



## **Centre de Reempresa de Catalunya**

---

La supervivència empresarial de la Reempresa d'empreses

## Índex

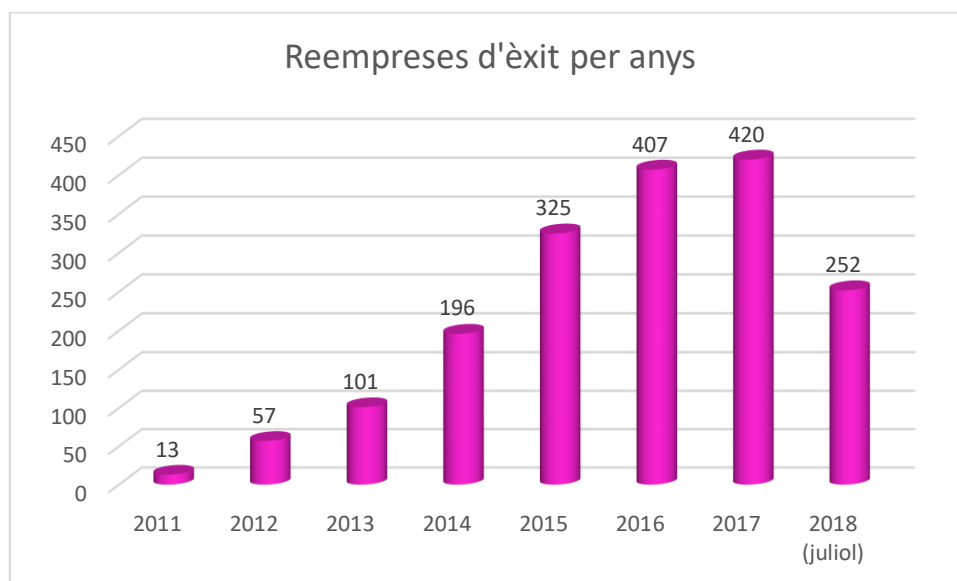
1. El Centre de Reempresa de Catalunya: Activitat i resultats .....	2
2. Quina ha estat l'evolució de les empreses tranmeses?.....	2
3. Anàlisi de la mostra de l'estudi .....	3
4. Supervivència i creixement empresarial.....	4

## 1. El Centre de Reempresa de Catalunya: Activitat i resultats

Reempresa és el mercat de compravenda de petites i mitjanes empreses de Catalunya, un model d'emprenedoria i de creixement empresarial pel qual un o més reemprenedors accedeixen a la propietat d'una empresa, en funcionament, per fer-la créixer sense haver de passar per la fase de creació. En la majoria de pimes, i en totes les empreses personals, aquest procés significa l'assumpció de les tasques de direcció i gestió per part de la persona reemprenedora. En estructurar el procés de Reempresa, es mantenen tots els actius de l'empresa i aquesta continua en funcionament, mantenint els llocs de treball, les instal·lacions, els clients i proveïdors, i donant valor a tota la història, especialment a l'esforç desenvolupat en la creació i desenvolupament inicials de l'empresa. A més, amb la cessió d'empreses es reforça el teixit empresarial actual i de futur i es promou un mercat susceptible de provocar creixement econòmic.

Des de la seva posada en funcionament, al 2011, fins a mitjans de juliol de 2018 el Centre de Reempresa ha assolit els següents indicadors:

- S'ha intermediat en més de 1.770 transmissions.
- S'ha generat una inversió induïda de més de 81 milions d'euros.
- S'han salvaguardat més de 5.100 llocs de treball.
- S'han atès a més de 5.500 projectes de cessió.
- S'han atès gairebé 10.000 projectes de reemprenedoria.
- S'han iniciat més de 6.500 processos de transmissió entre ambdues parts.



Gràfic 1: Evolució de les reempreses d'èxit per any.

