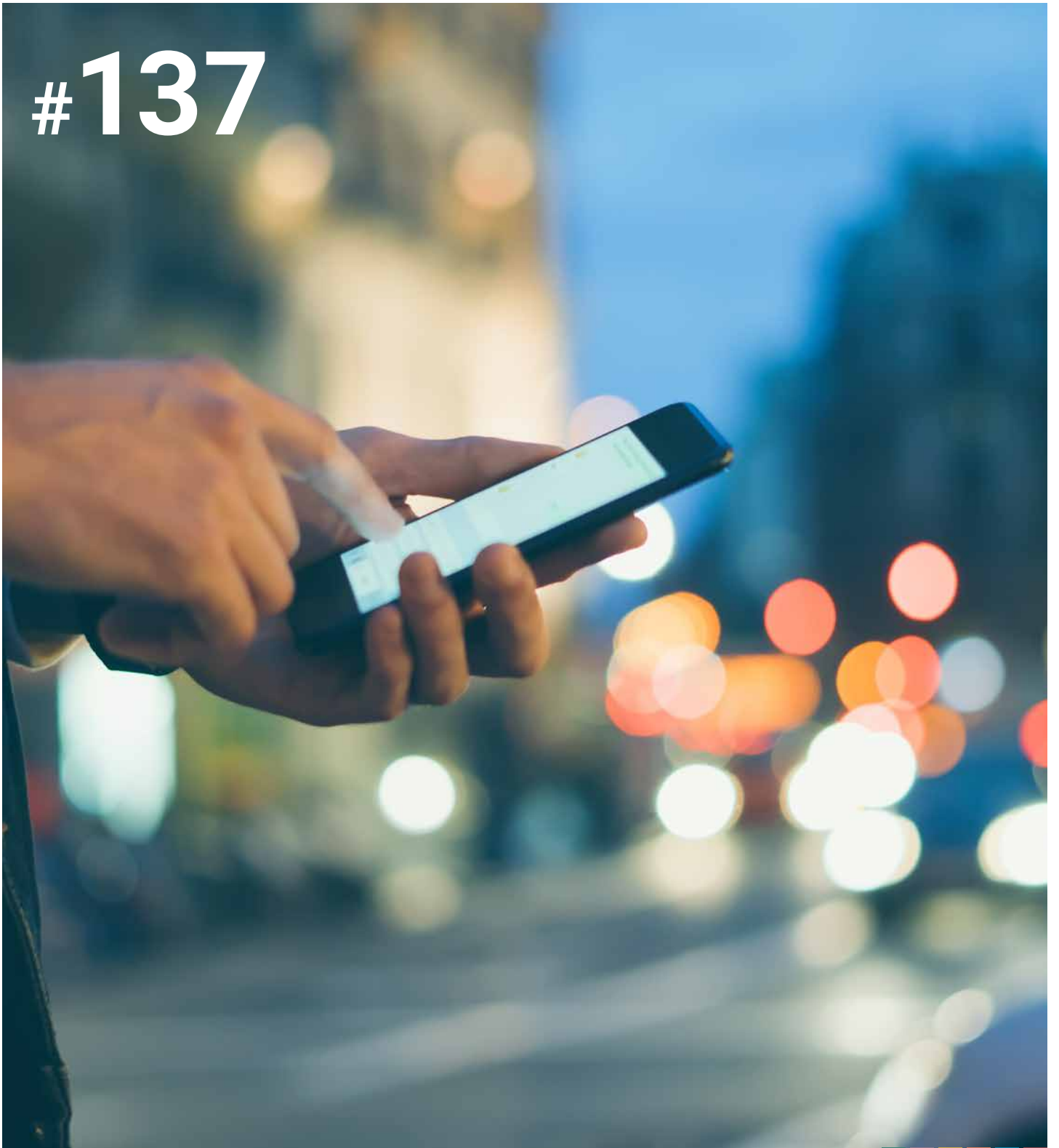


#137



AddNEWS

CIRCULAR INFORMATIVA DICEMBRE 2020

SUMARIO

LEGAL

El acuerdo extrajudicial de pagos como eficiente mecanismo para reestructurar la deuda y superar una insolvencia empresarial

El Acuerdo Extrajudicial de Pagos es un proceso ágil y totalmente extrajudicial que permite superar situaciones de insolvencia empresarial y particular como cauce alternativo al procedimiento concursal.

