

CARRERAS Y CAPITAL HUMANO

Karina Silva (arriba) y Tânia Sagaste (debajo) han comprado Txiribita y Doctodata. F. DOMINGO-ALDAMA

Así funciona el 'Tinder' para la compraventa de empresas. Cataluña y el País Vasco ponen en contacto a empresarios que se jubilan con otros que desean emprender para evitar el cierre de negocios viables

Por Carmen Sánchez-Silva

Jesús González ha rebasado la edad de jubilación y está cansado. Cuando volvió de vacaciones de verano colgó el cartel de "Se traspasa" en el bar que regenta en el centro de Madrid. Desde entonces, multitud de parroquianos le han preguntado por la venta del negocio. Pero nadie se ha interesado lo suficiente como para relevarle al frente de este establecimiento con un empleado que lleva más de 40 años en el barrio. En la Comunidad de Madrid todavía no hay programas como Reempresa o NegoziOn. El primero y pionero funciona desde 2011 en Cataluña, gestionado por la asociación empresarial Cecot con el apoyo de la Generalitat y las Diputaciones entre otras entidades, y el segundo se puso en marcha en Bizkaia a mediados de 2022 siguiendo sus pasos, pero esta vez concebido directamente desde la Administración.

La idea es sencilla. Igual que existen plataformas que ponen

en contacto a futuras parejas o a propietarios e inquilinos de pisos, los ideólogos de estos programas han creado un mercado digital en el que se inscriben quienes quieren vender un negocio (muchos por jubilación) y quienes desean emprender un proyecto.

"Está bien ayudar a la creación de empresas, que esté de moda el emprendimiento. Pero había que estructurar el mercado de los traspasos de negocios o pequeñas empresas familiares existentes que no tienen mecanismo de relevo generacional y están en riesgo de desaparición por la enorme ola de jubilaciones que se avecina", explica Oriol Alba, secretario general de Cecot. Desde que la confederación empresarial lanzase Reempresa 4.480 pymes han sobrevivido en Cataluña y evitado la pérdida de 12.500 empleos.

Además de poner en contacto a las partes sujetas a la transmisión gracias a ese marketplace, la organización acompaña a los empresarios durante todo el proceso, asesorándoles y garantizando la viabilidad de los negocios ce-



didados. Ha orientado 19.400 procesos de reemprendimiento y ha atendido a más de 10.700 empresas que se venden. "Nuestro objetivo es salvar empresas y empleo", dice Alba, que añade que actualmente intentan replicar el modelo en Baleares, "pero necesita mucho tiempo y no empieza a traccionar

hasta los tres o cinco años de su puesta en marcha".

Con este sistema, el riesgo del negocio es muy inferior, añade. De hecho, una de las grandes ventajas de la transmisión de pequeñas empresas o comercios existentes frente a la creación desde cero es su capacidad de supervivencia, que se triplica, según Íñigo Calvo, profesor de Deusto Business School. A los tres años, más del 75% de las sociedades transferidas siguen abiertas, en tanto que de las de nueva creación solo sobreviven el 25%. "El negocio es más sólido", añade. Al tiempo que se fija en la desventaja de estas operaciones fuera de Cataluña o Bizkaia: hay un fallo de mercado y es que la información sobre la venta de los negocios no se encuentra, no está organizada ni es accesible, lo que lleva a que muchas pequeñas empresas viables cierren mientras a unas manzanas de distancia se abre un negocio similar. "Por eso deben entrar las Administraciones y convertirse en una especie de Tinder para mediar y acompañar en la transmisión", explica el docente.

El importe medio de las empresas compradas en Cataluña se sitúa entre los 50.000 y 60.000 euros. Suelen ser comercios (33%), negocios de hostelería (31%) y firmas del sector servicios (28%), en tanto que las industriales apenas llegan al 5% del total, en cuyo caso el coste del traspaso sube bastante: entre 300.000 y 500.000 euros. El 90% de las operaciones está por debajo de los 120.000 euros, dice Alba, "de forma que entre los ahorros, la capitalización del paro e incluso el aplazamiento del pago con el transmitente, son cantidades muy accesibles", aprecia.

Tânia Sagaste adquirió hace tres semanas Doctodata, una empresa de gestión integral de documentos con 5 empleados y una facturación de unos 250.000 euros.

Ingeniera de Telecomunicaciones y con mucha experiencia en proyectos de innovación y emprendimiento, sabe lo que cuesta montar un negocio desde el principio, por eso optó por la transmisión de uno existente cuyo dueño se jubilará tras el año que durará el traspaso. La empresaria, que pretende automatizar procesos e introducir inteligencia artificial en la gestión masiva de datos, espera facturar este año más de 300.000 euros y en cinco años superar los 500.000. "Eso sin el desgaste de montar un negocio desde cero, que cuesta al menos tres años", dice. "Es mucho mejor comprar una empresa ya activa donde el socio tiene un sueldo desde el primer momento".

En Bizkaia la Diputación Foral apoyaba los proyectos de autoempleo y creación de pymes hasta que decidió añadir la transmisión de empresas existentes para evitar el cierre de negocios con solera y contribuir a solucionar

La mayoría de las transmisiones son de comercios, hostelería y otros servicios

Los importes medios que paga el comprador se sitúan entre 50.000 y 60.000 euros

el problema demográfico que vive el País Vasco, según explica la diputada del PSOE Teresa Laespada. NegoziOn es un programa por el que la Agencia Foral de Empleo estudia el negocio a traspasar, hace un plan de viabilidad y acompaña a ambas partes en la transmisión. Desde su creación ha cerrado 93 cesiones y en su plataforma tiene 373 negocios que buscan *novio* y 650 personas interesadas, continúa Laespada. La Diputación además ofrece ayudas de hasta 20.000 euros para cerrar la adquisición.

Antigüedad elevada

El importe de las transmisiones ha oscilado entre los 5.000 euros de una peluquería y los 200.000 de una empresa de ferretería y suministro industrial. El sector servicios es el que mueve el 77% de las operaciones; el resto son de industria y transporte. La mayoría de los negocios que están en el escaparate tienen una antigüedad superior a 25 años. Casi 40 en el caso de la herboristería con la que Karina Silva y su hija se han hecho en el centro de Bilbao tras la jubilación de su antigua propietaria. Esta dietista de 61 años buscaba un espacio donde poner consulta. Y quién le iba a decir que estaba en la tienda que llevaba comprando 14 años. "Para mí es un regalo. Una de las ilusiones de mi vida y estaba ahí delante", relata. Silva sostiene que "sin el apoyo y asesoramiento de NegoziOn me hubiera costado más lanzarme". Ha pedido dos préstamos de 22.000 euros (el programa le dará 10.000 euros) y, aunque al principio, tenía dudas, ahora está encantada; ya ha mejorado un 20% las ventas, señala.

Para quien compra la ventaja es que la empresa ha demostrado que es exitosa, que tiene viabilidad, destaca Laespada, que añade que el procedimiento requiere menos burocracia que montar una empresa. Natalia Polak, una profesora de inglés polaca de 37 años que el año pasado adquirió una academia en marcha en Erandio por 35.000 euros (con el coste de la obra incluido), así lo refrenda. "Comprar la cartera de alumnos me garantiza cierto éxito. Me da la seguridad de que voy a sobrevivir", dice. Además ella se hizo franquiciada de Oxford para atraer más alumnos y ya ha tenido que contratar a cuatro profesores. Espera facturar el primer curso 100.000 euros, más del doble que su antecesora.