COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS

Bruxelas, 5.10.2007
COM(2007) 584 final

COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO AO CONSELHO, AO PARLAMENTO EUROPEU, AO COMITÉ ECONÓMICO E SOCIAL EUROPEU E AO COMITÉ DAS REGIÕES

Superar o estigma do insucesso empresarial – por uma política de segunda oportunidade

Implementar a Parceria de Lisboa para o Crescimento e o Emprego

COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO AO CONSELHO, AO PARLAMENTO EUROPEU, AO COMITÉ ECONÓMICO E SOCIAL EUROPEU E AO COMITÉ DAS REGIÕES

Superar o estigma do insucesso empresarial – por uma política de segunda oportunidade

Implementar a Parceria de Lisboa para o Crescimento e o Emprego

ÍNDICE

1. Introdução 3

2. As empresas em risco e o insucesso empresarial são inerentes às nossas sociedades . 3

2.1. A renovação das empresas faz parte da economia de mercado 3

2.2. Uma falência é também uma oportunidade..... 4

3. Para uma política de segunda oportunidade..... 5

3.1. Imagem pública, ensino e meios de comunicação social 6

3.2. O papel da lei das insolvências 7

3.3. Apoio activo às empresas em risco 9

3.4. Apoio activo a quem faz um novo arranque 10

4. Conclusão..... 11

Quadro: Situação actual nos Estados-Membros..... 12

1. INTRODUÇÃO

Em Fevereiro de 2005, a **Comissão propôs um novo arranque para a Estratégia de Lisboa**, centrando os esforços da União Europeia em garantir um crescimento mais forte e duradouro e em criar mais e melhores empregos. Isto só será alcançado através da criação de um ambiente de apoio às pequenas e médias empresas (PME) e de uma cultura mais empreendedora[1].

O espírito empresarial é inerentemente arriscado e requer autoconfiança e autonomia, assim como uma certa prontidão para assumir riscos, como a criação de empresas, sendo o êxito e o insucesso empresariais inerentes à realidade da economia de mercado. Contudo, como elemento da falta geral de apreço pelas sociedades e de compreensão pelo espírito empresarial, os problemas nos negócios ou mesmo o insucesso empresarial não são ainda suficientemente entendidos como uma evolução económica normal e uma oportunidade para um novo arranque.

A Comissão considera que um ambiente mais favorável às empresas em risco pode impedir falências. Além disso, encontrar uma resposta para as consequências negativas do insucesso empresarial quando este acontece e para a sua imagem negativa contribuiria para **fazer a melhor utilização possível da criatividade humana na Europa**, impulsionar o espírito empresarial e promover a inovação e a criação de empregos. Ajudaria igualmente a **promover um clima mais favorável para as sociedades** na Europa rumo a um espírito empresarial onde apenas seja punido o comportamento fraudulento e criminoso. Assim, convidam-se os Estados-Membros e a comunidade empresarial a aperfeiçoarem um ambiente de apoio aos empresários em risco e àqueles que já passaram por um insucesso empresarial, com vista a transformar a UE num lugar mais dinâmico para o espírito empresarial e uma segunda oportunidade.

2. AS EMPRESAS EM RISCO E O INSUCESSO EMPRESARIAL SÃO INERENTES ÀS NOSSAS SOCIEDADES

2.1. A renovação das empresas faz parte da economia de mercado

50% de empresas não sobrevivem aos primeiros cinco anos da sua vida. A taxa média anual de mortalidade de empresas na UE-25 é de 7%[2]. A literatura económica vê o encerramento de empresas como um elemento compatível com o desenvolvimento económico numa economia global, algo igualmente reconhecido na Carta das Pequenas Empresas[3]. Uma baixa taxa de sobrevivência não é, pois, necessariamente motivo de preocupação – a entrada de novas empresas faz parte do processo através do qual os empresários reagem à realidade do mercado. Um recente estudo da OCDE mostra que as taxas de sobrevivência das empresas durante um período de quatro anos parecem mesmo ser, nos EUA, inferiores às dos países europeus continentais[4], ilustrando que a morte de empresas pode ser compatível com o

---

1 *Modernizar a política das PME para o crescimento e o emprego*, Comissão Europeia, COM(2005)551 final de 10.11.2005.