## 2. Quina ha estat l'evolució de les empreses transmeses?

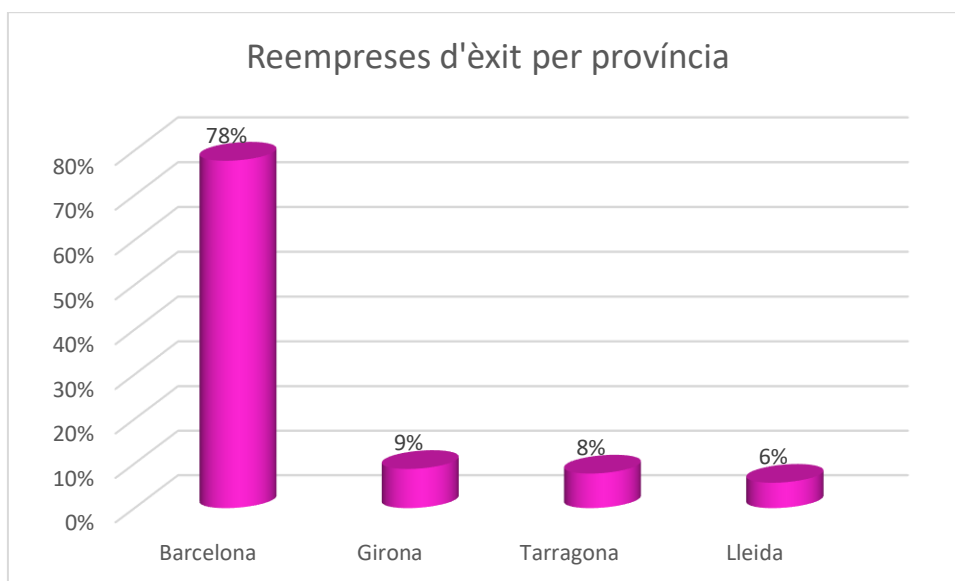
Amb la voluntat de saber quin ha estat el desenvolupament de les empreses, a principis de 2018 es va llançar una enquesta a totes les persones que havien adquirit una empresa a través de Reempresa. L'estudi pretén conèixer quina és la taxa de supervivència de les empreses transmeses i analitzar-ne la seva evolució.

L'estudi es basa en una enquesta anònima llançada als reemprenedors de la base de dades de Reempresa que han adquirit una empresa en el marc d'aquest servei. En total es va demanar a 1.182 reemprenedors que contestessin un qüestionari idèntic amb una taxa de resposta del 16% respecte el total.

### 3. Anàlisi de la mostra de l'estudi

#### - Localització

El gran gruix de les empreses en cessió a Catalunya es concentren a la província de Barcelona, coincidint amb la distribució territorial dels usuaris de Reempresa. El 78% de les respostes són de reemprenedors d'empreses adquirides en aquesta província, tal com s'observa al gràfic 2.