[> Leer más](#)

El proyecto Libra de Facebook pronto verá la luz

Un nuevo aire a la iniciativa de stablecoins de Facebook para conseguir una mayor independencia y la aprobación del regulador suizo FINMA.

[> Leer más](#)

M&A

¿Qué son los Search Funds?

Una alternativa a tener en cuenta para aquellos empresarios que tengan en mente vender la empresa.

[> Leer más](#)

ACTUALIDAD

Entrevista a David Martínez

Este mes de diciembre entrevistamos a David Martínez, socio director de AddVANTE y responsable del área de Consultoría Estratégica.

[> Leer más](#)

**Pablo Garrido**

Socio área Legal

pgarrido@advante.com**Ignasi Blajot**

Socio área Legal

iblajot@advante.com

El acuerdo extrajudicial de pagos como eficiente mecanismo para reestructurar la deuda y superar una insolvencia empresarial

El Acuerdo Extrajudicial de Pagos es un proceso ágil y totalmente extrajudicial que permite superar situaciones de insolvencia empresarial y particular como cauce alternativo al procedimiento concursal.

En esencia, con este procedimiento extrajudicial se propone a los acreedores la reestructuración del pasivo mediante propuestas que pueden incluir, entre otros mecanismos, quitas y esperas de las distintas partidas de deuda, y todo ello sin perder la necesaria confidencialidad del proceso, o el control sobre la gestión diaria de la actividad.

Superado el primer semestre desde que se declaró oficialmente la pandemia del Covid-19, podemos afirmar que nos encontramos ante una extraordinaria coyuntura económica, de la que puede derivarse a corto plazo una crisis de liquidez en todos los niveles de nuestro tejido empresarial, tan buen punto se agoten las ayudas otorgadas en forma de ICO durante la primera oleada del pasado mes de abril. Salvo que el Gobierno o nuestras administraciones nos sorprendan con la adopción, durante las próximas semanas, de decisiones relevantes que permitan a las PYMES y autónomos acceder a una financiación rápida y con garantías de continuidad, podemos afirmar que es el momento de posicionarse ante el inminente futuro, adoptando decisiones preventivas para evitar que una crisis puntual de liquidez devenga irreversible.

En este sentido, el Acuerdo Extrajudicial de Pagos emerge como una ágil y eficiente solución extrajudicial que permite la continuidad de la actividad empresarial, sin tener que recurrir al concurso de acreedores ni otros procedimientos judiciales previstos en la ley concursal, muchos más costosos a nivel económico y reputacional.

El Acuerdo Extrajudicial de Pagos, que fue introducido por la Ley 14/2013, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, se creó inicialmente como un mecanismo extrajudicial del que podían servirse profesionales, autónomos, empresarios individuales y sociedades mercantiles de pequeño tamaño para solucionar su insolvencia, sin necesidad de pasar por un procedimiento judicial. Solamente su frustración conllevaba la declaración de concurso de la persona o entidad, si bien el proceso completo se veía simplificado por entenderse que el deudor ya había, de alguna manera, realizado un intento de reestructurar su deuda al margen del control judicial —y su connatural estigmatización—, con la ayuda de un experto denominado mediador concursal. Posteriormente, en el año 2015, el referido procedimiento extrajudicial fue renovado para ampliar su ámbito subjetivo de aplicación, dando entrada así al denominado deudor de consumo, e instituyendo el mecanismo como fase cuasi preceptiva y previa a la posterior y deseada del Beneficio de Exoneración del Pasivo Insatisfecho, comúnmente Segunda oportunidad del deudor persona física. Es en este contexto donde el procedimiento se ha dado a conocer para un sector de la población y de los diferentes agentes jurídicos, pues como decimos el deudor insolvente debe acudir a él para acceder posteriormente y bien posicionado al eventual concurso consecutivo que abrirá la puerta a la exoneración de su pasivo.

Sin embargo, la práctica de nuestra especialidad en este ámbito del derecho nos permite

afirmar que se trata de un mecanismo de superación de la insolvencia empresarial muy desconocido para los empresarios, quienes mayoritariamente se sorprenden de su existencia, así como de sus beneficios. Con la entrada en vigor el pasado 1 de septiembre del Texto Refundido de la Ley Concursal, el procedimiento extrajudicial se ha reubicado y sistematizado en los artículos 631 y siguientes, y en las siguientes líneas se ofrecerá esquemáticamente sus principales características, con el objetivo de darlo a conocer un poco más, aconsejando desde este instante su uso como mecanismo apto y preferente al alcance de miles de pequeños empresarios ante una situación de insolvencia reversible.

