



Segona oportunitat. L'empresari

Gener 2015

0. Introducció

A Espanya els processos d'insolvència empresarial acostumen a acabar en liquidació de l'empresa. Darrere el que es percep com a pèrdua genèrica per a l'economia d'un país, la desaparició d'una empresa presenta pèrdues molt específiques: uns treballadors, el seu impacte en territoris concrets, el sacrifici d'unes tecnologies, d'un conjunt de relacions amb altres empreses i amb la societat..., i d'uns empresaris.

La problemàtica de la insolvència des de la perspectiva jurídica i econòmica està àmpliament identificada. Un recull d'aquests problemes i una sèrie de recomanacions per a resoldre'ls els hem tractat a l'Observatori en un INFORMES PIMEC anterior¹. Cal voluntat política i temps. Alguns dels passos que s'estan fent, encara que poc valents i lents, van encaminats, al nostre entendre, en la direcció correcta.

Tanmateix, si bé és evident que els aspectes econòmics i jurídics són objectivament molt rellevants, no ens haurien de fer oblidar que darrere dels processos d'insolvència (i generalment de liquidació o tancament de l'empresa) hi ha un personatge central, que és l'empresari i l'autònom.

Aquest INFORMES PIMEC, que complementa l'anterior indicat abans, va destinat a aquest personatge que ha fracassat en el seu projecte empresarial. Sostenim que és un actiu que la societat no es pot permetre el luxe de perdre, i per això li cal una segona oportunitat.

El contingut del document s'estructura en quatre punts: en el primer distingim el concepte "fracàs" del de "percepció de fracàs"; en el segon fem una crítica al fet que estigui socialment mal vista la persona que es veu obligada a tancar la seva empresa; en el tercer tractem la dimensió personal d'un "fracàs" en el projecte d'empresa; i finalment, en el quart punt plantejem els grans objectius que caldria fixar-se per recuperar l'empresariat i s'apunten algunes línies d'actuació.

1. Fracàs o percepció de fracàs?

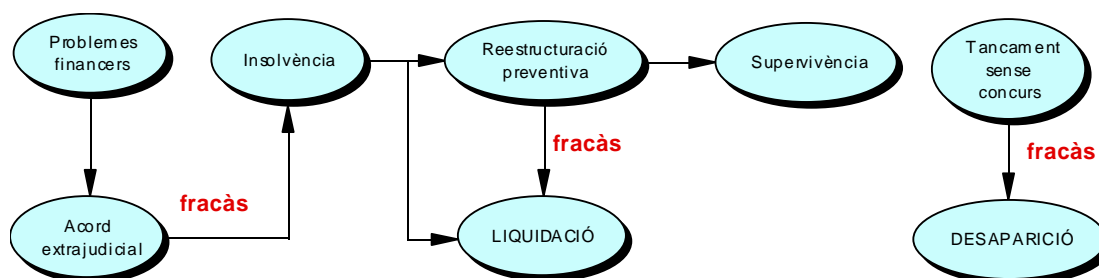
És força compartida socialment l'opinió que un empresari que ha hagut de tancar una empresa ha fracassat. En aquest cas, la persona s'associa amb el fracàs empresarial, de manera que, fent una simplificació extrema i errònia

¹ Veure INFORMES PIMEC 12/2014.

és, genèricament, un fracassat. Un error, perquè el que ha fracassat, si no hi ha hagut mala fe per part de la persona, és el projecte empresarial, que és molt diferent.

A un nivell més personal, l'empresari que ha hagut de tancar o de liquidar la seva empresa ha viscut situacions que fàcilment li poden generar la sensació de fracàs. Una d'elles és la que es produeix quan, davant dels problemes financers, s'intenta arribar a acords amb els creditors per mirar de resoldre la situació, sense necessitat de recórrer als tribunals. El no acord -un cert "fracàs"- aboca a buscar solucions per la via judicial, concretament als mecanismes previstos en els concursos de creditors. Si aquesta via també falla i acaba en liquidació, també estarem davant un "fracàs". Més enllà dels casos en què s'utilitzen els mecanismes anteriors, sempre tenim els d'empreses que, sense recórrer al concurs de creditors, simplement tanquen. I un tancament per aquesta via també pot generar fàcilment una sensació de fracàs personal (Figura 1).

Figura 1. Fonts de "fracàs"



En qualsevol dels casos, cal distingir entre el fracàs de l'empresari i el fracàs del projecte empresarial, ja que, tot i que es confonen o bé socialment s'acostuma a retenir el primer concepte de fracàs, el que en realitat succeeix és que falla el projecte empresarial. En el món de l'empresa i del negoci en general, les incidències anteriors s'han de considerar com a perfectament possibles en un entorn que, per definició, és de risc.