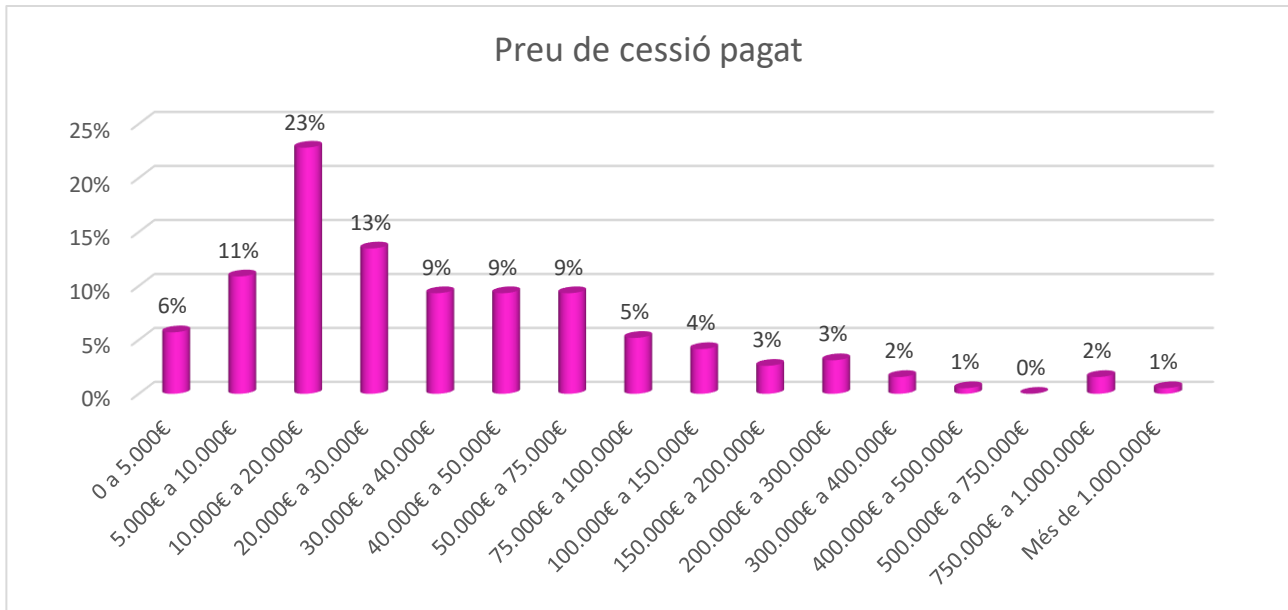


Gràfic 2: Reempreses d'èxit per províncies

#### - Preu de cessió pagat

Reempresa dona suport en la transmissió d'empreses petites on els preus de cessió no acostumen a superar els 150.000€. En concret:

- El 85% dels reemprenedors que han respost l'enquesta ha pagat 100.000€ o menys per a la compra de la seva empresa.
- Un 23% afirma haver pagat entre 10.000€ i 20.000€ essent aquesta la franja de preu amb més respostes.
- Només un 12% de les empreses han estat adquirides per un preu superior als 150.000€



Gràfic 3: Distribució dels preus de cessió pagats

#### 4. Supervivència i creixement empresarial

##### - Supervivència global

Gairebé el 88% dels reemprenedors que varen respondre l'enquesta varen afirmar que mantenien l'empresa en funcionament, i gairebé un 5% l'havien tornat a vendre, essent la taxa de mortalitat de la reempresa d'empreses d'un 7,77%.



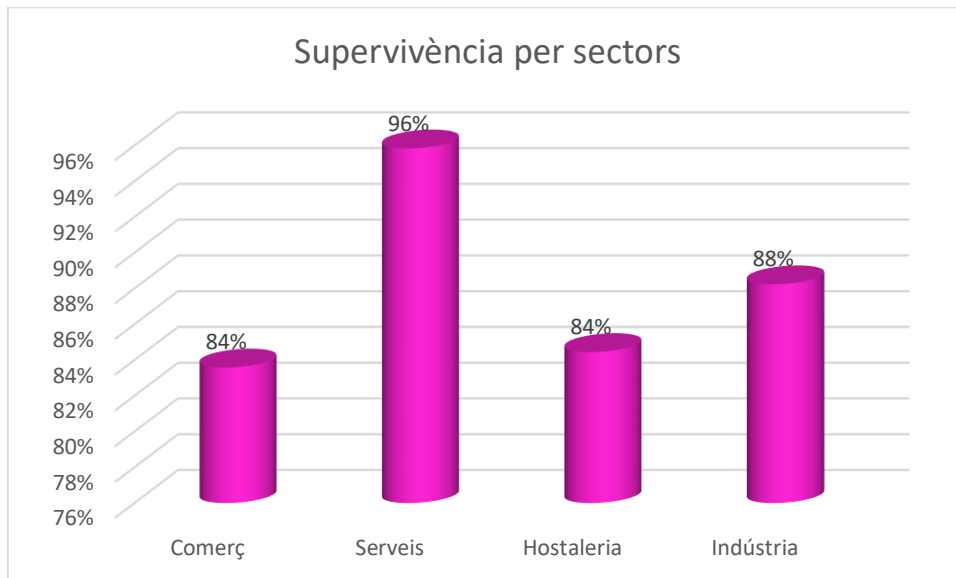
Gràfic 3: Supervivència empresarial.

