

'Boom' de firmes que han de trobar relleu

Els empresaris pertanyents a la generació del 'baby boom' han entrat de ple en la jubilació. El fenomen pot suposar una pèrdua considerable de teixit empresarial

ANNA PINTER
BARCELONA

Catalunya, com passa a la resta d'Europa i a la gran majoria de països de l'OCDE, s'enfronta a l'envelliment de l'empresariat.

Els integrants de la generació coneguda com a *baby boom*, nascuts entre els anys 1940 i 1960 (unes dècades abans en altres països), han arribat a la jubilació o ja els queda molt poc per submergir-se en l'etapa de la fi de l'activitat laboral. En els propers quinze anys, es preveu que es doni la major transmissió de riquesa per relleu generacional de la història i, en aquest canvi d'etapa, els riscos estan servits.

En el cas de les grans empreses, el procés de transmissió té garanties d'èxit perquè disposa de més mecanismes, però per a les pimes i les micropimes (el 99% del teixit empresarial català), el procés de successió o de venda de negoci pot suposar la fi de la companyia, fins i tot per a firmes amb negocis pròspers. Deixar morir teixit empresarial per incapacitat de garantir el relleu posa fi a llegats familiars i és una pèrdua per a tothom.

Habitualment, les sortides per les quals opta l'empresari que es vol jubilar i que no té relleu generacional és vendre l'empresa a un inversor, o bé a un industrial de la competència que la vulgui integrar verticalment al nou grup. En

LES XIFRES

30%

D'EMPRESSES FAMILIARS passen de la primera a la segona generació i només el 50% d'aquestes empreses arriben a ser gestionades per la tercera generació.

1940-60

SÓN LES DÈCADES de naixement dels coneguts com la generació del 'baby boom', que van obrir els seus negocis en els anys vuitanta i que ara es jubilen.

20%

D'EMPRENEDORS adquireixen firmes ja existents del sector de la indústria a través del programa Reempresa de la patronal Cecot.

50.000

PIMES PERDUDES a tot l'Estat, ja sigui per desavinences entre els socis, per la jubilació o la mort d'un dels fundadors fundadors o per falta de relleu generacional.

el cas de les de més dimensió, poden acabar absorbides per fons d'inversió i els seus afanys especulatius. En els tres casos, el projecte empresarial desapareix, tot i ser rendible, i amb ell tots els intangibles, els llocs de treball i la història empresarial que hi ha al darrere.

"En el món empresarial ja sigui per jubilació o per successió, es preveu que perdin la propietat la gran majoria de les empreses familiars que existeixen", adverteix Jordi Frigola, que ha posat en marxa Road Capital, un vehicle d'inversió per a companyies que no tenen relleu generacional.

Segons dades de l'Institut d'Empresa Familiar, només un 30% d'aquest perfil de companyia passa de la primera a la segona generació, i només la meitat d'aquest percentatge sobreviu de la segona a la tercera generació, i la majoria de les que no ho aconsegueixen no és per problemes econòmics, sinó per falta de gestió en el relleu, sovint per lluites entre els familiars.

Jordi Roig, consultor i especialista en empresa familiar i relleu generacional de la consultora Tactio, explica que darrerament han identificat una major demanda d'empreses que acudeixen als seus serveis per gestionar la jubilació dels fundadors. "Hi ha una percepció generalitzada que ens trobem en un moment de major relleu generacional", diu Roig, que afegeix que la generació del *baby*



La patronal Cecot va crear fa deu anys Reempresa, un mercat de compravenda de

“

Es preveu que la majoria de les empreses familiars perdin la propietat

JORDI FRIGOLA
FUNDADOR ROAD CAPITAL

boom ha estat més formada i és més conscient de la importància de fer un procés de transmissió ben estructurat i planificat. "Veiem, sobretot, que hi ha una consciència creixent de l'empresariat que vol fer un pas enrere d'una manera ben pensada i professionalitzada. Aquesta consciència està arrelant a Catalunya, tot i que a la resta de l'Estat encara no ha madurat suficientment", afegeix l'especialista en empresa familiar i relleu generacional.

Això passa, en part, perquè a casa nostra hi ha un meca-

nisme jurídic, que es troba regulat en el Codi Civil català, que és la figura del pacte successori. Es tracta d'un instrument de caràcter contractual que permet organitzar de manera vinculant el destí del patrimoni de la família, de tal manera que per mitjà d'un pacte successori es poden establir les condicions de transmissió de la companyia familiar.

Es calcula que a l'Estat hi ha 50.000 pimes que tanquen per desavinences entre els socis, per la jubilació o la mort d'algun d'aquests socis o per falta de relleu generacional, una xifra que en els darrers anys ha anat en augment.

Des de les diferents administracions i institucions s'han engegat iniciatives per fer front a l'envelliment de l'empresariat i per garantir la continuïtat de les organitzacions empresarials un cop el fundador es retiri.