2 European business. Facts and figures. Dados 1995-2004, Eurostat, 2006.

3 http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/cip/index_en.htm

4 *The sources of economic growth in OECD countries*, OCDE, 2003; e *Business Demography*: *growth in the population of enterprises*, Eurostat, Statistics in focus n.º 48/2007.

dinamismo económico. Há razões para crer que a crescente concorrência global está a obrigar os empresários a reagir de forma mais rápida e mais flexível, mesmo através do encerramento da sua empresa e da abertura de outra. Os dados confirmam uma correlação elevada entre as taxas de entrada e de saída na UE e nos EUA, sugerindo um processo contínuo de destruição criativa pelo qual as empresas de baixa produtividade saem do mercado e são substituídas por novas.

2.2. Uma falência é também uma oportunidade

Entre todos os encerramentos de empresas, as falências representam cerca de 15%[5], enquanto 11 a 18% de todos os criadores de empresas experimentaram algum tipo de insucesso[6]. Apesar de haver uma correlação natural entre o ciclo de negócios e o número de insolvências[7], as falências acontecem igualmente em períodos de elevado crescimento do PIB. Há motivos para crer que a falência é, na sua essência, uma consequência directa da renovação empresarial: só **4-6% das falências são fraudulentas**[8].

Contudo, o papel do insucesso empresarial na vida económica não é bem compreendido na nossa sociedade. A opinião pública estabelece uma forte ligação entre o insucesso empresarial e a incapacidade pessoal ou a fraude. Na UE, o estigma está presente no ambiente empresarial, no quadro jurídico e também no comportamento cultural e social, o que cria obstáculos desnecessários aos empresários que desejam um novo arranque. Apesar de se conhecer o desempenho de empresários que arrancam de novo, os clientes e os financiadores estão reticentes quanto a fazer encomendas e a investir. 79%[9] dos cidadãos comunitários afirmam que **dariam uma segunda oportunidade** a quem já tiver tido um insucesso. Mas as atitudes mudam quando se chega à «prática»: 47%[10] dos europeus seriam **relutantes quanto a fazer encomendas** a uma empresa com um insucesso anterior; 51%[11] **nunca investiriam** em empresas com dificuldades financeiras.

A análise disponível mostra igualmente que apenas uma pequena fracção **dos empresários que tiveram um insucesso faz nova tentativa** de arrancar[12], apesar de a maioria dos ex-empresários ainda ter preferências por empreender[13] e os jovens esperarem uma segunda oportunidade[14]. Isto deve-se sobretudo ao facto de as insolvências terem um **impacto** particularmente grande **nos próprios empresários**. Cerca de um terço dos falidos vendem a casa, enquanto outros familiares são atingidos por repercussões negativas em 25% dos casos.

---

5 A.C.P. de Koning, *Business failure and entrepreneurship in international perspective*, EIM Small Business Research and Consultancy, 1999.

6 Kreditanstalt für Wiederaufbau Bank Group 2007, Mittelstandsmonitor 2007, http://www.ifm-bonn.org/presse/mimo-2007.pdf.

7 O conceito de insolvência de empresas varia de um país para outro, tornando difícil comparar dados.

8 A percentagem seria de 3-4% na Itália e no Reino Unido e de 7% na Áustria (dados nacionais 2003-2006).

9 Flash Eurobarómetro n.º 192 (2007).

10 Flash Eurobarómetro n.º 146 (2004).

11 Ver nota de rodapé 9.

12 G. Metzger, *After life – who takes heart for restart?* ZEW Discussion Paper N.º 06-038, 2006.

13 E. Stam, D. B. Audretsch and J. Meijaard, *Renascent Entrepreneurship*, ERIM, 2006.

14 Num inquérito aos jovens em 2005 feito pela Junior Achievement-Young Enterprise, envolvendo inquiridos de 18 Estados-Membros da UE e 7 países da Europa de Leste e dos Balcãs, 58% dos jovens europeus pensavam que, após um insucesso com o arranque de uma empresa, teriam uma segunda oportunidade.

O insucesso empresarial é uma situação de tensão que leva ao colapso de relações em 15% dos casos[15].