##### - Supervivència empresarial per sectors

La supervivència empresarial és elevada en tots els sectors, tot i que en el sector serveis i industrial és superior a la mitja. En concret, el sector serveis registra una taxa de supervivència del 96% i el sector industrial del 88%. El sector hostaler i el comercial són el que registren una taxa de supervivència més baixa, tot i que elevada igualment, però presenten taxes de revenda

elevades, del 9% al sector hostaler i del 6% al sector comercial, on s'observa més rotació en la titularitat de les empreses.

- Supervivències més elevades: Serveis (96%) i indústria (88%)
- Taxes de rotació empresarial més elevades: Hostaleria (9%) i Comerç (6%)



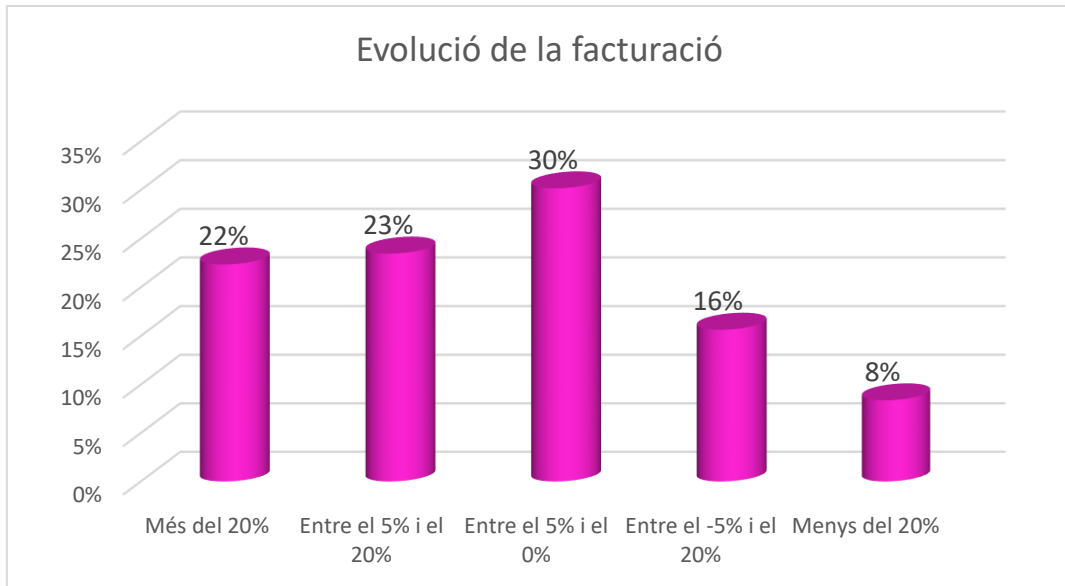
Gràfic 4: Supervivència empresarial per sectors

- **Evolució de la facturació i factors determinants pel seu creixement**

Respecte l'evolució de la facturació de les empreses enquestades s'observa que:

- Un 76% han mantingut o fet créixer la facturació de l'empresa després de la seva compra.
- El 30% han mantingut la facturació o l'han fet créixer lleugerament (fins a un 5%)
- Un 22% l'han fet créixer més del 20%.