En primer lugar, debemos destacar que se trata de un procedimiento que se tramita, coordina y dirige entre el propio empresario, sus asesores de confianza y un tercero experto específicamente designado al efecto, denominado mediador concursal. Al no haber participación judicial, ni publicidad en torno a la situación de insolvencia manifestada por el empresario, posibilita continuar con la actividad empresarial habitual sin más inconveniente que la propia falta de solvencia. No existe, durante la tramitación del procedimiento, intervención judicial, de cuentas ni de actividad, y ello es relevante por cuanto ni se dificulta la gestión, ni se estigmatiza al gestor de la actividad empresarial.

Para acceder al trámite, se exigen diferentes requisitos en función de si el deudor es persona física o jurídica, siendo común en ambos casos el hecho de que se encuentren en una situación de insolvencia actual o inminente. Para el caso de las personas físicas, bastaría con que el pasivo total estimado no fuese superior a 5 millones de euros; mientras que para las personas jurídicas se exige que el pasivo o el activo no superen los 5 millones de euros o que tenga un número inferior a 50 acreedores, y que acredite disponer de los recursos necesarios para satisfacer los gastos propios de la tramitación del proceso.

Asimismo, también se imponen unos requisitos negativos que prohíben el acceso a los deudores que hubieran sido condenados en sentencia firme por delitos contra el patrimonio, el orden socioeconómico, la Hacienda Pública, la Seguridad Social, los derechos de los trabajadores o de falsedad documental en los últimos diez años; a los que hubiesen alcanzado un acuerdo extrajudicial de pagos, una homologación judicial de un acuerdo de refinanciación o hayan sido declarados en concurso en los cinco años anteriores; a los que



se encuentren negociando un acuerdo de refinanciación o a los que su solicitud de concurso hubiera sido admitida a trámite.

El trámite se inicia mediante la presentación de una solicitud normalizada de designación de mediador concursal, que debe incluir, entre otros, un inventario de bienes y derechos, el listado de acreedores y las cuentas anuales de los últimos tres ejercicios para los deudores obligados a llevar contabilidad. La solicitud se presentará ante notario, para los casos de personas físicas no empresarias; o ante el registrador mercantil o la cámara de comercio del domicilio del deudor, para los accesos en que sea empresario persona física o jurídica. Dicha solicitud, con toda la documentación anexa, se remitirá al mediador concursal, que será quien dirija todo el procedimiento, una vez sea nombrado y acepte el cargo.

En segundo lugar, debemos destacar su rapidez de ejecución, habida cuenta que desde la aceptación del mediador concursal se debe convocar a todos los acreedores del deudor a una Junta que deberá celebrarse en un plazo máximo de un mes (si el deudor es persona física no empresaria) o de dos meses (en el resto de los casos). El objetivo de la Junta a la que se convocará a los acreedores es el de votar favorablemente a una propuesta de acuerdo, que permite obtener esperas de hasta un máximo de 10 años, quitas de deuda, la conversión de los créditos en otro tipo de instrumentos financieros (p.ej.: en créditos participativos, en acciones, entre otros) o la cesión de bienes o derechos a los acreedores como pago de la deuda.

Para obtener las medidas modificativas de la deuda, se exige que la propuesta planteada sea aprobada por un número de acreedores que ostenten como mínimo el 60% de los créditos contra el deudor, existiendo condiciones más ventajosas si se alcanza el 75%. Cabe destacar que no se computará para dicho quórum las cantidades debidas a acreedores de derecho público, con los que se deberá pactar un fraccionamiento o aplazamiento de la deuda, ni el importe de los créditos garantizados mediante garantía real, salvo aquellos que a pesar de gozar de garantía real decidan adherirse a la propuesta de acuerdo.

En este procedimiento, a diferencia de lo que ocurre con el convenio aprobado dentro del procedimiento concursal, todos los créditos susceptibles de quedar vinculados al acuerdo, incluyendo los créditos laborales y/o los que puedan ostentar partes vinculadas como socios, administradores o sociedades del grupo, pueden votar y su crédito será tenido en cuenta para la determinación del quorum necesario para declarar aprobado el acuerdo.