Além disso, os empresários que tiveram um insucesso ainda são confrontados com um ambiente que subestima as novas oportunidades criadas pelo insucesso empresarial. A experiência sugere que os empresários que tiveram um insucesso **aprendem com os seus erros** e têm em geral mais êxito da segunda vez[16]. Quem começa de novo experimenta geralmente um **crescimento mais rápido** do que as empresas recém-estabelecidas[17] e as suas novas empresas registam, após cinco anos, boas taxas de sobrevivência. A investigação sobre o perfil dos empresários bem sucedidos mostra que 18% já tinham dirigido uma empresa. 6% tinham dirigido duas ou mais[18].

Finalmente, fazendo parte da vida económica, a insolvência tem um impacto negativo no emprego, nos consumidores e nos credores públicos e privados. Em 2006, cerca de 135 000 **insolvências de empresas** na UE-15 **ameaçaram** os **empregos** de 1,4 milhões de trabalhadores (1,5 milhões em 2005) e o número das insolvências pessoais atingiu mais de 237 000 só na Alemanha e no Reino Unido[19]. No mesmo ano, o saldo vivo de dívidas a empregados representava, na Áustria, 243 milhões de euros. No que respeita a outras **dívidas não liquidadas**, 50% dos devedores eram, na Alemanha, empresas em actividade e trabalhadores por conta própria. Na França, onde os **custos estimados anuais** de processos de insolvência são de 13 700 milhões de euros, cerca de 55-60% das dívidas não liquidadas têm como credores **autoridades fiscais e de segurança social** e bancos, sendo esta percentagem de 70-80% no caso das empresas de serviços falidas[20]. As dívidas não liquidadas atingiram na Alemanha 31,1 mil milhões de euros em 2006 (37,5 em 2005; 39,4 em 2004), na Itália 9,6 mil milhões em 2004, na Finlândia 1,37 mil milhões em 2003. **A ampla gama de custos causados pelas falências seria reduzida se as empresas em risco tivessem uma melhor assistência e, em caso de falência, fosse facilitado um novo arranque.**

3. PARA UMA POLÍTICA DE SEGUNDA OPORTUNIDADE

A Comissão começou a responder à necessidade de uma nova política para resolver a questão das empresas em risco e os efeitos negativos do insucesso empresarial a partir de 2001 e, subsequentemente, como parte do Plano de Acção para o Espírito Empresarial[21], renovou o seu compromisso com essa política na comunicação «**Modernizar a política das PME**»[22], lançada em 2005. Em particular, a Comissão assinalou a necessidade de melhorar os processos relativos às falências. Dadas as suas reduzidas competências neste domínio, a Comissão limitou-se a recolher dados sobre as consequências legais e sociais do insucesso

---

15 R. Blom, Faillissement - oorzaak EN gevolg, Graydon, 2004.

16 *Facing the challenge – The Lisbon strategy for growth and employment*, relatório do Grupo de Alto Nível presidido por Wim Kok, Novembro de 2004; ou I. Ekanem e P. Wyer, *A fresh start and the learning experience of ethnic minority entrepreneurs*, International Journal of Consumer Studies 31 (2), 144–151, 2007.

17 Global Benchmark Report 2006 - Ready for globalisation?, Confederação das Indústrias Dinamarquesas, 2006.

18 *The profile of the successful entrepreneur. Results of the survey "Factors of Business Success"*, Eurostat, Statistics in focus 29/2006.

19 *Insolvencies in Europe 2005/6*, Creditreform Economic Research Unit.

20 P. Matsakos et al., *Vie et Survie des PME, PMI, TPE dans leur environnement quotidien aujourd'hui et demain*, *Rapport Saratoga/Datar*, 2004.

21 A agenda europeia para o espírito empresarial, Comissão Europeia, COM(2004) 70 final de 11.02.2004.

22 Ver nota de rodapé 1.

empresarial[23], a facilitar a identificação e divulgação das boas práticas[24] e, recentemente a trabalhar em ferramentas de alerta precoce como meio de reduzir o estigma do insucesso. Isto contribuiu para desencadear reformas em toda a UE e muitos Estados-Membros já se inspiraram nas boas práticas e nas conclusões políticas recolhidas a nível europeu.