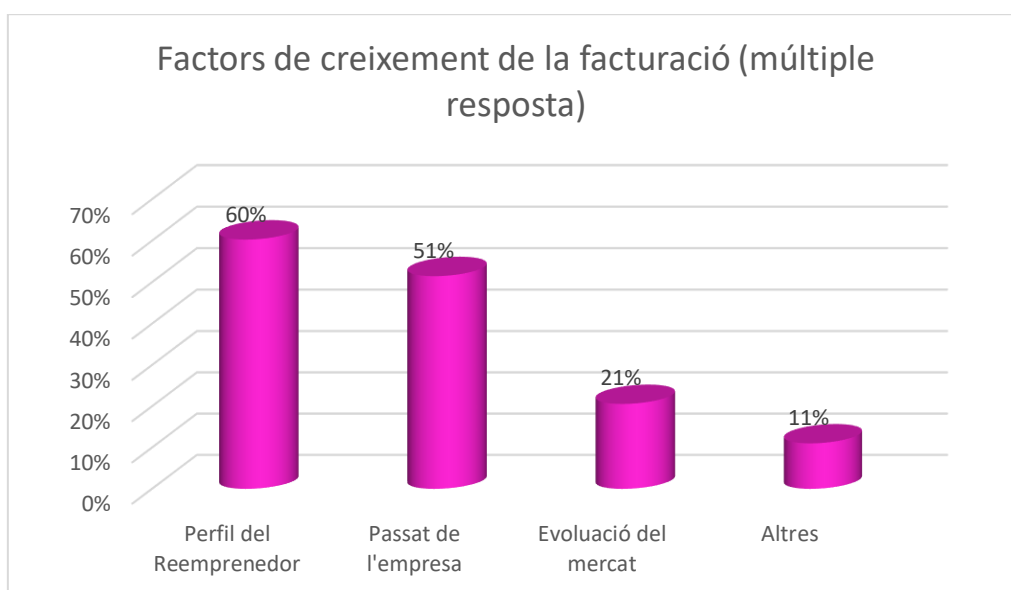
S'ha observat en alguns casos la voluntat de reduir la facturació per part dels reemprenedors, eliminant alguns productes o serveis, amb l'ànim de reduir els costos i augmentar la rendibilitat de l'empresa.



Gràfic 5: Evolució de la facturació posteriorment a la transmissió

A aquells reemprenedors que havien afirmat que havien mantingut o fet créixer la facturació després de la compra de la seva empresa se'ls va preguntar quins havien estat els factors claus que havien influït en aquest manteniment o augment, podent indicar més d'una opció en la seva resposta.

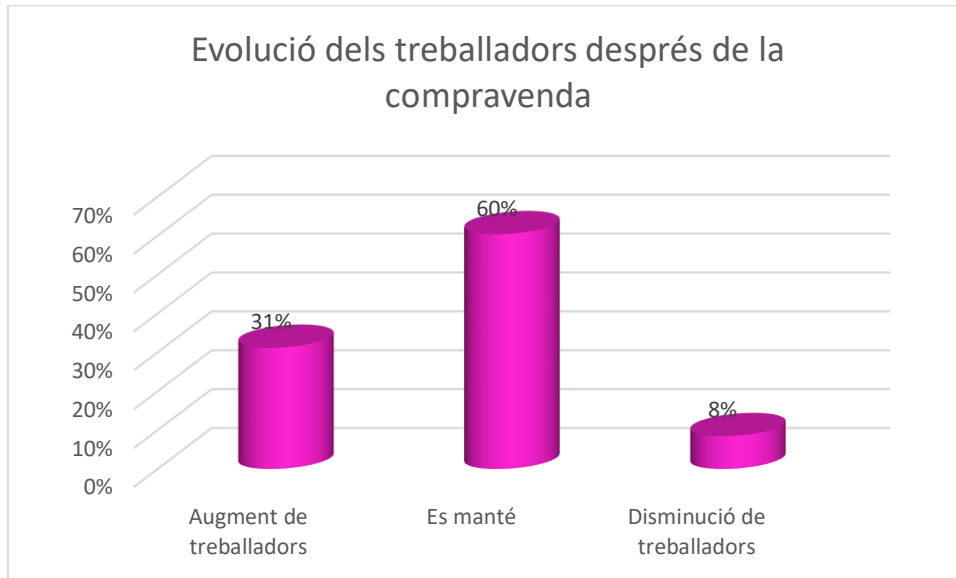
- El 60% de les respostes apunten al perfil del reemprenedor, és a dir, el bon coneixement i experiència prèvia del sector econòmic, bona formació, bons contactes i millores implementades a l'empresa, com a factor clau de creixement.
- Un 51% de les respostes també assenyalen que el passat de l'empresa també és un dels factors decisius per mantenir i augmentar la facturació, és a dir, una bona trajectòria, la bona reputació, el nom de la marca i la clientela consolidada.



