

Reempresa

Radiografia del mercat de la compravenda d'empreses a Catalunya

Claus, tendències i dades per sectors i territoris pel
període 2011-2025

Centre de Reempresa de Catalunya

18 de setembre de 2025

Índex de contingut

1.	Introducció.....	3
2.	El servei de Reempresa.....	3
3.	Principals resultats.....	5
4.	Ràtio d'èxit de Reempresa.....	9
5.	Oferta vs demanda	10
6.	L'evolució del mercat de la compravenda d'empreses 2011-2025	13
7.	El perfil de les persones usuàries	16
8.	Distribució territorial	18
	a) Província de Barcelona	19
	b) Província de Girona	21
	c) Província de Tarragona.....	23
	d) Província de Lleida.....	25
9.	CaixaBank Research: radiografia de l'economia catalana: un balanç positiu	27
10.	Col·laboració Reempresa – CaixaBank	33
11.	Més informació i contacte	33

1. Introducció

La PIME, que representa el teixit empresarial majoritari a Catalunya, es troba sovint davant la necessitat d'afrontar processos de relleu generacional, reestructuració o creixement a través de fusions i adquisicions. Aquest repte és especialment rellevant avui, en un context de màxima volatilitat econòmica i financera, i davant la jubilació massiva de la generació dels *baby boomers*, molts dels quals han estat fundadors o gestors d'empreses familiars. La continuïtat de nombrosos projectes empresarials dependrà, en gran mesura, de la capacitat per gestionar amb èxit aquestes transmissions.

Comprendre l'evolució i les dinàmiques del mercat de transmissions empresarials és clau per anticipar tendències i detectar oportunitats o riscos. L'anàlisi d'aquestes tendències permet millorar els serveis d'acompanyament a les PIME, facilitant una transició més ordenada i eficient en els processos de compravenda. Disposar de dades i coneixement sobre el comportament del mercat contribueix no només a reforçar la continuïtat empresarial, sinó també a augmentar la competitivitat i l'atractiu del teixit econòmic català. Aquest estudi té com a objectiu aportar una visió clara sobre l'evolució recent d'aquest mercat i assenyalar aquells elements que poden orientar el disseny de polítiques públiques i serveis privats més ajustats a les necessitats reals de les petites i mitjanes empreses.

Aquest estudi ha estat elaborat conjuntament entre CaixaBank i el Centre de Reempresa de Catalunya a inicis del mes de setembre de 2025. La informació proporcionada del mercat de la compravenda d'empreses prové del servei de Reempresa, gràcies a la recollida de la informació de les transaccions realitzades a través d'aquest servei des de 2011 i fins a la data de l'edició del present informe. La informació ha estat facilitada íntegrament per les persones usuàries del servei, tant persones cedents com persones reemprenedores, així com amb dades recollides pel personal consultor en el marc dels processos de transmissió. Així mateix, i més enllà de la informació continguda en el present estudi, el servei de Reempresa compta amb molta més informació estadística que, en cas de ser d'interès, pot ser distribuïda d'igual forma agregada i anònima.

La informació relativa a la radiografia de l'economia catalana, la situació macroeconòmica de Catalunya, innovació i productivitat i la mirada sectorial de l'economia catalana prové del servei de CaixaBank Research.

2. El servei de Reempresa

Reempresa és el mercat de la compravenda d'empreses PIME catalanes. És una iniciativa de la Patronal Cecot, en col·laboració amb la Fundació Autoocupació, que ofereix assistència i acompanyament a processos de compravenda d'empreses i negocis, donant suport a la continuïtat empresarial, tot fomentant el manteniment d'empreses viables i donant l'oportunitat d'emprendre sense necessitat de crear una empresa des de zero.

Això suposa poder aprofitar el capital i treball fet per l'antic empresari i accelerar la seva viabilitat.

El servei de Reempresa es sustenta en 4 pilars d'actuació:

- El servei de consultoria basat en la metodologia pròpia de Reempresa. L'equip de consultoria acompanya tant a la part que ven, la persona cedent, com a la part que compra, la persona reemprenedora, en tot l'itinerari de transmissió. Això inclou el suport a la definició de la proposta de venda i de compra, la valoració de l'empresa, la posada en contacte d'ambdues parts, la mediació neutral en tot el procés, la redacció de la documentació legal vinculada (inclòs el contracte de compravenda), el suport en l'anàlisi de la viabilitat i pla de reempresa i la cerca de finançament, entre d'altres.
- El Marketplace, que es compon de la pàgina web i d'un sistema d'informació CRM: a www.reempresa.org es publiquen les empreses que a dia d'avui estan en cerca activa de relleu al capdavant de la propietat i la gestió en un format anònim. Addicionalment també es pot trobar molta més informació relacionada amb el mercat de la compravenda d'empreses. El Marketplace es sustenta també gràcies a un CRM de gestió que permet monitoritzar la informació d'ambdues parts, tant quantitativa com qualitativa, així com la pròpia de cadascuna de les operacions dutes a terme a través del servei. Aquesta informació permet, entre d'altres, veure tendències, automatitzar anàlisis per sectors i territoris, i fer propostes que permetin millorar el suport a la transmissió d'empreses del nostre país.
- Les activitats de sensibilització, informació i capacització: Reempresa ofereix múltiples activitats d'informació i de capacització per conèixer els seus serveis, així com la importància de preparar una transmissió amb anticipació. També dona eines a ambdues parts per poder afrontar el procés amb garanties, a través d'activitats formatives relacionades amb l'anàlisi empresarial, la viabilitat econòmica, la valoració d'empreses i tècniques de negociació, entre d'altres.
- La xarxa: actualment més de 100 entitats integren la xarxa Reempresa, institucions tant públiques com privades que permeten una capil·laritat al territori molt important, disposant a dia d'avui de més de 80 punts d'atenció i més de 200 tècnics treballant directament al servei.

Els serveis que ofereix Reempresa no tenen cap cost per a les persones usuàries, ni les persones cedents ni les persones reemprenedores.

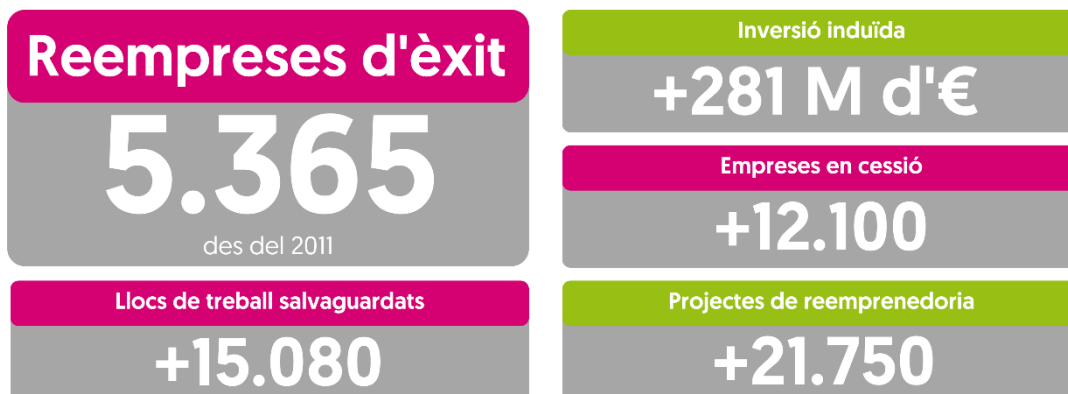


Al 2017 Reempresa va rebre el premi europeu de promoció empresarial en la categoria de millora de l'entorn econòmic atorgat per la Unió Europea, categoria que premia i reconeix aquelles polítiques innovadores a nivell nacional, local, o regional que promouen la fundació i el creixement de les empreses i la implementació del principi "pensar primer a petita escala", a favor de les PIMES.