Há em muitos países da UE - embora em grau variável - um **compromisso político** por parte das autoridades nacionais e regionais para atacar a questão do insucesso empresarial e promover o arranque de novas empresas. No contexto da Estratégia de Lisboa renovada, cerca de um terço dos Estados-Membros apresentaram planos para reformar a legislação nacional sobre insolvências nos seus programas nacionais de reforma[25]. Consequentemente, foram feitos progressos para **melhorar a legislação sobre insolvências**: metade dos Estados-Membros adoptaram medidas para reduzir os períodos de remissão, eliminar restrições ou racionalizar os processos de falência (ver Anexo). O Reino Unido atacou a maioria das questões já em 2002. A Espanha e a Itália introduziram na sua legislação medidas semelhantes mais recentemente. Contudo, quase metade dos países da UE ainda precisam de dar os primeiros passos nesta direcção. E nenhum Estado-Membro implantou ainda uma **estratégia geral** para uma política de segunda oportunidade - só a Áustria anunciou novos planos para 2008. De facto, há ainda margem para se ir mais longe na promoção de uma atitude mais positiva em relação ao espírito empresarial, incentivar mais pessoas a criar empresas e reduzir os riscos e o estigma do insucesso.

3.1. Imagem pública, ensino e meios de comunicação social

O primeiro passo para atacar os efeitos negativos do insucesso empresarial é discuti-lo publicamente, dirigir-se aos empresários do futuro e aumentar a **sensibilização** quanto aos benefícios de um espírito empresarial renovado. Os estudos indicam a existência de uma ligação positiva entre o **apoio cultural** (por exemplo, através de campanhas de promoção) e a intensidade da actividade empresarial na UE[26].

Muitos jovens acabam por nunca se tornar empreendedores. A educação para o empreendedorismo é um meio fundamental de materializar o seu espírito empresarial e sensibilizá-los para o facto de que o insucesso empresarial é o ponto de partida para um novo começo. Hoje em dia, os europeus estão relutantes em aproveitar as oportunidades da actividade por conta própria e as actividades empreendedoras e estão manifestamente **receosos de uma falência**[27]. As estratégias nacionais de formação ao longo da vida podem desempenhar um papel-chave no desenvolvimento e actualização das capacidades empreendedoras e empresariais.

---

23 Actividades realizadas no âmbito do Programa Plurianual para a Empresa e o Espírito Empresarial 2001-2006 *(«Projecto BEST»*, «*Carta Europeia das Pequenas Empresas)*.

24 Relatório final do grupo de peritos do projecto BEST sobre reestruturação, falência e novo arranque, Comissão Europeia, 2003.

25 Anexo à Comunicação da Comissão ao Conselho Europeu da Primavera: Execução da estratégia de Lisboa renovada para o crescimento e o emprego – "Um ano de realizações". Comissão Europeia, COM(2006) 816 final de 12.12.2006.

26 Global Entrepreneurship Monitor 2004.

27 Ver nota de rodapé 9.

Uma brochura neerlandesa[28] apresenta sete casos em que os empresários partilham a sua própria experiência sobre falências e explicam como fizeram um novo arranque com sucesso. Esta brochura pode ser descarregado do sítio Web do Ministério dos Assuntos Económicos **neerlandês**.

Na UE, **o grande público** tem frequentemente a percepção da falência como matéria criminal, independentemente das causas. **Os meios de comunicação social** têm um papel positivo a desempenhar no ataque a esta falsa percepção e na divulgação de informação sobre os benefícios que a nossa sociedade pode retirar da experiência dos empresários que tiveram um insucesso. O mesmo se aplica a prémios específicos.

Nos últimos dois anos, houve na **Alemanha** um prémio para o arranque de empresas com uma categoria chamada NOVO ARRANQUE. Patrocinado pelos dois bancos públicos e por uma agência regional de apoio ao arranque de empresas, foi dado a empresários honestos que aprenderam com o insucesso empresarial e tiveram êxito no seu segundo arranque. Os principais meios de comunicação social estavam ansiosos por relatar mais coisas sobre este tópico.

