos meses ganarán más y en otros tendrán serios problemas para llegar a fin de mes, en función de los clientes que consigan. Y para algunos, abonar la cuota correspondiente al régimen de autónomos todos los meses resulta una utopía. Pese a ello, existe la posibilidad de facturar por los trabajos que se hagan sin necesidad de darse de alta como autónomos, como recoge el programa de televisión de La 2 *Aquí hay trabajo*.

Hemos publicado todas las opciones para facturar de forma legal sin estar dado de alta como autónomo en cincodias.com/territorio_pyme/



AYUDAS PARA AUTÓNOMOS QUE EL SEPE TIENE ACTIVAS

El Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) cuenta con una serie de ayudas pensando en los trabajadores autónomos, como recoge la agencia Efe. En primer lugar, encontramos una línea pensada para los jóvenes profesionales por cuenta propia, que afectan a los hombres menores de 30 años y a las mujeres con menos de 35. Tendrán una bonificación del 30% en la cuota de autónomos durante 30 meses. Se estructura en 15 meses de reducción y otros 15 de bonificación. Es preciso que sean autónomos dados de alta desde la entrada en funcionamiento del Estatuto del Trabajador Autónomo.

Los autónomos que rebasen esta edad también tendrán la posibilidad de beneficiarse de estas ayudas. Habrá una disminución de la cuota de contingencias comunes a lo largo de 18 meses. Durante el primer semestre la reducción alcanzará el 80%; desde el séptimo mes hasta el 12 será del 50%, mientras que a partir del año hasta el mes 18 la bonificación llegará al 30%.

Visita cincodias.com/territorio_pyme/ para conocer el resto de ayudas vigentes.

necesario presentar la licencia de actividad, si así lo requiere el negocio.

En el caso de las sociedades mercantiles, la documentación es similar, incluyendo también poderes, fotocopia del Registro Mercantil, balance de situación y modelo 200, correspondiente al impuesto de sociedades. En ambos casos, de los tres últimos trimestres.

Una vez presentada la documentación, Reempresa se encarga de reunir a ambas partes, que sellarán un acuerdo de confidencialidad para controlar la infor-

mación. Tras la negociación, se firma una carta de intenciones, para detallar primeras condiciones de la compraventa y la cláusula de exclusividad. También se puede ejecutar la *due diligence*, un estudio o auditoría por parte de una entidad externa, con el objetivo de comprobar la veracidad de toda la información. Si ambas partes están conformes, se procede a la firma del contrato de compraventa.

El Ministerio de Industria, Energía y Turismo también cuenta con su propia

página web para ofrecer información sobre este proceso: Transmisionempresas.es. En esta página es posible encontrar información adicional, ofrecida en colaboración con la propia Fundación Cecot Innovación. Asimismo, encontramos un buscador de empresas, que muestra pequeños y medianos negocios en situación de cesión o transmisión.

MÁS INFORMACIÓN EN

http://cincodias.com/territorio_pyme