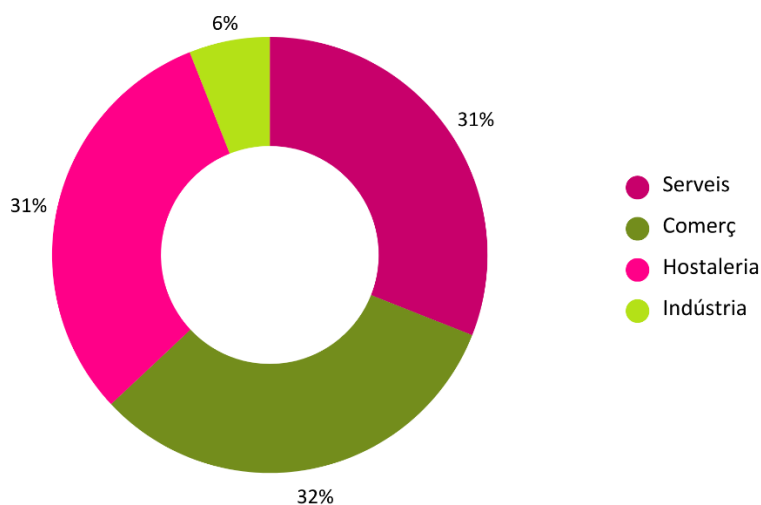
3. Principals resultats

Des de l'inici del servei de Reempresa, al juliol de 2011 i fins a principis de setembre de 2025 el servei de Reempresa ha assolit les següents magnituds:



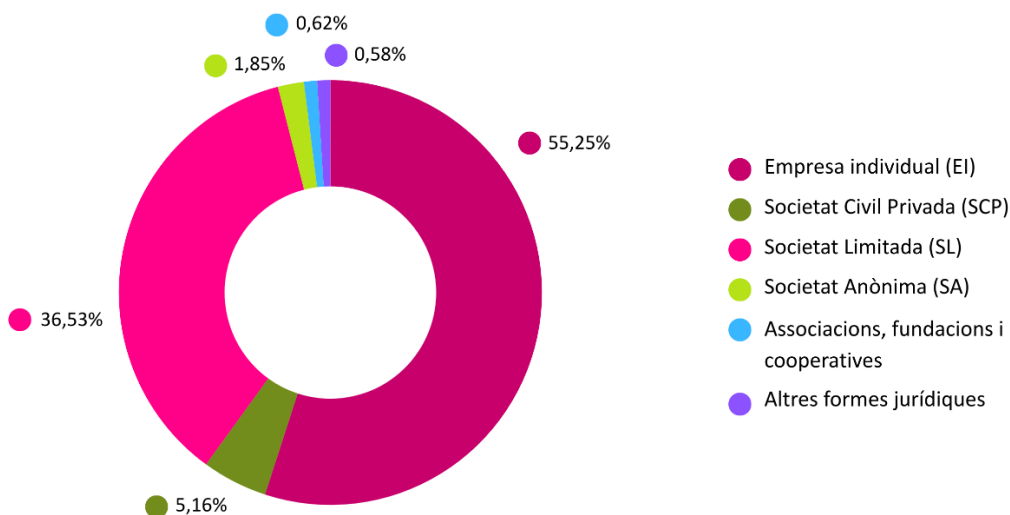
El preu mig de les compravendes que s'han produït al servei ha estat de 59.142,74€. A continuació es pot trobar més informació sobre els sectors, les formes jurídiques i la distribució territorial de les transmissions registrades, així com el número de llocs de treball salvaguardats.

Sectors de les reempreses d'èxit



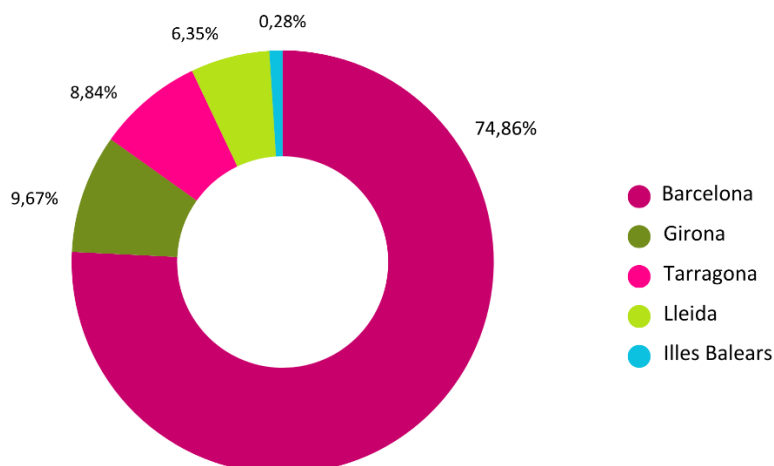
En acumulat des del 2011, els sectors serveis, comerç i hostaleria acaparen una mica més del 30% de les transmissions produïdes al servei de Reempresa. El sector industrial, malgrat ser menys representatiu, acumula el 6% de les transmissions registrades. Els sectors de les transmissions a Reempresa són un mirall del teixit empresarial català, on el pes del Retail, els serveis i l'hostaleria és hegemònic en l'àmbit PIME.

Forma jurídica de les empreses en venda



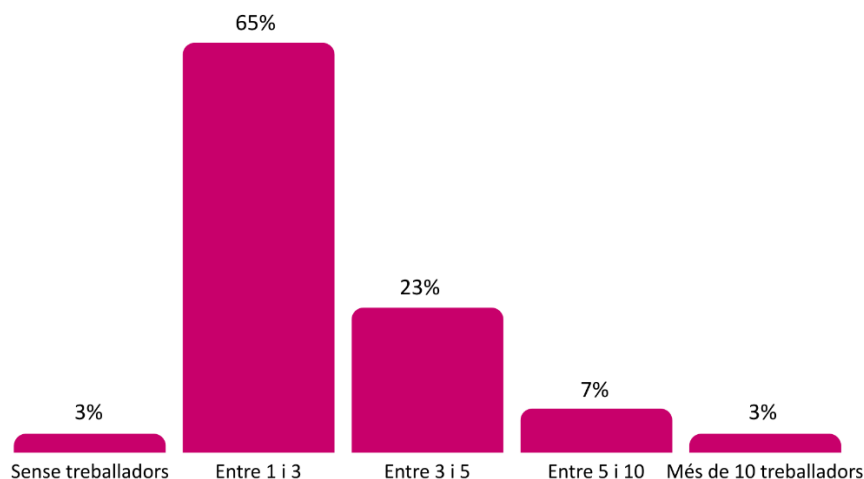
Des del 2011, més de la meitat de les empreses transmeses a través del servei de Reempresa tenien la forma jurídica d'empresari individual o autònom. Les Societats Limitades (SL) també hi tenen un pes rellevant, amb gairebé 4 de cada 10 transmissions. Altres formes jurídiques com les Societats Civils Privades (SCP) i les Societats Anònimes (SA) hi són menys freqüents, amb 1 de cada 20 i 2 de cada 100 respectivament.

Casos d'èxit per territori



La major part dels casos d'èxit en l'àmbit de la transmissió d'empreses s'han concentrat a la província de Barcelona, amb més de 7 de cada 10 operacions, seguida de Girona, Tarragona i Lleida amb el 9,67%, el 8,84% i el 6,35% respectivament. Aquestes xifres són un mirall del teixit empresarial català, amb una forta presència d'empreses a la província de Barcelona. Al territori Balear s'està impulsant el mercat recentment, però ja compta amb algunes transmissions exitoses.