Lições a aprender

- *Os benefícios de um novo arranque devem ser formulados em campanhas de informação e programas de ensino, mostrando que fazer diversas tentativas corresponde a um processo normal de aprendizagem, investigação e descoberta.*
- *Os meios de comunicação social podem desempenhar um papel na distinção entre falência e fraude e na divulgação dos benefícios de um espírito empresarial renovado, melhorando desta forma entre o grande público a imagem de quem tenta um novo arranque e valorizando a sua experiência.*
- *Continuar a discutir a questão com todos os intervenientes relevantes deve ajudar a descobrir as muitas facetas do estigma em torno do insucesso empresarial.*

3.2. O papel da lei das insolvências

Fazer um novo arranque após uma falência pode ser um desafio de um ponto de vista legal. Em muitos países, a lei das falências ainda trata todos da **mesma maneira, independentemente de o falido ter sido fraudulento** ou irresponsável ou de o insucesso não se ter devido a qualquer falta óbvia do proprietário ou gestor, ou seja, ter sido **honesto** e transparente. Muitas regras impõem também restrições, proibições e desqualificações sobre as falências unicamente com base na existência de um processo de falência. Esta automaticidade da abordagem ignora os riscos que são um facto diário na vida das empresas e implica a ideia de que o falido é alguém em quem a sociedade não pode ter nenhuma confiança. É necessária uma mudança radical na fundamentação das leis sobre insolvências na UE.

Uma investigação recente[29] procurou testar se a redução da severidade da legislação sobre a falência pessoal estimularia o espírito empresarial, em 15 países. Foram analisados 13 países da UE, juntamente com o Canadá e os EUA, onde o Código de Falências federal permite aos devedores uma remissão imediata. O estudo utilizou a remissão como uma medida de

---

[28] Tweede kans – failliet gaan betekent niet mislukken/lessen in vallen en opstaan, http://www.minez.nl/.

[29] J. Armour and D.J. Cumming, "*Bankruptcy Law and Entrepreneurship*". University of Cambridge, Centre for Business Research, Working Paper No 300, 2005.

"severidade" e dados sobre a actividade por conta própria num período superior a 13 anos, tendo concluído que a **legislação sobre falências produz um forte efeito na criação de empresas** e que a sua importância económica era maior que o crescimento do PIB e os rendimentos do mercado accionista.

A **Grécia** introduziu um novo código de falências que visa a diferenciação entre a falência simples e a fraudulenta. No futuro, as falências não-fraudulentas não serão susceptíveis de prisão, permanecendo intactos os direitos cívicos.

Os empresários podem ter dificuldade em libertar-se de dívidas avassaladoras e fazer depois um novo arranque. Frequentemente, as dívidas restantes não deixarão automaticamente de existir quando se encerrar o processo de insolvência: se o devedor for uma pessoa singular, permanecerá responsável pelas mesmas. Em caso de responsabilidade pessoal, os credores poderão recuperar as dívidas restantes através de uma penhora dos bens pessoais do devedor. Todavia, se os bens pessoais do empresário não forem suficientes, a anulação da dívida é, por vezes, possível. Não havendo desonestidade na falência, existe a possibilidade de um plano de reembolso das dívidas, em países como Portugal, a Hungria ou a Finlândia. Na Bélgica, Irlanda ou Reino Unido é automaticamente concedida uma **remissão**[30].

No **Reino Unido**, todos os falidos ficam sujeitos a algumas restrições durante o período da falência, mas os falidos não fraudulentos têm remissão num prazo máximo de 12 meses. Os falidos cuja conduta tenha sido fraudulenta, imprudente ou culposa podem sofrer severas restrições durante um período até 15 anos.

Além disso, parece haver uma correlação clara entre a qualidade relativa da legislação sobre a insolvência num país e a eficácia relativa do respectivo regime de insolvências[31], já que o primado do Direito é um elemento-chave na nossa sociedade[32]. Em particular, os **processos** longos consomem em geral demasiado tempo e dinheiro e dificultam um novo arranque devido à destruição de capital. Na UE, o prazo médio para encerrar um processo de falência e fechar uma empresa varia entre 4 meses (Irlanda) e 9,2 anos (República Checa), variando o custo entre 1% (Países Baixos) e 22% do património (Polónia)[33]. A simplificação dos processos de falência significaria um encerramento mais fácil para as empresas que dão prejuízo, uma melhor reafectação de recursos e uma distribuição mais justa dos activos remanescentes pelos credores.

Na **Letónia** entrará em vigor em 1 de Janeiro de 2008 uma nova lei das insolvências. Tendo entre os seus objectivos reduzir a duração dos processos, esta lei modificará substancialmente os objectivos e princípios dos processos de insolvência.