Per tant, i sempre centrant-nos en les persones empresàries que han actuat amb la diligència deguda i de bona fe, el tancament d'una empresa és una incidència que forma part del joc de les forces de mercat i de la presa de decisions. No hauríem de parlar de "fracàs de la persona" sinó de "projecte empresarial". La persona necessita una segona, i segurament posteriors oportunitats, i la societat hauria de ser conscient del que sacrifica no facilitant-les-hi.

2. Per què la societat hauria de ser més comprensible?

A diferència del que succeeix en altres països amb una cultura empresarial més arrelada, com ara Estats Units, en el nostre entorn, després d'un procediment d'insolvència o després que hagi hagut de tancar la seva empresa, socialment s'acostuma a estigmatitzar l'empresariat. La consideració de "fracassat" és tan estesa com injusta i indica que la nostra societat no valora adequadament el rol que juga l'empresariat.

L'empresari que s'ha vist obligat a tancar la seva empresa compta, com a mínim, amb quatre actius de valor:

- *Emprenedoria*: L'empresari ha estat un emprenedor, i això inclou des de la intuïció per detectar una oportunitat de mercat fins a la seva capacitat provada de mobilitzar i organitzar recursos productius (capitals, finançament, persones, tecnologies...) al voltant d'aquella oportunitat de negoci.
- *Capacitat de direcció*: ha conduït equips de persones a aconseguir objectius empresarials.
- *Coneixement*: L'empresari disposa de coneixements tècnics, genèrics i específics en la seva activitat concreta, aplicables a altres àmbits empresarials.
- *Xarxa*: L'empresari disposa d'una agenda de contactes personals (amb clients i proveïdors) i institucionals, creada al llarg de la seva trajectòria empresarial, que normalment hauria de ser d'una gran utilitat per a emprendre altres iniciatives.

Quan aquests actius es tornen a posar al servei de la societat a través de noves iniciatives empresarials, la societat compta amb una font de generació de riquesa i de llocs de treball.

De fet, hi ha evidències que posen en relleu que les empreses iniciades per emprenedors amb un projecte fracassat tendeixen a tenir una vida més llarga, a créixer més ràpidament i a tenir millors resultats que les empreses d'empresaris novells.

3. A quins problemes s'enfronta l'empresari a nivell personal?

Molts petits empresaris i autònoms que han viscut un procediment concursal que ha acabat amb liquidació arrosseguen el deute amb creditors socials (Seguretat Social i Hisenda) i amb institucions financeres més enllà

del final del procediment. La càrrega els hipoteca qualsevol ingrés regular, com també els impossibilita l'accés al crèdit si pretenen crear noves empreses.

Aquesta circumstància aboca fàcilment la persona que volia reemprendre 1) a desestimar-ho, o bé 2) a operar de manera soterrada, sigui a través de societats amb persones titulars instrumentals, sigui directament en economia submergida.

La gravetat del problema d'arrossegar deute financer *ad eternum* l'hem tractada en un altre INFORMES PIMEC² concloent amb la necessitat de condonar totalment els deutes associats a una insolvència en el termini de 3 anys; una necessitat proposada, d'altra banda, per la CE en múltiples documents de recomanació als estats membres.

Més enllà del greu problema del deute, l'empresariat que ha actuat amb la diligència deguda i de bona fe es veu obligat a afrontar altres problemes que pertanyen a l'esfera personal i íntima. Una mala resolució d'aquests problemes pot comportar una frustració personal i la impossibilitat de recuperar aquest actiu empresarial per a la societat.

Ens referim a dos tipus de problemes:

- 1) *Emocionals*. La percepció de fracàs propi -reforçada per la percepció social de fracassat- constitueix, quan es dona, un element de frustració, d'incomprensió, de manca d'autoestima. Sota aquests estats anímics un empresari potencial es troba amb les seves capacitats rebaixades i difícilment tornarà a emprendre si no se l'ajuda a recuperar-se.
- 2) *Tècnics*. La persona que ha exercit la direcció d'equips té la seva millor destinació nova en l'exercici d'un càrrec directiu, sigui de la màxima responsabilitat, sigui d'alguna direcció específica. Però això no sempre és possible. L'alternativa és treballar per altri, passar a ser empleat, malgrat el cost emocional i econòmic que això li pugui, eventualment, representar. L'exempresari es converteix, per a l'empresa que el contracta, en el "millor" treballador. Tanmateix, és una persona amb instint per a emprendre, i si supera la delicada etapa de transició, amb una alta probabilitat acabarà tornant a ser creatiu i a fer d'empresari, sol o acompanyat d'altres empresaris.