Gràfic 6: Factors de creixement de la facturació

- **Evolució dels treballadors**

La Reempresa d'empreses promou el manteniment dels llocs de treballs existents i en genera de nous, ja que el 91% dels reemprenedors afirmen haver mantingut o augmentat la plantilla, després d'adquirir l'empresa.



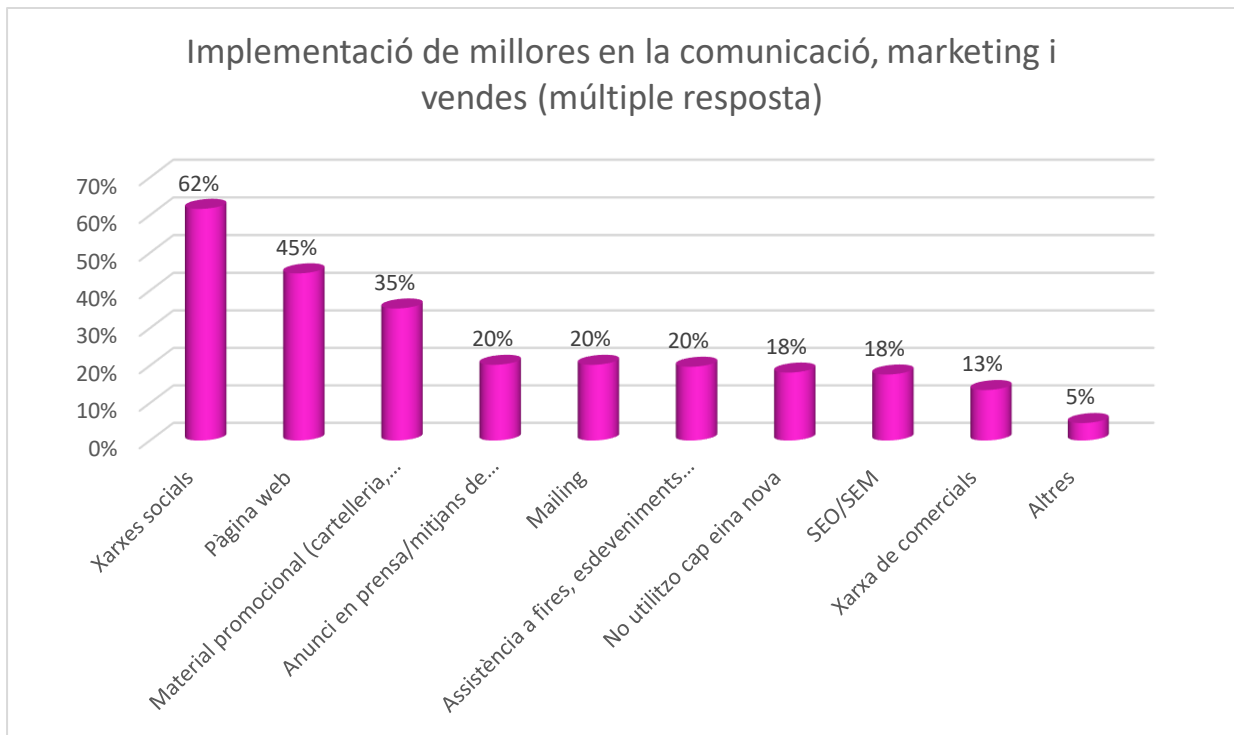
Gràfic 7: Evolució dels treballadors en plantilla posteriorment a la transmissió