---

30 *Entrepreneurship Policy Indicators: Bankruptcy legislation in OECD Member and Non-Member Economies, OECD CFE Working Paper Series No.* 1, 2006.

31 *2004 EBRD Legal Indicator Survey for transition economies*, in The European Restructuring and Insolvency Guide 2005/2006.

32 Uma mais estreita cooperação judicil deveria ajudar a assegurar que alguns falidos não atravessem fronteiras a fim de evitar desqualificações e restrições impostas pelo seu país de origem, mas desconhecidas no país de estabelecimento seguinte. O Grupo E-Justiça do Conselho está a estudar a possibilidade de estabelecer um registo dos julgamentos relativos ao direito das sociedades a nível comunitário, permitindo a interligação directa dos registos e tribunais nacionais.

33 *Doing Business in 2007*, Banco Mundial.

Lições a aprender

- *É vital criar o enquadramento certo que, embora protegendo devidamente os interesses de todas as partes, reconheça a possibilidade de um empresário falhar e começar de novo. A lei das falências deve incluir uma distinção clara entre o tratamento legal dos falidos fraudulentos e não fraudulentos.*
- *Os empresários que vão à falência sem cometerem qualquer falta devem ter direito a receber uma decisão formal do tribunal declarando-os não fraudulentos e desculpáveis. A decisão deve ser acessível publicamente.*
- *A lei das insolvências deve prever uma remissão atempada das dívidas remanescentes, sujeita a certos critérios.*
- *Devem ser reduzidas as restrições legais, desqualificações ou proibições.*
- *Os processos judiciais devem ser mais simples e mais rápidos, maximizando deste modo o valor dos activos duma massa falida aquando da reafectação dos recursos. Em geral, os processos deveriam demorar, no máximo, um ano.*

3.3. Apoio activo às empresas em risco

O estigma do insucesso empresarial é uma das razões pelas quais muitas PME com dificuldades financeiras escondem os seus problemas até demasiado tarde. Uma acção em tempo oportuno é crucial para evitar a falência e, em muitos casos, um **salvamento** é preferível a uma liquidação. Esta é a razão pela qual os sistemas jurídicos de países como a França, a Estónia, a Espanha, Malta ou a Itália optam agora mais por uma reestruturação e pela continuidade da empresa.

Muitos empresários carecem frequentemente dos recursos e experiência necessários para uma gestão bem sucedida da crise. Se nesta fase se verificarem erros ou se não se dispuser de um aconselhamento adequado e a tempo, a falência pode tornar-se inevitável.

A **Dinamarca** está a introduzir um sistema-piloto de alerta precoce segundo o modelo do Ondernemersklankbord neerlandês. Com um financiamento por 4 anos, este sistema ajudará empresas viáveis que estejam a caminho de uma insolvência devido a problemas temporários, proporcionando-lhes conhecimentos práticos e conselhos.

As ferramentas de **alerta precoce** podem ser de muitos tipos, desde recursos em linha e publicações relevantes até uma participação mais directa de alguém que esteja mais bem equipado para acompanhar a situação financeira das empresas. Pode igualmente ser crucial um **financiamento** adicional para ultrapassar um período instável. Para ajudar os empresários a avaliar a sua saúde financeira numa fase precoce, a Comissão disponibilizou uma ferramenta de auto-avaliação em linha[34].

Nos avisos por não-pagamento do IVA, a **França** inclui informações sobre pontos onde os empresários que estejam a enfrentar problemas financeiros podem procurar aconselhamento[35]. Os empresários podem também subscrever uma apólice de seguro que cubra as despesas (honorários de aconselhamento jurídico e de mediadores) para liquidação de dívidas numa fase precoce.

---

34 http://ec.europa.eu/sme2chance.

35 http://www.entrepriseprevention.com/.