Si se alcanza el acuerdo con los porcentajes mínimos antes señalados, el acuerdo vinculará a todos los deudores (salvo los créditos de derecho público y los que gocen de garantía real que no se hayan adherido al acuerdo) con independencia de que hayan o no votado a favor del acuerdo. Sus créditos quedarán aplazados, remitidos o extinguidos conforme a lo previsto en el acuerdo. Los acreedores que no hubiesen aceptado o hubiesen manifestado su disconformidad con el acuerdo, también quedarán afectados por los términos de este, si bien mantendrán sus derechos frente a los obligados solidariamente con el deudor y frente a sus fiadores o avalistas. Los acreedores no podrán iniciar ni continuar ejecuciones contra el deudor por deudas anteriores a la apertura del expediente y se podrá solicitar la cancelación de embargos anteriores practicados por créditos que se vean afectados por el acuerdo.

En caso de no conseguir un acuerdo con los apoyos suficientes o de que el deudor incumpla el acuerdo alcanzado, el mediador concursal deberá solicitar al juez competente el inicio del concurso consecutivo, siempre y cuando el deudor siga en situación de insolvencia. No

obstante, cabe la posibilidad que durante la tramitación del AEP, a pesar de no conseguir el porcentaje suficiente como para aprobar un AEP que sea extensible a los acreedores que no hayan votado a favor del mismo, dicho proceso ayuda a concluir acuerdos individuales con un número de acreedores suficientemente relevante como para permitir a la compañía salir de la situación de insolvencia y evitar la tramitación del concurso de acreedores consecutivo.

En AddVANTE disponemos de un equipo de profesionales expertos para asesorar tanto en el procedimiento del Acuerdo Extrajudicial de Pagos, como en un eventual procedimiento concursal.

**Xavier Gasia**

Socio Área Blockchain

xgasia@advante.com

El proyecto Libra de Facebook pronto verá la luz

Un nuevo aire a la iniciativa de stablecoins de Facebook para conseguir una mayor independencia y la aprobación del regulador suizo FINMA.

Libra Blockchain nació el 18 de junio de 2019 inicialmente de un deal club de Founding Members pertenecientes al mundo de los sistemas de pago, de entre los cuales cabe destacar a Facebook como uno de los más relevantes. Así diseñaron una base de datos programable descentralizada con el fin de conseguir una baja volatilidad de la criptomoneda que debería servir de medio de pago para millones de personas en todo el mundo. Un stablecoin o una criptomoneda con un subyacente de dinero fiat, en varias divisas, que serviría de medio de pago bajo el paraguas de grandes corporaciones privadas. Las alarmas no tardaron en saltar y así todos los bancos centrales del mundo se vieron amenazados ante la afrenta de perder la potestad exclusiva de emisión de dinero como medio de pago, y empezaron a ver la cuestión de la emisión como un peligro para la estabilidad financiera de los estados, momento en el que varios de sus miembros fundadores abandonaron la iniciativa (Booking Holdings, eBay, Mastercard, Mercado Pago, PayPal, Stripe and Visa Inc., Vodafone).

Después de más de un año de iteración, el 1 de diciembre de 2020, han decidido apostar por emitir un stablecoin con un subyacente solamente en dólares americanos para facilitar su aprobación y comercialización en Estados Unidos. Para ello ha reclutado a miembros de reconocido prestigio en el mundo de las finanzas (HSBC, Credit Suisse, ...) y de reguladores con el fin de pivotar la iniciativa en términos operacionales más autónomos y de gobierno corporativo que le conduzcan a la autorización por parte del regulador suizo. Han propuesto un nuevo sistema global de pagos en el paraguas de una fundación de servicios financieros mediante el uso de un nuevo lenguaje de programación ("Move") para implementar la lógica de las transacciones y smart contracts en la Blockchain de Libra, junto con el uso del mecanismo de consenso basado en Libra BFT (Libra Byzantine Fault Tolerance). Adoptando e iterando estructuras de datos de blockchain, consiguiendo un correcto funcionamiento, incluso en casos de compromisos o fallos de nodos, y con un protocolo de consenso de baja



latencia. Con un mejor comportamiento en eficiencia y energía que los basados en prueba de trabajo utilizados en otros blockchains, y finalmente con un protocolo que está enfocado a validar transacciones mediante un mecanismo de cuórum de validadores.

El nuevo proyecto se le conoce como “The Diem project”, el nuevo día, y va a proporcionar una simple plataforma para la innovación fintech que permitirá a los consumidores y a las empresas realizar de forma instantánea y a bajo coste, transacciones muy seguras, bajo el propósito de la inclusión financiera y protegiendo simultáneamente la integridad del sistema financiero, detectando y excluyendo actividades ilícitas.