Reempresa és un mercat de compravenda de petites i



Primes per garantir la continuïtat d'empreses condemnades a desaparèixer. ARXIU

mitjanes empreses, que posa en contacte persones que volen vendre una empresa amb emprenedors i emprenedores disposades a agafar-ne el relleu. La patronal Cecot i Autoocupació el van posar en marxa el 2011, i des d'aleshores s'ha fet el relleu en 3.000 empreses. Reempresa, que treballa amb més de 100 entitats i institucions per fomentar la transmissió d'empreses i que va ser reconeguda per la Comissió Europea l'any 2017 amb el Premi Europeu de Promoció Empresarial, ha evitat la pèrdua de més de 8.200 llocs de treball a Catalunya. Oriol Alba, secretari general de Cecot que durant nou anys va ser el coordinador de Reempresa, explica que ens trobem en un punt en què és tan important afavorir la creació de noves empreses com evitar el tancament de les existents. “Ens hem d'enfrontar a un problema preocupant, el de tota una generació d'emprenedors



És important evitar el tancament de les empreses que ja existeixen

ORIO ALBA
SECRETARI GENERAL CECOT

que en els anys vuitanta, amb l'obertura econòmica, van muntar negocis i que ara arriben a la jubilació a tongades”, diu el secretari general de Cecot. De fet, entre un 30 i un 45% dels negocis que es venen a la plataforma Reempresa tenen en la jubilació el seu motiu, seguit de motius personals (12,48%), canvi de professió (12,2%) i motius de salut (7,7%).

En els casos en què l'empresa no té relleu perquè no hi ha descendència, perquè els fills no volen continuar el negoci o perquè els que hi ha no accep-

ten un relleu pactat, el risc d'acabar en tancament es multiplica. “Sovint nosaltres proposem gerents externs quan la família no arriba a acords”, explica el consultor Jordi Roig. En tots aquests casos: \Users\local-apin-ter\Desktop\relleu generacional.odtsos, l'empresa s'ha de professionalitzar i fer protocols per crear estratègies de creixement.

Justament per això, quan van engegar Reempresa volien assegurar que no hi hagués tancaments per falta de relleu entre les companyies de petites dimensions. “Aquí, a diferència d'Europa, no hi havia cap plataforma d'oferta i demanda que estigués estructurada i que, a més, tingués serveis de suport i asses-



Creix la consciència per fer una transmissió ben estructurada

JORDI ROIG
CONSULTOR DE TACTIO

sorament per a la transmissió”, explica Alba.

El cert és que, a més de garantir la continuïtat del teixit empresarial, hi ha una correlació directa entre la transmissió d'empreses quan existeix un relleu generacional i la modernització i renovació del negoci. I és que el perfil dels emprenedors que agafen el guant d'una firma que ja existeix té unes particularitats un xic diferents al de l'emprenedor que comença des de zero. Els primers estan entre els 35 i els 50 anys, i amb un percentatge molt superior en el sector industrial respecte als que inicien una empresa nova. “Hi ha un 20% dels que opten per la indústria, al davant dels nous emprenedors, que es decanten majoritàriament per serveis”, diu Alba. Els percentatges s'inverteixen quant a la supervivència de l'empresa. El 87% de les companyies que Reempresa ha acompanyat en la transmissió segueixen actives tres anys després i, en canvi, només un de cada deu nous negocis sobreviuen tres anys després d'haver estat engegats.

El debat de les patents

OPINIÓ



Maribel Berges

Davant l'enorme dificultat de produir vacunes per a tota la població mundial, ha ressorgit recentment el debat de les patents. La solució òbvia diu que si s'anul·la, ni que sigui temporalment, el sistema de les patents qualsevol podrà produir les vacunes i serà més viable que arribin a tothom. La situació real, tanmateix, és més complicada: la

d'interpel·lar moralment a tots, i en el llarg termini suposen un nou risc de sorgiment de noves soques del virus que tornin a provocar brots globals. El debat és, doncs, necessari, però no es pot simplificar. Cal remarcar també que les patents tenen un impacte molt positiu en el foment de la innovació acadèmica i de les petites empreses. Sense el sistema de patents, BioNtech o la Universitat d'Oxford haurien desaparegut en front del gegants Pfizer o AstraZeneca, que podrien copiar les seves innovacions sense cap impediment. En canvi, el sistema de patents permet que petits innovadors protegeixin les



Arribada de les vacunes de Janssen a Catalunya. ARXIU

producció de vacunes o de qualsevol medicament és una indústria d'alta tecnologia, amb requeriments d'inversió elevats, tant pel que fa a equips industrials com a la necessitat de personal altament qualificat en aspectes tècnics, reguladors i de qualitat, fonamentals per protegir la seguretat de les persones vacunades. En el cas, a més, de vacunes com la de Pfizer, el requeriment de distribuir un producte a escala mundial a -80°C eleva la complexitat logística de forma significativa. Per tant, les patents, tot i ser una barrera, no representen l'única dificultat per a la distribució generalitzada de les tant requerides vacunes. D'altra banda, tampoc es pot oblidar que crisis com la de l'Índia d'aquests dies són situacions que ens han

seves invencions i tinguin un cert poder de negociació davant les grans multinacionals, que, d'altra banda, són les úniques que tenen suficient múscul financer i industrial per accelerar processos tan complicats com el desenvolupament de qualsevol medicament. Per tant, hi ha arguments tant en contra com a favor de mantenir les patents, i això significa que la regulació és important per aconseguir accés als medicaments per a tothom, però cal evitar una gestió purament ideològica d'un tema tan complex que podria destruir el sistema d'innovació necessari de cara a futures emergències sanitàries.



Emprenedora