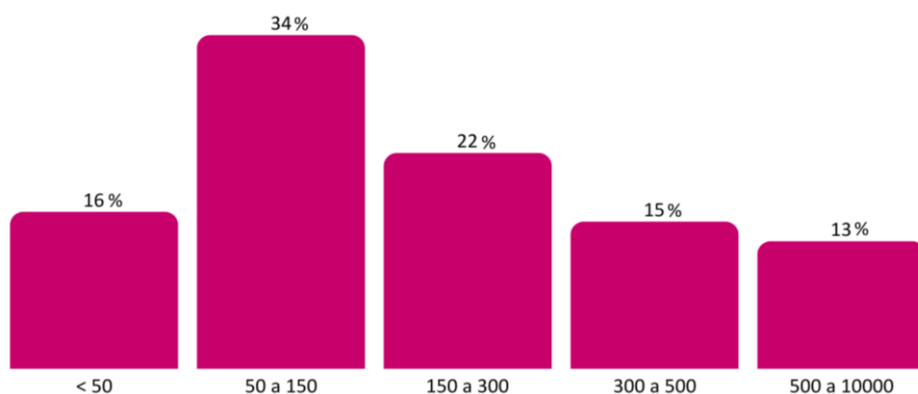
Empreses transmeses per volum de treballadors



La majoria de les empreses que s'han transmès a través del servei de Reempresa tenien entre 1 i 3 treballadors, un 23% tenia entre 3 i 5 i un 7% entre 5 i 10.

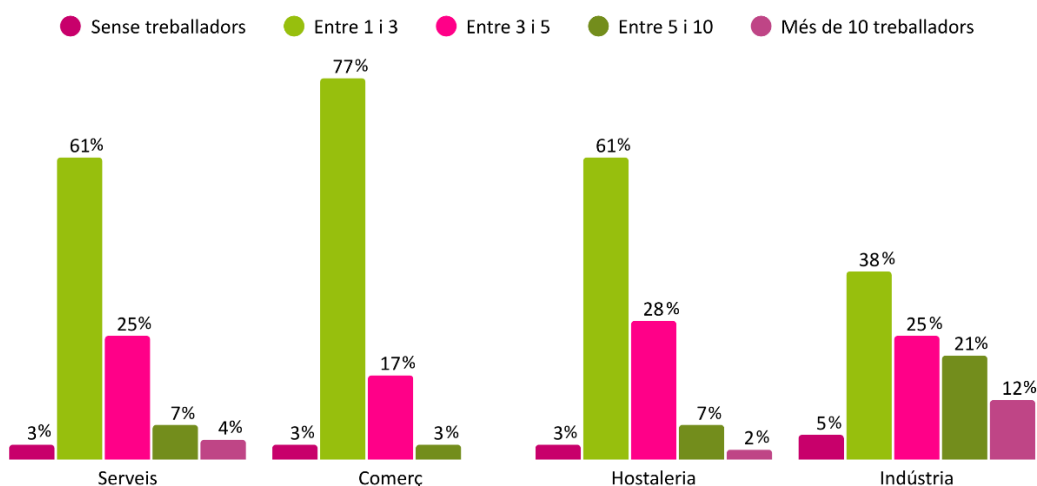
El mercat de la compravenda d'empreses a Reempresa es concentra, per tant, en el segment de l'empresa PIME, en especial de la micro i petita empresa, molt mancada de serveis professionalitzats de transmissió d'empreses i, d'altra banda, el segment més nombrós d'empreses al nostre país.

Facturació de les empreses en venda



La facturació de les empreses en venda es concentra principalment en les franges més baixes. El 34% de les empreses facturen entre 50.000 € i 150.000 €, i el 22% es troben en el tram de 150.000 € a 300.000 €. Un 16% factura menys de 50.000 €, mentre que un 15% se situa en la franja de 300.000 € a 500.000 €. Finalment, només el 13% supera els 500.000 € anuals. Aquestes dades mostren que la major part de les transmissions corresponen a empreses petites i de dimensió reduïda.

Empreses transmeses per volum de treballadors i sectors

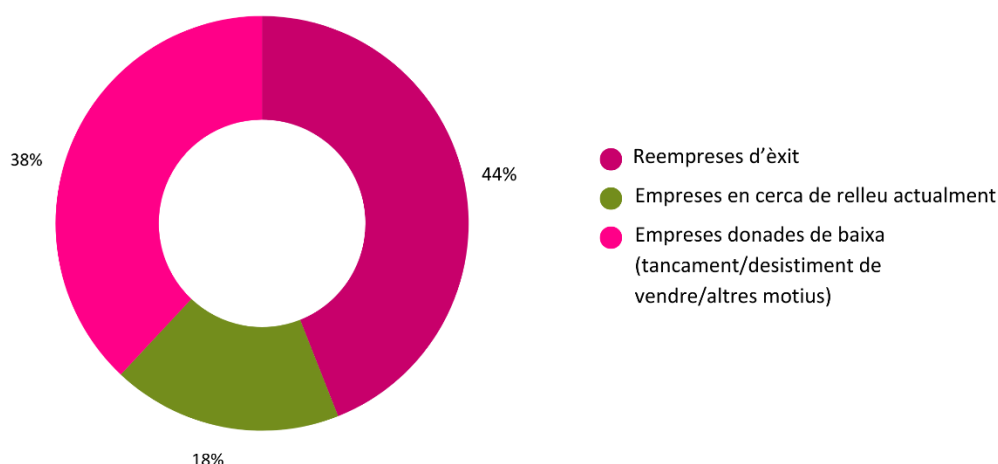


Es pot observar com en els sectors comerç, serveis i hostaleria, el gran gruix de les empreses transmeses tenia entre 1 i 3 treballadors. Aquest % continua sent l'hegemònic a la indústria, però s'observa com empreses de més de entre 5 i 10 treballadors i de més de 10 treballadores tenen més pes en comparació amb els altres sectors.

4. Ràtio d'èxit de Reempresa

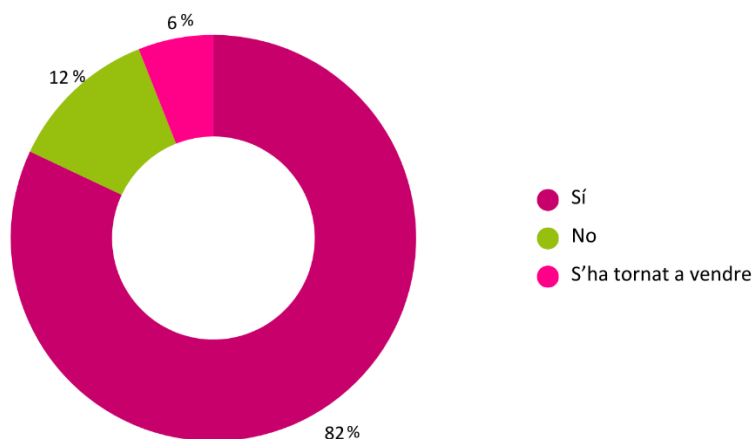
Per avaluar la ràtio d'èxit del servei de Reempresa es posa el focus en dos aspectes: la taxa de transmissibilitat de les empreses que es donen d'alta al servei de Reempresa, és a dir, quantes empreses donades d'alta s'aconsegueixen vendre, i la taxa de supervivència empresarial un cop s'ha produït la transmissió, és a dir, la supervivència post-transfer.

Ràtio de transmissibilitat del servei de Reempresa



Des del 2011, gairebé la meitat de les empreses que han iniciat un procés de relleu han estat reempreses amb èxit. 4,4 de cada 10 empreses en venda han aconseguit trobar un comprador i continuar l'activitat empresarial. Tot i això, gairebé 4 de cada 10 empreses han acabat donades de baixa per tancament, desistiment o altres motius. Per altra banda, 2 de cada 10 empreses es troben encara en procés de recerca de relleu.

Taxa de supervivència empresarial post transfer



De manera periòdica, el servei de Reempresa contacta amb totes les transmissions que s'han produït al llarg dels anys, preguntant a les persones reemprenedores que van fer l'adquisició si l'empresa continua o no en funcionament, entre d'altres preguntes. Aquest estudi, l'estudi post transfer, és de màxim interès per saber com han evolucionat les empreses un cop s'han transmès, i també permet comparar la taxa de supervivència de les empreses transmeses amb la taxa de supervivència empresarial en projectes de nova creació.