El lanzamiento del Proyecto Diem está previsto para enero del 2021, tras la esperada aprobación regulatoria, así como la aprobación por parte de la FINMA de la licencia de sistema de pagos para una subsidiaria de la Asociación que tiene su sede social en Ginebra.

Con este jarro de agua fría a los Bancos centrales europeos se les han encendido todas las alarmas, los cuales están como mínimo a dos años de la creación de su propio dinero digital soberano programable, y así lo ha expresado Fabio Panetta, miembro del ECB, en una conferencia en el Bundesbank sobre el futuro de los medios de pago, ha expresado su preocupación por no estar a la altura de la reinención del dinero digital soberano.

Asimismo, ha manifestado su preocupación acerca de los riesgos de los stablecoins a los que tendrán que enfrentarse sus usuarios, como los riesgos de crédito, de mercado y de liquidez, amén de los potencialmente probables riesgos de tipo sistémico.

Sin embargo, ha declarado que los riesgos podrían mitigarse si el emisor invirtiera el subyacente en reservas monetarias en forma de depósitos en el banco central, con lo que eliminaría el riesgo que tendrían que soportar los inversores de los stablecoins, mediante el uso de sus monederos o wallets, que ahora ya no se llama “Calibra” sino “Novi” (Nova vía), confirmando la integración de la Api a WhatsApp y a Messenger, haciendo que enviar dinero sea tan fácil como enviar un mensaje.

La principal preocupación es que la Asociación Libra consiga implementar un medio de pago que reemplace al dinero de curso legal del emisor gubernamental, bajo el cobro de una tasa por pertenecer al club o membresía de la plataforma.

Apresuradamente se han publicado los trabajos preliminares tanto de los cripto activos (MIGA) como del euro digital, hasta la fecha en la sombra, en los que hasta ahora había iniciativas internacionales que habían experimentado con la tecnología blockchain i DLT, y ya han salido a la luz.

En Europa, el Banco Central Europeo ha iniciado un ensayo preliminar con cuatro objetivos:

- a** El primero consiste en testar la compatibilidad del euro digital con los servicios de liquidación y compensación existentes.
- b** El segundo consiste en explorar la interconexión entre las tecnologías de libro registro distribuido descentralizadas y los sistemas centrales disponibles por el Banco Central.
- c** El tercero de los objetivos es que van a investigar el uso del mecanismo de pago a través de un sistema electrónico de identidad digital.
- d** Y, por último, van a analizar las funcionalidades del entorno operacional de hardware que permitan operar offchain las transacciones, garantizando, al mismo tiempo, la privacidad del usuario.

Todo un verdadero reto a contrarreloj.

La estrategia del quedarse sentado esperando y mirando qué sucederá no es nada recomendable, y va a presionar al Banco Central Europeo, así como al Parlamento y Consejo de Europa a regular los stablecoins y a decidir qué hacer y cómo distribuir y emitir un dinero digital soberano programable, el euro digital, reinventando potencialmente el dinero en formato digital, aunque, sin lugar a dudas, convivirá con el dinero fiat durante mucho tiempo.

A diciembre de 2020, la iniciativa del stablecoin Diem incluye a los siguientes participantes:

- Payments: PayU Checkout.com
- Technology and marketplaces: Facebook's subsidiary Novi
- Financial, Farfetch, Lyft, Spotify, Uber, Shopify
- Telecommunications: Iliad SA
- Blockchain: Anchorage, Bison Trails, Coinbase, Xapo
- Venture capital: Andreessen Horowitz, Breakthrough Initiatives, RibbitCapital, Thrive Capital, Union Square Ventures, Slow Ventures, Temasek
- Nonprofit and multilateral organizations, and academic institutions: Creative Destruction Lab, Kiva, Mercy Corps, Women's World Banking, Heifer International

Muchas son las cuestiones que deberán de resolver ante el regulador antes de que el proyecto reciba su aprobación, pero con la redefinición del proyecto todo parece ser que se va a crear un Marketplace con un medio de pago universal, el Diem. Un verdadero órdago a la grande.

Esperamos impacientes su lanzamiento, que sin duda alguna será un revulsivo para los sistemas de pago tal como los conocemos hoy en día.

**Lluís Lluch**

Socio Área de M&A

llluch@advante.com

¿Qué son los Search Funds?

Una alternativa a tener en cuenta para aquellos empresarios que tengan en mente vender la empresa.