²http://observatori.pimec.org/repositori/documents/estudis/ca/I_PIMEC_12_2014_Segona%20oportunitat.%20Marc%20econ%C3%B2mic%20i%20legal,%20i%20propostes.pdf

Tal com hem sostingut anteriorment, és clar que la persona empresària és un actiu de la societat. I també és clar que qui ha hagut de tancar o de liquidar la seva empresa és un actiu amb risc de perdre's.

PIMEC treballa de fa anys en la línia de la recuperació personal de l'empresari. Es va considerar, al seu moment, que l'exempresari no només hauria de tenir una segona oportunitat, sinó que també hauria de tenir ganes d'exercir-la.

A través de la Fundació PIMEC³ i el programa "emppersona", des de 2008 es presta un servei d'acompanyament a persones empresàries que han fracassat en el seu projecte. El servei ofereix un tractament personalitzat i confidencial amb l'objectiu de fer possible la segona oportunitat d'aquests empresaris en potència, i de recuperar-los socialment i com a persones, anímicament. Molts d'ells són empresaris i autònoms derivats per entitats tan diverses com sindicats, Càritas, telèfon de l'esperança, entre altres.

S'han atès més de 700 casos, i se n'han recuperat de l'ordre de la meitat (amb resultat de reflatació de l'empresa, creació d'una nova empresa, treball per altri, etcètera). L'assistència personal normalment dura 1 any, i no té cost per a la persona afectada, gràcies a les donacions d'altres empresaris.⁴ El programa compta amb més de 45 entitats col·laboradores arreu de Catalunya.⁵ La prestació del servei es realitza amb un equip estable de 4 persones. L'estoc viu de persones ateses en el marc del programa és d'unes 150.

Adicionalment la Fundació Pimec també du a terme el Programa de Voluntariat en què col·laboren de manera desinteressada 10 persones, les quals acompanyen i tutoritzen autònoms i empresaris en situació de vulnerabilitat. Es dona cobertura a tot Catalunya.

4. Objectius i propostes

Les propostes de PIMEC en l'àmbit de la segona oportunitat aprofundeixen en la línia de les actuacions encaminades a ampliar l'abast del suport a la

³Pel que coneixem, una fundació com la que es descriu és un cas únic a Europa.

⁴Les donacions es fan a través del sopar anual d'empresaris de PIMEC i d'aportacions voluntàries al llarg de l'any. Així doncs, empresaris ajuden altres empresaris.

⁵Entre les entitats destaca el suport de l'Obra Social de "la Caixa", amb el programa Incorpora-autoocupació i el programa Incorpora-emppersona.

segona oportunitat, afegint a les actuacions de caràcter jurídic, actuacions orientades a la persona.

Els objectius que creiem que és necessari plantejar-se són dos:

- 1) recuperar socialment l'empresariat, que es valori la seva aportació i que se li faciliti la possibilitat de tornar a crear empreses, llocs de treball i riquesa; i
- 2) recuperar anímicament la persona per tal que torni a exercir d'emprenedor i d'empresari amb nous projectes; recordem que es tracta de persones tenaces, amb cultura d'esforç i emprenedors, tots ells valors de progrés.

Entenem que la consecució d'aquests objectius requeriria una actuació específica per part de la Generalitat que hauria d'estudiar el tema i, si és el cas, dissenyar i implantar les mesures adients. Per a un hipotètic programa de segona oportunitat l'administració hauria de comptar, com a aliats, amb les organitzacions empresarials, com ja succeeix actualment a Bèlgica⁶.

Creiem que aconseguir els objectius de recuperar socialment i personalment l'exempresari descansa en tres instruments:

- 1) **ANTICIPAR I MINIMITZAR EL RISC D'INSOLVÈNCIA.** Caldria un sistema de detecció avançada de problemes d'insolvència i un sistema de suport a la realització de plans de reestructuració, amb l'objectiu de salvar l'empresa o de salvar al màxim els seus actius.
- 2) **ACOLLIR I ACOMPANYAR LA PERSONA QUE HA PERDUT LA SEVA EMPRESA.** El referent del que fa la Fundació PIMEC podria ser útil: recepció i atenció personal inicial, diagnosi de la situació, Pla personal d'acció, assessorament i seguiment posterior. El servei hauria de tenir implantació a tot el territori.
- 3) **MILLORAR LA PERCEPCIÓ SOCIAL DAVANT EL FRACÀS DE PROJECTES EMPRESARIALS.** L'objectiu final seria que la societat hauria d'acceptar que una empresa pot caure en situacions d'insolvència greus, siguin temporals o no, i que el fracàs de projectes és quelcom possible i natural en el món dels negocis. En la mateixa línia, d'una manera més genèrica caldria fer esforços per tal que la societat posés en valor la funció empresarial.

⁶L'Estat belga aporta fons a la patronal Unizo per cobrir el seu servei d'acollida, formació i orientació a exempresaris, i també per a algun ajut econòmic personal en casos puntuals.