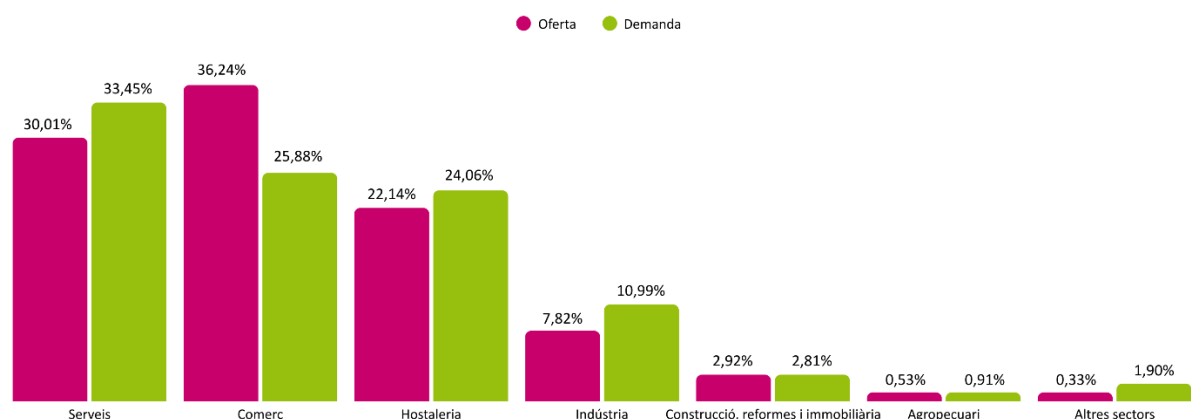
En la darrera onada d'enquestes, a finals de 2024, s'observa com el 82% de les empreses transmeses a través del servei continuen en funcionament després de la transmissió, un 12% han tancat i un 6% s'han tornat a vendre. Aquesta taxa de supervivència és molt alta, en comparació amb taxes de supervivència en creació d'empreses, i és d'especial rellevància ja que s'ha tingut en compte l'efecte de la pandèmia que es va viure al 2020.

La reempresa d'empreses es consolida, per tant, com una manera molt més segura i de menys risc per a una persona emprenedora que desitgi impulsar el seu projecte d'emprenedoria, en comparació amb la creació d'empreses.

5. Oferta vs demanda

Una dada molt rellevant en qualsevol mercat és la interacció entre oferta i demanda. Quant més encaix existeixi, més fàcil serà la transmissió d'empreses i, per tant, evitar que les empreses tanquin. A continuació es pot veure les diferències entre oferta i demanda per sectors, per territori i també la diferència entre valor i preu per sectors.

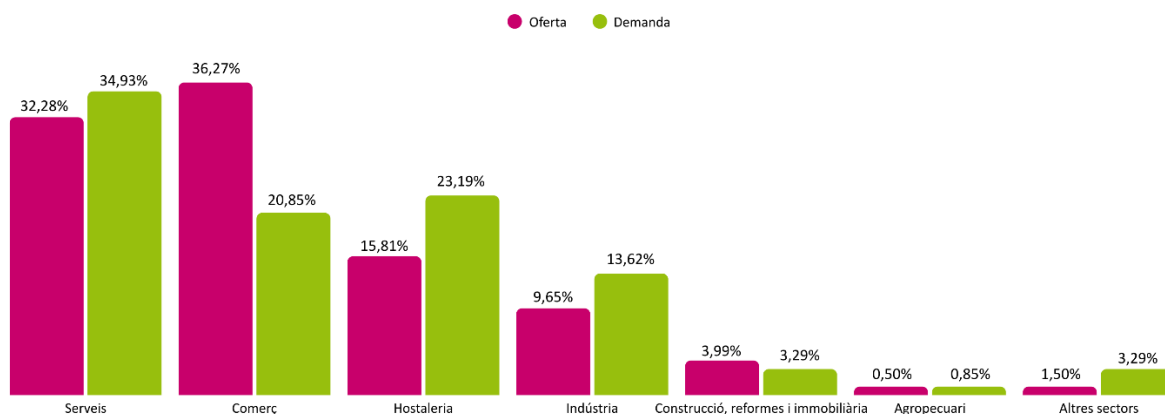
Oferta vs demanda per sectors



Es pot observar en aquest gràfic la diferència entre oferta i demanda per sectors acumulat des de l'inici del servei. Mentre que el comerç destaca per tenir més oferta que demanda, els sectors de serveis, hostaleria i indústria mostren una demanda superior a l'oferta en termes percentuals. En concret, en termes relatius i agregats des

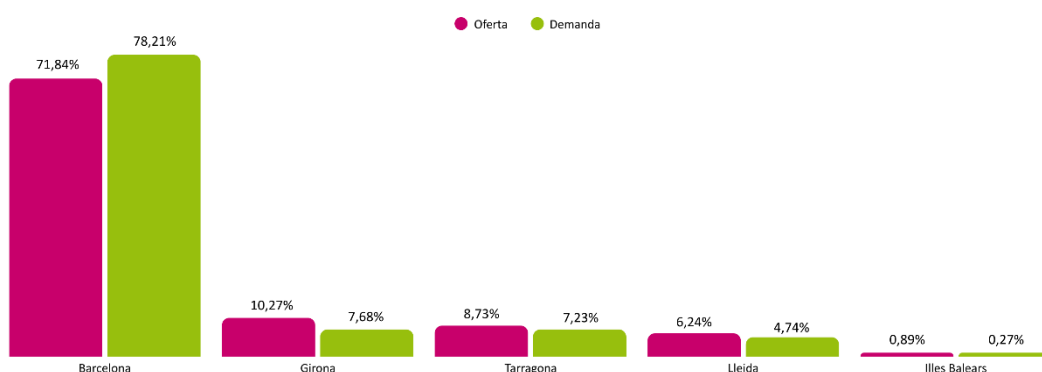
de 2011, el sector serveis i industrial presenten un 3% d'excés de demanda sobre oferta i el sector hostaler d'un 2%. Tanmateix, el sector comerç presenta una sobre oferta en termes relatius de més de 10 punts percentuals.

Oferta vs demanda per sectors 2025



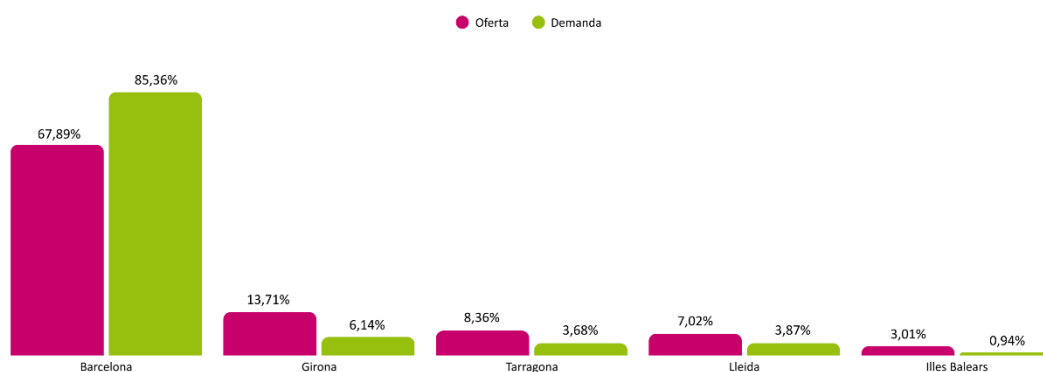
Per saber quines si aquest decalatge entre oferta i demanda per sectors s'atenua o si, per contra, s'aguditza, s'analitza la diferència entre oferta i demanda en termes relatius només per l'any 2025. En aquest cas s'observa com el decalatge en termes relatius entre oferta i demanda al sector comerç és encara més gran de 16 punts percentuals, fet que sembla indicar que la tendència és que s'eixampli més la diferència entre oferta i demanda en aquest sector, podent significar que sigui més complicat cedir amb èxit un negoci del sector comerç. El sector serveis redueix la diferència entre oferta i demanda en termes relatius, passant del 3% en agregat al 2%. Tanmateix, la diferència entre oferta i demanda és superior a l'agregat en els sectors hostaler i industrial, observant-se un excés de demanda sobre oferta de gairebé 4 punts percentuals en el cas de la indústria i de més de 7 punts percentuals en el cas de l'hostaleria. Sembla que en aquests sectors el relleu serà més fàcil.