Los "Search Funds" o Fondos de Búsqueda se están extendiendo a gran velocidad en nuestro mercado. Desarrollados en Estados Unidos desde hace más de una década, es un instrumento a través del cual uno o varios jóvenes emprendedores con cierta experiencia empresarial, deciden unirse y levantar capital para la adquisición de una única empresa. Es un instrumento que se diferencia claramente de los fondos de inversión, pues se realiza una sola adquisición y el emprendedor o "Searcher" lidera como CEO la empresa adquirida.

¿CÓMO FUNCIONA?

El "Searcher", gracias a su trayectoria académica y profesional, recibe un capital inicial mínimo que proviene de inversores independientes y también fondos de inversión; lo ideal son unos 15 inversores. Esta aportación inicial debe ser suficiente para cubrir su sueldo y otros gastos de gestión para que lleve a cabo la búsqueda de la empresa idónea a adquirir.

Habitualmente el tiempo máximo de búsqueda es de dos años y los inversores tienen el compromiso, pero no la obligación, de invertir en la empresa seleccionada. Es un aspecto clave para el "Searcher", rodearse de inversores con gran trayectoria en distintos ámbitos que puedan aportar conocimientos empresariales, sectoriales y contactos, ya que le será de gran ayuda contar con todos estos activos en el momento de relanzar la compañía adquirida.

Las empresas objetivo de los "Search Fund" suelen ser pymes, ya que estas quedan fuera del radar de los fondos de inversión o grandes compradores estratégicos. Habitualmente son empresas sin un plan de crecimiento o con problemas de sucesión, que operan en sectores con pocas oscilaciones y bajo riesgo tecnológico. De todas formas, no hay una norma escrita, por lo que podemos encontrar "Search Funds" interesados en empresas



tecnológicas o simplemente en empresas dónde los actuales socios quieran hacer caja y dejar paulatinamente su día a día en la empresa.

Los criterios de inversión suelen acordarse con todos los inversores. Las empresas seleccionadas deben tener unos estados financieros robustos, pues al fin y al cabo deben ser capaces de generar retornos atractivos para los inversores. No son objeto de estos fondos, aquellas empresas con problemas o que estén operando en sectores en declive.

Los inversores, una vez seleccionada y presentada la empresa, podrán decidir si invertir o no en ella. Los socios inversores disponen de acciones preferentes mientras que el "Searcher" dispondrá de acciones ordinarias. El objetivo final de esta estructura es asegurar el compromiso total del "Searcher" en hacer crecer la empresa.

La adquisición de la empresa se suele financiar con las aportaciones de los socios y deuda bancaria. La deuda nunca suele superar el 60% del total de la inversión, pero sí que es necesaria para mejorar las expectativas de los retornos. Los socios que finalmente no invierten, acostumbran a vender sus acciones y abandonan de la sociedad "Search Fund". Es la sociedad constituida como "Search Fund" quién realiza la adquisición del 100% de las acciones de la empresa objetivo. En el caso de que se acuerde que los propietarios de la sociedad adquirida retengan un porcentaje de acciones, estos las mantendrán en la empresa "Search Fund". De esa forma todos los inversores, incluidos el vendedor, están en igualdad de condiciones y lo más aconsejable es que se eviten las mayorías. El objetivo final es que todos los accionistas estén alineados para conseguir los objetivos de la sociedad.

¿CUÁLES SON LAS CLAVES DEL ÉXITO DE LA INVERSIÓN?

Para el "Searcher" es importante tener unos criterios de inversión bien definidos, lógicos y asumibles. No es sencillo encontrar en España empresas interesantes dispuestas a entender este concepto y vender a un "Search Fund". En EEUU el 25% de los 'Searchers' suelen fracasar en la búsqueda de la empresa idónea.

La empresa seleccionada debe enamorar como mínimo a 10-12 de los inversores que inicialmente confiaron en el "Searcher".

Es clave que el vendedor entienda el modelo, especialmente en lo que se refiere a su valoración inicial, ya que el modelo puede crear confusión fácilmente.

Debe existir buen entendimiento entre el vendedor y el "Searcher" pues la permanencia como mínimo de un par de años de los socios actuales es una condición imprescindible. Suele ser un requisito clave y habitualmente ligado con la estructura de pago del precio de la empresa. También suelen haber pagos aplazados ligados a resultados, los conocidos "earn-outs".

Tal como hemos comentado anteriormente, es importante que los socios que finalmente inviertan para adquirir la sociedad aporten conocimiento en distintas áreas y no exista en ningún caso un accionista mayoritario.