Lições a aprender

- *O número de insolvências não pode ser reduzido a zero, mas um apoio precoce às empresas viáveis ajudará a manter as insolvências a um nível mínimo. As medidas de apoio devem concentrar-se na prevenção de falências, no aconselhamento por peritos e numa intervenção em tempo oportuno.*
- *É necessário prestar atenção à acessibilidade do apoio, pois as empresas em risco não se podem permitir um aconselhamento caro.*
- *As oportunidades de ligação em rede oferecidas pela UE*[36] *e pelas organizações empresariais europeias devem ser integralmente exploradas.*
- *A legislação sobre insolvências deve prever uma opção de reestruturação e salvamento em vez de se concentrar unicamente na liquidação.*

3.4. Apoio activo a quem faz um novo arranque

As principais restrições que os empresários enfrentam ao estabelecer uma segunda empresa - recursos, competências relevantes e apoio psicológico - não têm resposta suficiente por parte do apoio público. Estar **sozinho** como empresário é uma das quatro maiores dificuldades quando se começa[37].

Em geral, os novos arranques são desencorajados devido à falta de recursos para implantar uma nova empresa, nomeadamente de **meios financeiros**[38]. Frequentemente, quem faz um recomeço planeia arrancar com menos capital do que quem começa pela primeira vez, planeia empresas com relativamente poucos empregados e escolhe uma sociedade de responsabilidade limitada como forma jurídica. Nos primeiros meses, os seus problemas principais são encontrar clientes e liquidez e obter apoio financeiro público.

Na Saxónia (**Alemanha**), as PME que, no contexto de processos de insolvência, provarem a sua capacidade para se reorganizarem podem obter financiamento do Banco de Desenvolvimento Público da Saxónia com vista à elaboração de um plano de insolvência, à continuação da actividade e a um recomeço quando o processo de insolvência estiver encerrado.

É vital assegurar que os falidos aprendam com a sua experiência e fiquem depois bem **treinados** para a sua nova actividade. A existência de modelos do papel dos empreendedores, o facto de ser móvel e ter uma educação de nível superior aumentaria a probabilidade de começar de novo. Os ex-empresários mais jovens são também muito mais susceptíveis de voltar a ser empresários do que os mais velhos[39]. Estas são algumas tendências comuns, mas as necessidades de quem recomeça são bastante singulares e exigem uma abordagem flexível ao projectar medidas de apoio.

---

36 O programa INTERREG IVC ao abrigo do Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional é uma poderosa ferramenta para incentivar o intercâmbio de boas práticas no domínio do apoio às empresas, http://www.interreg3c.net/web/fic_en.

37 Ver nota de rodapé 18. As outras três dificuldades são os contactos com os clientes, a administração e o financiamento.

38 Ver nota de rodapé 12.

39 Ver nota de rodapé 13.

Desde 2004, o **Luxemburgo** ofereceu a cerca de 40 falidos não fraudulentos um curso de formação específico sobre questões de gestão para equipá-los melhor para o seu novo arranque.

Os falidos podem perder confiança nas suas próprias capacidades e ficar emocionalmente afectados. Nessa altura, é crucial um **aconselhamento** profissional e psicológico específico sobre como superar a falência. A reentrada na comunidade empresarial seria igualmente facilitada por uma correspondência entre aqueles que recomeçam e os nichos de mercado, novos parceiros e investidores potenciais.

A associação **francesa** Re-créer, fundada em 1999 com o apoio da Câmara de Comércio e Indústria francesa e da Associação dos Banqueiros francesa, trabalha no sentido de aumentar a confiança de quem começa de novo após passar por um insucesso empresarial.

Lições a aprender

- *As autoridades competentes devem dedicar meios financeiros suficientes para os novos arranques, eliminando obstáculos nos regimes públicos de financiamento para quem começa de novo.*
- *Os bancos e as instituições financeiras devem reexaminar a sua atitude muito cautelosa para com aqueles que começam de novo, baseada frequentemente em notações de crédito negativas. A Comissão planeia pôr esta questão na ordem de trabalhos da Mesa Redonda de Banqueiros e PME.*
- *Os países da UE devem assegurar que os nomes dos falidos não fraudulentos não apareçam em listas que restrinjam o acesso aos empréstimos no sector bancário.*
- *Nos concursos públicos deve ter-se presente que as directivas relativos aos contratos de direito público não permitem que anteriores falidos não fraudulentos fiquem em desvantagem.*
- *Quem recomeça deveria dispor de apoio psicológico e técnico adequado e de formação específica e acompanhamento.*
- *As autoridades competentes devem facilitar a obtenção de apoio de clientes, de parceiros de negócios e de investidores mediante a alimentação de ligações entre estes e os potenciais candidatos a um novo arranque, com o objectivo de responder às necessidades destes últimos.*