Diferència entre oferta i demanda per territori 2011-2025



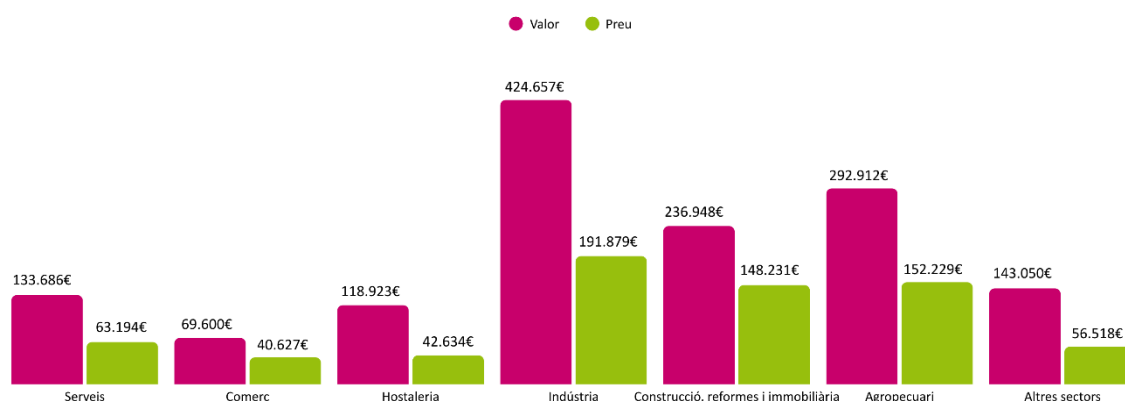
En termes percentuals i de manera agregada des de 2011, es pot observar que la província de Barcelona és la única que acumula més demanda que no pas oferta en termes percentuals, amb un decalatge de gairebé 7 punts percentuals. A la resta de províncies catalanes, l'oferta supera la demanda en percentatge. Succeeix el mateix a les Illes Balears, on s'observa també més oferta que demanda en termes relatius.

Diferència entre oferta i demanda per territori 2025



Si es posa el focus només al 2025, es pot observar com s'eixampla la diferència entre oferta i demanda a la província de Barcelona, amb un decalatge de gairebé 20 punts percentuals. Sembla doncs que, en termes relatius, és més fàcil trobar relleu a la província de Barcelona al superar la demanda a l'oferta. A la resta de províncies però la tendència és la contrària, creix l'oferta en detriment de la demanda en termes percentuals.

Valor vs preu per sectors



Quan una empresa es vol transmetre a través del servei de Reempresa es va un treball conjunt amb la persona empresària per definir la proposta i fer un exercici de valoració. Molt sovint, a través de les negociacions, es produeixen canvis tant en la fórmula de la

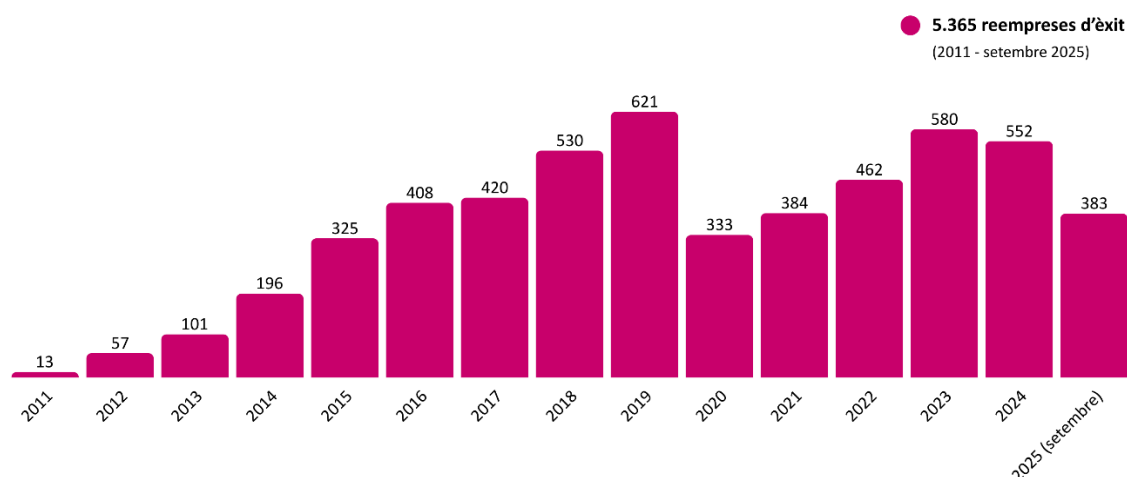
transacció com en la composició del valor de la mateixa. Factors com ara, vendre una societat mercantil o només l'activitat, la continuïtat o no dels treballadors i del propi cedent durant un temps, el mètode de pagament o altres riscos afectes a l'empresa poden afectar molt a la construcció del preu definitiu.

En aquest context, s'observen substancials decalatges entre oferta i demanda per sectors. Al sector hostaler és on més diferència s'observa amb una reducció del preu sobre valor superior al 64%, seguit dels sectors industrial o serveis amb una reducció de preu sobre valor del 50%.

6. L'evolució del mercat de la compravenda d'empreses 2011-2025

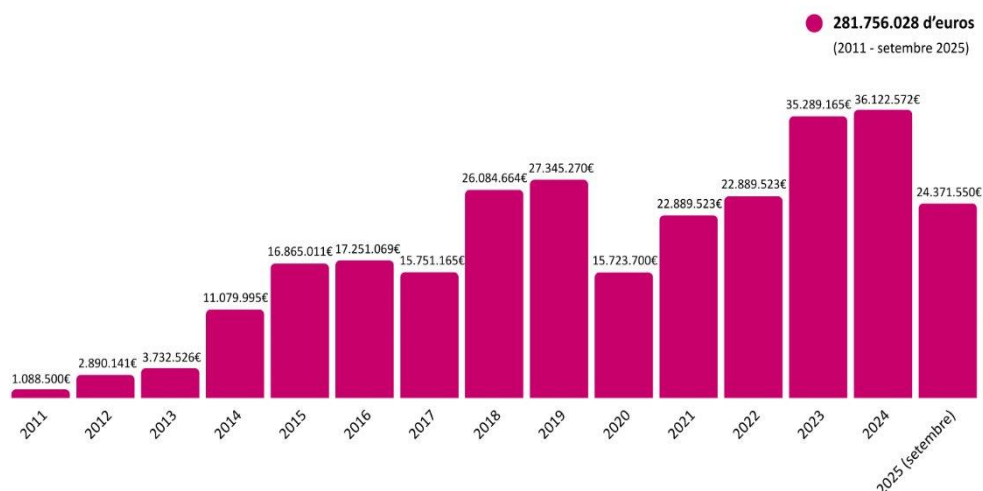
En els següents gràfics es pot trobar informació sobre l'evolució de les transaccions monitoritzades a través del servei de Reempresa al llarg del període 2011- 2025.