- **Implementació de millores en la comunicació, màrqueting i vendes**

La implementació de noves eines de comunicació, màrqueting i vendes és cabdal per poder augmentar la facturació de les empreses posteriorment a l'adquisició. Per aquest motiu se'ls va preguntar als reemprenedors quines noves eines havien posat en marxa després de comprar l'empresa, que no utilitzava l'antic empresari, podent-ne triar més d'una.

- El 62% de les respostes es concentren en l'ús de les xarxes socials
- Un 45% han creat una pàgina web
- Un 35% també han fet ús de nou material promocional, tal com cartellera o díptics informatius.
- Un 18% afirma no haver implementat noves eines, fent ús de les que ja utilitzava l'anterior empresari.

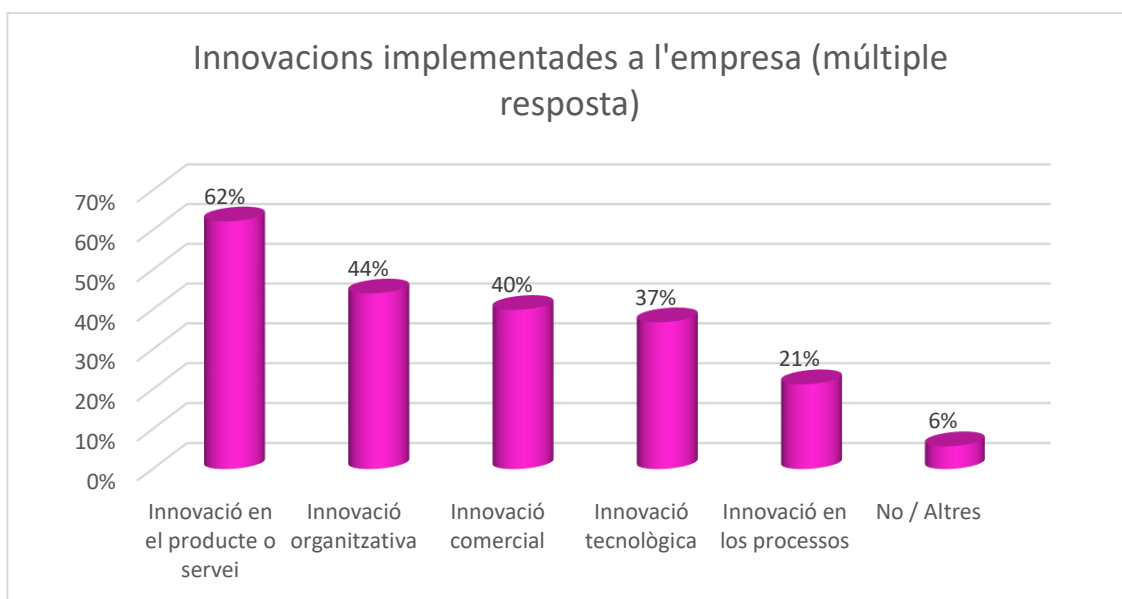




Gràfic 8: Implementació de millores en la comunicació, màrqueting i vendes, posteriorment a la compra, que l'antic propietari no utilitzava

**- Implementació d'innovacions**

Es va preguntar als reemprenedors si havien realitzat algun canvi o innovació a l'empresa i quina o quines havien estat, podent indicar-ne més d'una. Un 62% de les respostes es concentren en una innovació de producte i/o servei, un 44% en millores organitzatives, un 40% en millores comercials, un 37% en millores tecnològiques i un 21% en els processos.



Gràfic 9: Innovacions implementades a l'empresa, posteriorment a la compra