Como en tantas otras ocasiones, la composición del consejo de administración será clave para el éxito del proyecto. El fin es crecer y generar retornos interesantes para el inversor. La aportación de conocimiento por parte de todos los miembros del consejo será clave para el éxito, más que en cualquier otra empresa.

UNA ALTERNATIVA A TENER EN CUENTA

Desde nuestro punto de vista, este modelo puede ser interesante para aquellos empresarios que tengan en mente vender la empresa, pero con la idea de seguir involucrados en el proyecto durante cuatro o cinco años. Además, aporta una ventaja respecto a los tradicionales fondos de inversión, ya que no existe necesariamente una exigencia de venta a corto plazo, por lo que se reduce presión a la hora de conseguir los objetivos marcados. Y por último, también puede ser un buen modelo para aquellos empresarios tecnológicos que divisan dificultades en llevar la empresa al siguiente nivel de profesionalización, pero quieren seguir formando parte del proyecto.

Entrevista a David Martínez

Este mes de diciembre entrevistamos a David Martínez, socio director de AddVANTE y responsable del área de Consultoría Estratégica.



Diriges desde hace tiempo una empresa de servicios de más de 100 profesionales, ¿crees que es posible ser feliz en el entorno laboral?

Sí, totalmente, pero para conseguirlo es necesario que la organización esté enfocada hacia este objetivo. La fuerte competitividad, las bajas remuneraciones, la dificultad de conciliación de la vida familiar, el poco reconocimiento y la falta de atención a las preocupaciones y sentimientos de las personas, son algunos de los aspectos que dificultan poder experimentar esta sensación de felicidad.

En realidad, una gran parte de nuestra infelicidad se produce cuando nos damos cuenta de que las expectativas que nos habían, o nos habíamos generado, no se cumplen. Estamos viviendo en el mejor momento de prosperidad y bienestar material de la humanidad, pero extrañamente no ocurre lo mismo con la felicidad, ya sea porque buscamos lo que no tenemos o porque tenemos miedo a perder lo que sí tenemos.

Esta paradoja es motivo de preocupación y, por este motivo, las empresas, instituciones o grupos humanos, se están esforzando en buscar nuevas formas que permitan crear organizaciones que promuevan la felicidad de sus empleados.

Como nos explica Maslow en su teoría sobre la jerarquía de las necesidades, no es suficiente que una persona

tenga cubiertas sus necesidades básicas; si estas ya están cubiertas, es necesario seguir avanzando para alcanzar niveles de satisfacción superiores. En este sentido, las organizaciones deben crear ecosistemas relacionales que faciliten entornos de relaciones positivas suficientemente consolidadas que permitan neutralizar cualquier amenaza de toxicidad o negatividad. Para ello es necesario tener en cuenta diferentes aspectos.

Como socio director de AddVANTE sabemos que una de tus principales preocupaciones siempre son las personas, ¿cómo se consigue aumentar el nivel de bienestar de una firma como AddVANTE?

Una organización feliz no lo es por sus declaraciones, sino por sus acciones. Y la primera acción que realiza una organización con un futuro empleado es el proceso de selección. Para una organización que persigue la felicidad, reclutar no es solo conseguir captar personas buenas, sino buenas personas. Las personas son la tierra de cultivo sobre la que construir la felicidad.

Un aspecto clave para consolidar la felicidad es conseguir un entorno de bienestar emocional. Para ello es fundamental potenciar el sentido de pertenencia. Saber gestionar las emociones, disfrutar del celebrar juntos, querer saber del otro, bien hablar de los demás, tener las antenas puestas a las necesidades de los demás y generar entornos de confianza que faciliten la percepción de comunidad y bienestar.

Las personas responsables de personas tienen un importante papel a desarrollar en este proceso, ya que pueden ser facilitadores, o ser un auténtico obstáculo. Como un buen amigo me dijo, la mayoría de las veces las personas no se van de la empresa, se van de los jefes. Saber dar el reconocimiento adecuado, transmitir correctamente el sentido del trabajo que se realiza y su papel en la cadena de valor de la empresa, son aspectos constructores de felicidad.

¿Es verdad que es una ventaja competitiva contar con profesionales felices dentro de una organización?

Se dice que los empleados felices son más productivos, sin embargo, no es fácil encontrar ratios que realmente validen dicha afirmación. Podríamos decir que es difícil comprobar si la inversión que se realiza en felicidad se acaba

transformando en una mayor productividad, lo que sí está demostrado es que una organización feliz es más resiliente, dispone de una mayor capacidad de adaptación y facilita la creatividad y la innovación.