Reempreses d'èxit per anys



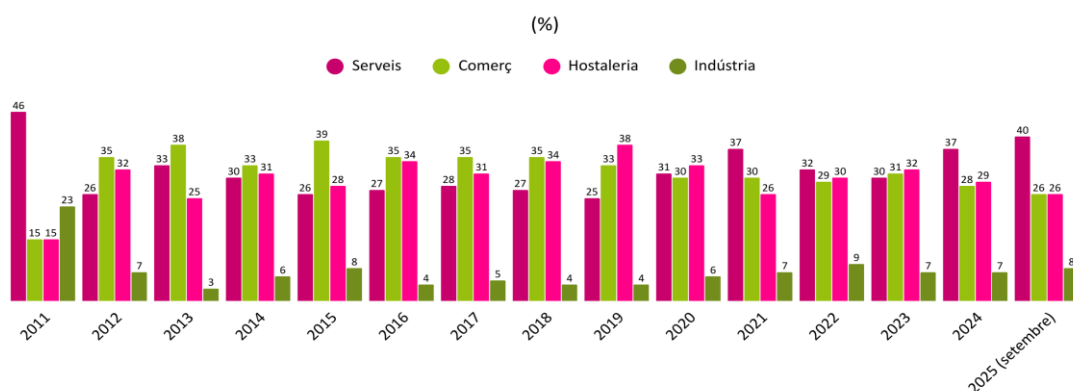
Des del 2011, el nombre de reempreses d'èxit ha mostrat una clara tendència a l'alça, assolint un màxim històric en el 2019 amb 621 casos d'èxit. La pandèmia va provocar una davallada en el 2020, però la recuperació del mercat de la compravenda d'empreses en els últims anys ha estat progressiva. Els anys 2023 i 2024 han mantingut nivells elevats d'activitat. Amb 383 reempreses fins al setembre del 2025, es preveu que l'any tanqui amb dades similars als anys precedents. El total acumulat és de 5.365 reempreses d'èxit.

Inversió induïda per anys



La inversió induïda és la suma dels preus efectivament pagats per a l'adquisició de les empreses, així com altres inversions relacionades amb la compravenda que ha hagut d'incórrer la part compradora. La inversió induïda va, per tant, molt relacionada amb les transmissions registrades cada any. Des del 2011 fins al setembre del 2025, la inversió induïda fruit de les transmissions d'empreses ha assolit un volum global de 281,7 milions d'euros. L'evolució mostra un fort creixement a partir del 2014, amb màxims assolits els anys 2018 i 2019, superant els 26 i 27 milions d'euros respectivament. Tot i la caiguda del 2020, la tendència es recupera amb força en els anys següents, destacant especialment el 2023 i 2024, amb més de 35 milions d'euros cadascun. Fins al setembre de 2025, s'ha acumulat més de 24 milions d'euros, confirmant la consolidació del creixement del mercat de compravenda d'empreses.

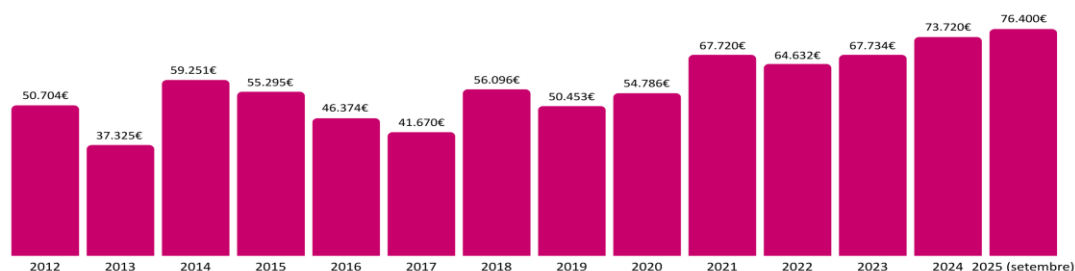
Evolució de les reempreses d'èxit per sectors i anys



Des del 2011, les reempreses d'èxit s'han concentrat sobretot en el sectors dels serveis, comerç i hostaler. En particular el sector serveis ha mantingut una presència destacada

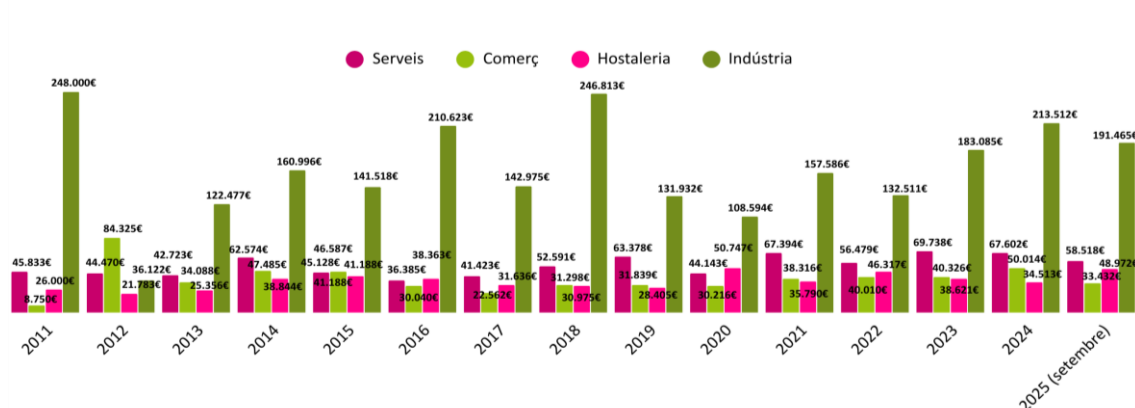
al llarg dels anys, amb màxims recents del 40% el 2025 (fins setembre). El comerç i l'hostaleria han tingut un pes similar i constant, situant-se habitualment entre el 25% i el 35% de les transmissions. Per la seva banda, el sector industrial ha tingut una participació molt més reduïda, però constant al llarg dels anys, d'entre el 3 i el 9%.

Evolució del preu mig de cessió



Des del 2012, el preu mitjà de cessió de les empreses ha mostrat una evolució amb fluctuacions, però amb una clara tendència a l'alça en els darrers anys. Després d'uns inicis més irregulars, amb descensos en el 2013 i el 2017, a partir del 2022 es consolida un creixement sostingut. Els darrers exercicis mostren màxims històrics, amb una mitjana de 73.720 € en el 2024 i de 76.400 € fins al setembre de 2025.

Evolució del preu mig de cessió per sectors

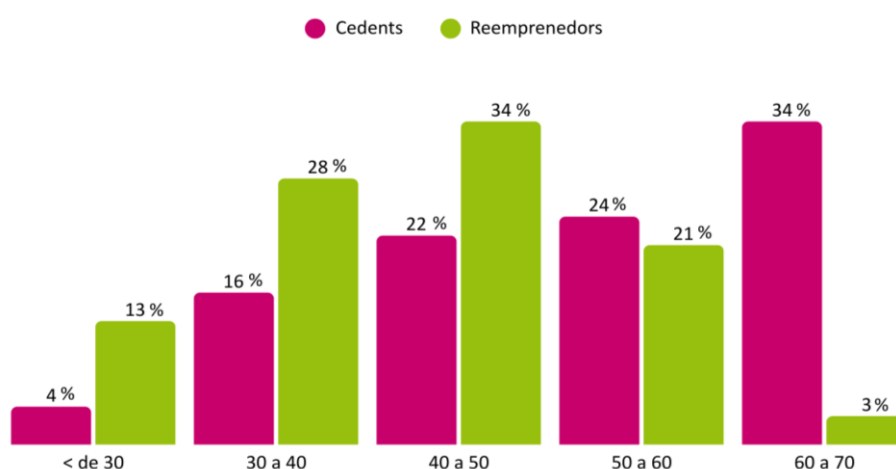


El sector industrial concentra les operacions de major valor econòmic, amb puntes destacades com la del 2018 amb 246.813€, mantenint-se de manera constant per sobre de la resta. En canvi, els sectors de serveis, comerç i hostaleria presenten imports més estables i homogenis, amb oscil·lacions que se situen majoritàriament en una franja d'entre 25.000 € i 70.000€. Aquesta diferència posa de manifest que, tot i que la majoria de transmissions es produeixen en serveis, comerç i hostaleria, és a la indústria on es concentren les operacions de major volum econòmic.