4. CONCLUSÃO

Um bom **enquadramento** nacional para o espírito empresarial é crucial para uma exploração integral do potencial empreendedor da UE e para a criação de empresas dinâmicas. A **apreciação social** do espírito empresarial bem sucedido, vital para esse fim, deve estar em sintonia com uma política de **promoção de uma segunda oportunidade** para os empresários em risco ou que tiveram um insucesso. Consequentemente, a Comissão convida países da UE a empenharem-se mais vigorosamente na redução do estigma relativo ao insucesso empresarial como elemento do seu compromisso de promover o espírito empresarial no âmbito da Estratégia para o Crescimento e o Emprego e no contexto de uma política abrangente para o espírito empresarial. A Comissão continuará a apoiar os esforços dos Estados-Membros, aumentando a visibilidade das boas práticas nacionais. Para acelerar o ritmo das reformas, a Comissão fornecerá igualmente material de comunicação a utilizar em campanhas para promover uma melhor imagem do insucesso empresarial.

QUADRO: SITUAÇÃO ACTUAL NOS ESTADOS-MEMBROS[40]

Y	Existem medidas.	**(Y)**	Medidas parcialmente previstas/disponíveis	**N**	Não existe qualquer medida.

	Informações/educação	Estratégia geral	Publicidade em caso de falência não fraudulenta por decisão de um tribunal	Redução das restrições, etc.	Melhor tratamento legal para os falidos não fraudulentos	Período de remissão curto e/ou anulação de dívidas	Processos simplificados	Estimular o apoio	Promover ligações	Discussão no sector financeiro	Total Y+(Y)
Bélgica	N	N	(Y)	(Y)	Y	(Y)	N	N	N	N	**4**
Bulgária	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	**0**
República Checa	N	N	N	N	N	N	(Y)	N	N	N	**1**
Dinamarca	N	N	N	Y	(Y)	Y	(Y)	N	N	N	**4**
Alemanha	(Y)	N	N	Y	Y	(Y)	N	N	N	N	**4**
Estónia	N	N	N	N	N	(Y)	(Y)	N	N	N	**2**
Irlanda	N	N	N	N	N	Y	Y	N	N	N	**2**
Grécia	N	N	N	Y	(Y)	(Y)	Y	N	N	N	**4**
Espanha	N	N	N	N	Y	Y	Y	N	N	N	**3**
França	N	N	N	N	(Y)	N	Y	N	(Y)	N	**3**
Itália	N	N	N	Y	Y	(Y)	(Y)	N	N	N	**4**
Chipre	N	N	(Y)	(Y)	N	(Y)	(Y)	N	N	N	**4**
Letónia	N	N	N	N	N	N	(Y)	N	N	N	**1**
Lituânia	N	N	N	Y	(Y)	Y	(Y)	N	N	N	**4**
Luxemburgo	N	N	N	N	N	N	N	Y	N	N	**1**
Hungria	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	**0**
Malta	N	N	N	(Y)	(Y)	N	N	N	N	N	**2**
Países Baixos	(Y)	N	N	N	(Y)	(Y)	N	N	N	(Y)	**4**
Áustria	N	(Y)	N	(Y)	(Y)	(Y)	Y	(Y)	(Y)	N	**7**
Polónia	N	N	N	N	(Y)	(Y)	Y	N	N	N	**3**
Portugal	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	**0**
Roménia	N	N	N	(Y)	(Y)	N	Y	N	N	N	**3**
Eslovénia	N	N	N	N	N	(Y)	N	N	N	N	**1**
Eslováquia	N	N	N	N	N	N	N	N	N	N	**0**
Finlândia	N	N	N	Y	N	(Y)	Y	Y	N	N	**4**
Suécia	N	N	N	N	Y	(Y)	Y	N	N	N	**3**
Reino Unido	N	N	Y	Y	Y	Y	Y	N	N	N	**5**
Total Y+(Y)	**2**	**1**	**3**	**12**	**15**	**17**	**17**	**3**	**2**	**1**	

[40] Este quadro não reflecte uma avaliação das medidas. Mostra se existem ou não medidas, de acordo com os relatórios dos Estados-Membros e os dados disponíveis.