Por otra parte, es fácil encontrar directivos que no valoran el beneficio que puede aportar la felicidad en el ámbito laboral, argumentando que supone un elevado coste gestionar y mantener el nivel de bienestar de las personas. La respuesta es contundente, si se considera caro conseguir el bienestar de las organizaciones, probemos con el malestar y sabremos entonces si realmente es costoso.

¿Es posible conseguir organizaciones felices en empresas maduras que ya disponen de un largo recorrido?

Parece que es más fácil encontrar entornos de trabajo felices en empresas emergentes. Es evidente pues la ilusión, la juventud y el reto que supone poner en marcha un nuevo negocio son en sí mismos suficientemente motivadores. Sin embargo, cuando nos encontramos frente a compañías que tiene una cierta trayectoria, la euforia inicial se apaga y es cuando es necesario buscar aspectos más elaborados como el bienestar y la felicidad. Pero para ello es necesario hacer que las cosas ocurran, la felicidad no surge por sí sola, en cambio la toxicidad y el malestar sí.

¿Cuáles son los aspectos clave para desarrollar un modelo organizativo basado en el bienestar de sus empleados?

Para conseguir organizaciones felices, es indispensable que exista un liderazgo comprometido con esta visión, pero sobre todo debe nombrarse a una persona responsable de velar por la felicidad de la organización. Esta persona es el Director o la Directora de Felicidad o lo que en inglés se llama Chief Happiness Officer.

Este perfil profesional, debe ser una persona que disponga de una visión global del ecosistema relacional de la organización, un alto nivel de sensibilidad para gestionar las emociones de las personas, atenta a la evolución del clima laboral y a las interacciones personales que se producen y disponga además de un gran sentido común para intervenir en situaciones de conflicto e implementar las medidas de apoyo necesarias.

Hay personas que ya nacen con el gen de la felicidad y que son capaces de hacer felices a las demás, solo es necesario encontrarlas y ellas ayudarán a elevar el nivel de felicidad de la organización. No es necesario disponer de títulos universitarios para ser un generador de felicidad. Son personas con un don especial, empáticas, saben captar las necesidades de los que están a su alrededor, tienen una capacidad de escucha permanente, gran facilidad para trabajar en equipo y son personas especialmente positivas.

Para terminar, en un mundo cada vez más tecnológico y digitalizado, ¿qué debemos hacer para crear empresas más humanas?

La felicidad en las organizaciones va íntimamente ligada a lo que esta transmite y comunica, a sus intereses, valores y propuestas. A veces pensamos que solo pueden ser organizaciones felices aquellas que realizan una acción social o disponen de un alto propósito social y humano. Pero la clave de la felicidad en el ámbito laboral no depende del propósito de la empresa o de su tecnología, sino en la capacidad que esta tenga para cuidar del bienestar de las personas que en ella trabajan. Crear empresas más humanas, no es una cuestión abstracta o filosófica, humanizar la empresa es pasar a la acción, dedicando recursos y reconociendo el importante papel que realizan las personas que cultivan la felicidad.

CONSEJO EDITORIAL



José María López
Socio Área Fiscal Financiero
✉ jmlopez@advante.com



Arantxa Hernández
Socia Área Planificación Tributaria
✉ ahernandez@advante.com



Noelia Acosta
Socia Audiaxis
✉ nacosta@audiaxis.com



Joan Jiménez
Socio Área Consultoría
✉ jjimenez@advante.com



Eulalia Rubio
Socia Área Legal
✉ erubio@advante.com



Moisés Álvarez
Socio Área Legal
✉ malvarez@advante.com



Jordi Martínez
Socio Área Consultoría
✉ jmartinez@advante.com



Ignasi Blajot
Socio Área Legal
✉ iblajot@advante.com



Víctor Jiménez
Socio Área Gestión Laboral
✉ vjimenez@advante.com

AddVANTE 

Barcelona: Av. Diagonal, 482 1ª Planta / 08006 Barcelona / Tel. (+34) 93 415 88 77

Madrid: Castelló, 82 4º izq. / 28006 Madrid / Tel. (+34) 91 441 53 15

advante@advante.com · www.advante.com



La información contenida en la circular informativa AddNEWS no puede ser aplicada a ningún caso particular sin un asesoramiento previo. La presente información es de carácter general por lo que, dada la complejidad de los temas, los mismos deberían ser objeto de comentarios particularizados previamente a cualquier toma de decisiones.