7. El perfil de les persones usuàries

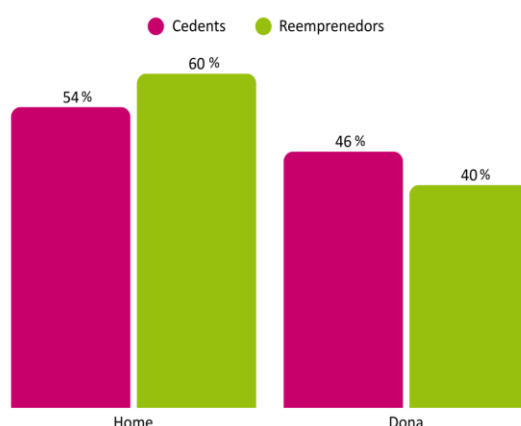
Darrera de cada empresa o projecte reemprenedor hi ha persones amb necessitats diverses. A continuació es pot trobar més informació sobre el perfil de les persones usuàries del servei de Reempresa, tant el perfil de la persona que vol vendre, la persona cedent, com la persona que vol comprar, la persona reemprenedora. Val la pena destacar que dins dels projectes reemprenedors hi ha persones físiques i també persones jurídiques, és a dir, empreses que cerquen adquirir altres empreses com a mecanismes de creixement inorgànic.

Edat de les persones cedents i de les persones reemprenedores



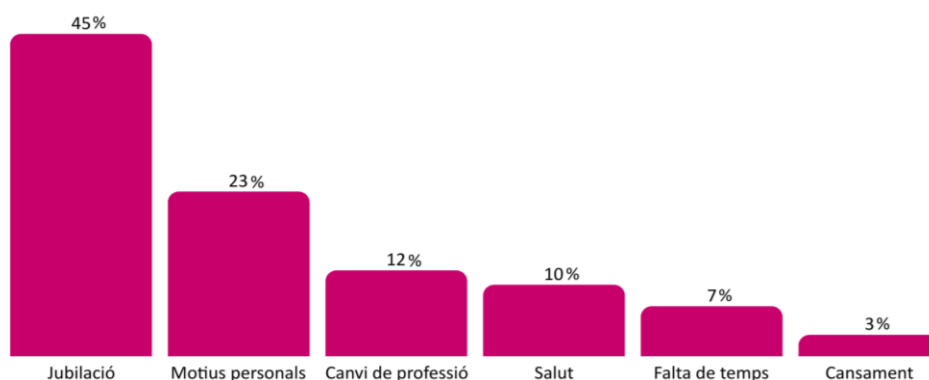
En el moment de l'alta, més de la meitat de les persones empresàries tenia més de 50 anys, i un 34% més de 60. De fet només un 20% tenia menys de 40 anys en el moment de l'alta. En el cas de les persones reemprenedores, més del 60% tenien entre 30 i 50 anys, essent la franja de 40 a 50 anys l'edat més freqüent per reemprendre, amb un 34% dels casos.

Gènere de les persones cedents i de les persones reemprenedores



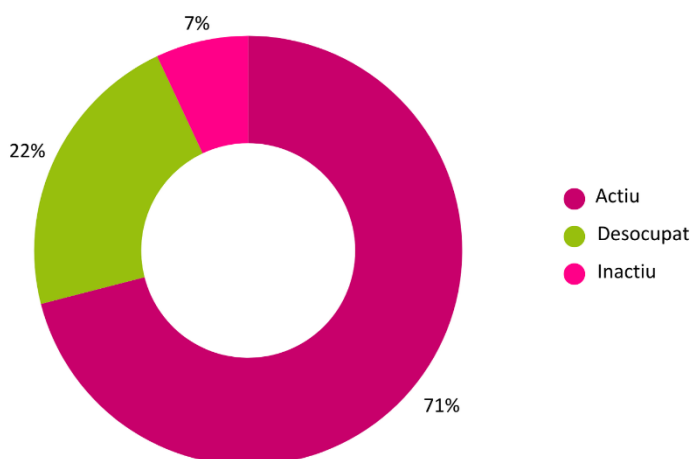
Pel que fa al gènere de les persones cedents i reemprenedores, hi ha una majoria d'homes tant en la part cedent com en la reemprenedora. Els homes representen el 54% dels cedents i arriben al 60% en el cas dels reemprenedors. Per contra, les dones són el 46% entre els cedents i el seu pes es redueix fins al 40% entre les persones reemprenedores. Aquestes dades mostren que, malgrat una presència femenina significativa, encara persisteix un desequilibri de gènere en el procés de transmissió empresarial.

Motivació de la venda de les persones cedents



La motivació principal de la venda per part de les persones cedents és la jubilació, que resulta en gairebé 1 de cada 2 transmissions. En segon lloc, hi trobem els motius personals, que representen gairebé 1 de cada 4 casos. Altres raons, amb menys pes, són el canvi de professió, problemes de salut, la manca de temps i, finalment, el cansament. Aquestes dades mostren que la transmissió d'empreses és sovint una conseqüència natural del cicle vital i professional de la persona cedent.

Situació laboral de les persones reemprenedores

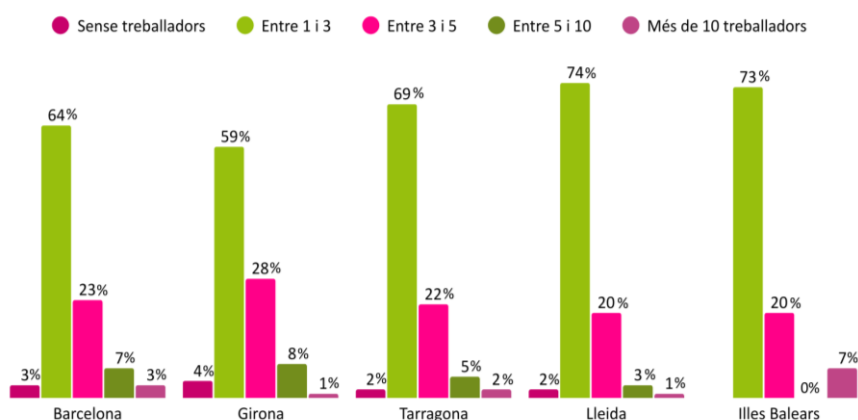


La majoria de les persones reemprenedores es troben en una situació activa amb un 71%, ja sigui treballant per compte aliena o bé per compte pròpia, amb la seva pròpia empresa. Per contra, un 22% es troben desocupats i un 7% estan en estat inactiu, indicant una presència menor en aquests dos últims estats. Aquesta distribució posa de manifest que una gran part de les persones reemprenedores ja estan ocupades quan decideixen comprar una empresa en funcionament.

8. Distribució territorial

A continuació es pot trobar informació del mercat de la compravenda d'empreses per les quatre províncies catalanes.

Número de llocs de treball salvaguardats per territori

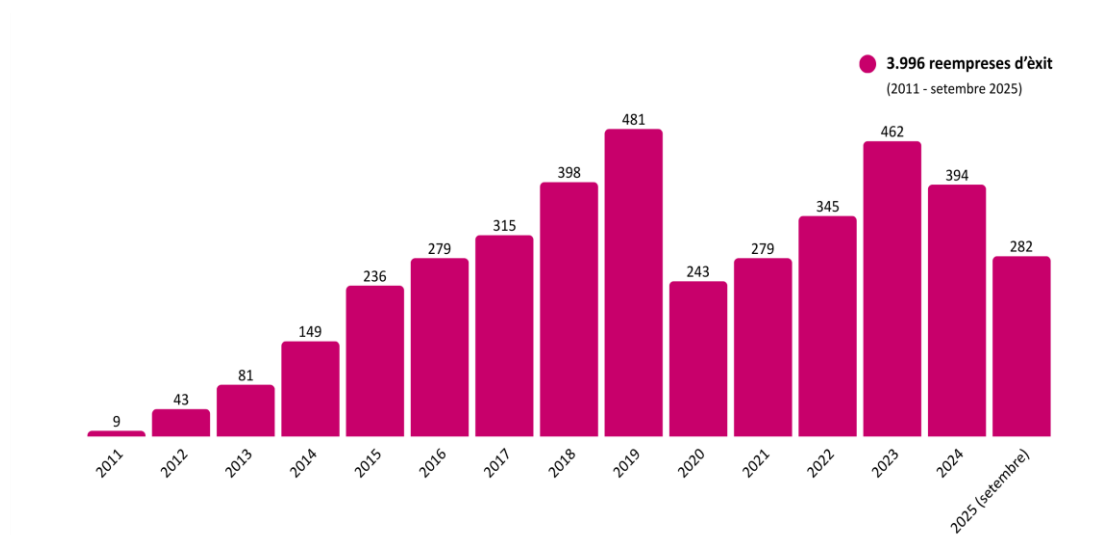


La gràfica mostra una distribució variada segons la província. A Barcelona, un 64% de les empreses tenen entre 1 i 3 treballadors, mentre que un 23% tenen entre 3 i 5

treballadors. Girona presenta una proporció similar, amb un 59% de les empreses que tenen entre 1 i 3 treballadors i un 28% que tenen entre 3 i 5 treballadors. Tarragona i Lleida mostren una tendència similar, amb un 69% i un 74% de les empreses respectivament que tenen entre 1 i 3 treballadors, mentre que les empreses amb més de 10 treballadors són pràcticament inexistentes. Finalment, a les Illes Balears, un 20% de les empreses tenen entre 3 i 5 treballadors, destacant-se un 73% de les empreses que tenen entre 1 i 3 treballadors.

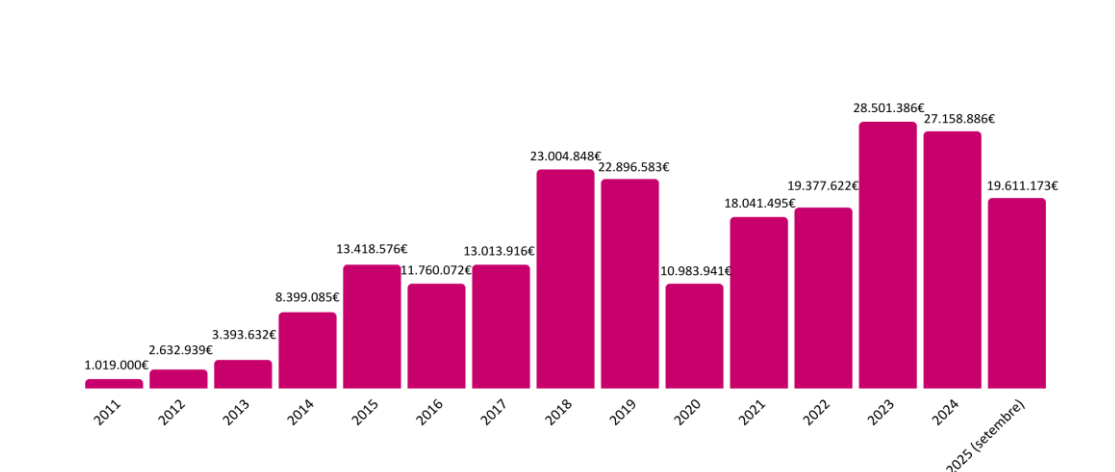
a) Província de Barcelona

Reempreses d'èxit per anys a la província de Barcelona



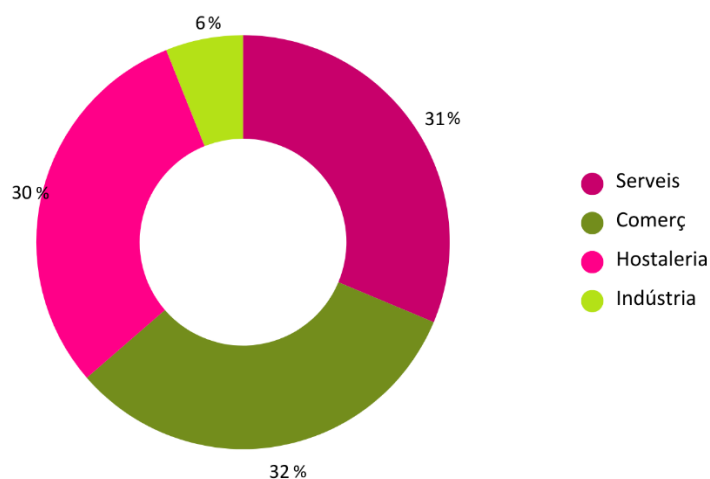
La gràfica mostra l'evolució de les reempreses d'èxit a la província de Barcelona des de 2011 fins a setembre de 2025. A l'arrancada del servei ja s'observen més de 50 casos d'èxit entre 2011 i 2012, i a partir de 2014, les xifres comencen a créixer de manera més significativa, arribant a un punt àlgid en el 2019 amb 481 reempreses d'èxit. Després, la xifra es va reduir lleugerament els dos anys següents fruit de la pandèmia, fins que en el 2023 es van fer repunt amb 462 reempreses d'èxit. En el 2024 es van fer menys operacions, però s'espera superar la xifra aquest 2025.

Inversió induïda de les reempreses d'èxit a la província de Barcelona



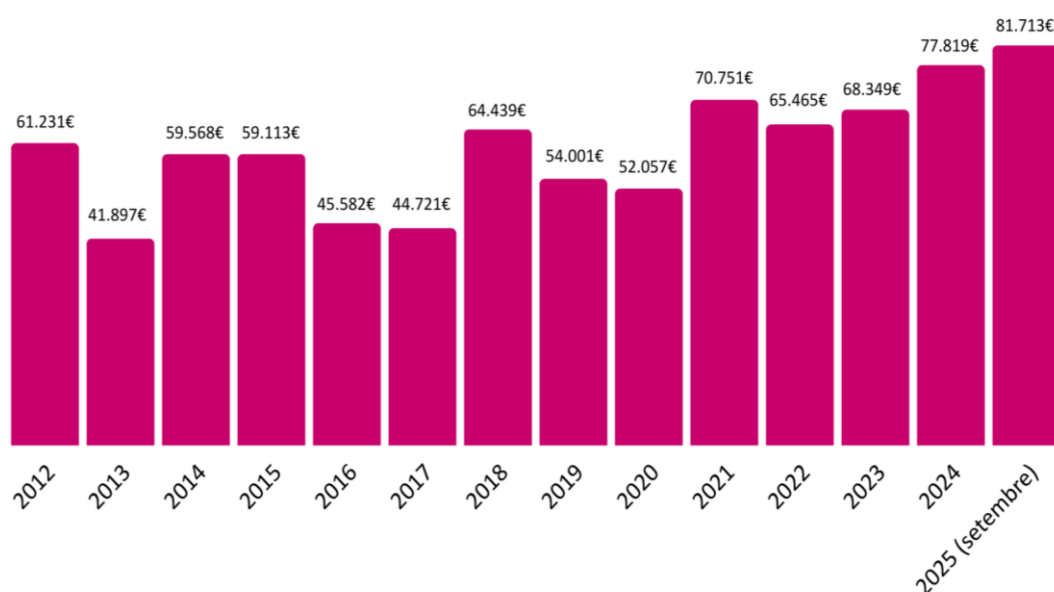
L'evolució de la inversió induïda a la província de Barcelona mostra un creixement destacat des de 2011. Els primers anys, la xifra va ser relativament baixa, amb 1.019.000€ en el 2011 i 2.632.939€ en el 2012. A partir de 2014, la inversió va començar a augmentar de manera considerable, arribant a 8.399.085€. El punt més alt es va aconseguir en el 2023, amb una inversió de 28.501.386€.

Sectors de les reempreses d'èxit a la província de Barcelona



La distribució de les reempreses d'èxit a la província de Barcelona es concentra principalment en tres sectors: serveis, comerç i hostaleria, amb una distribució quasi igualada, entre el 30 i el 32% de les reempreses d'èxit en cada cas. El sector de la indústria és el menys representat, amb només el 6% reempreses d'èxit.

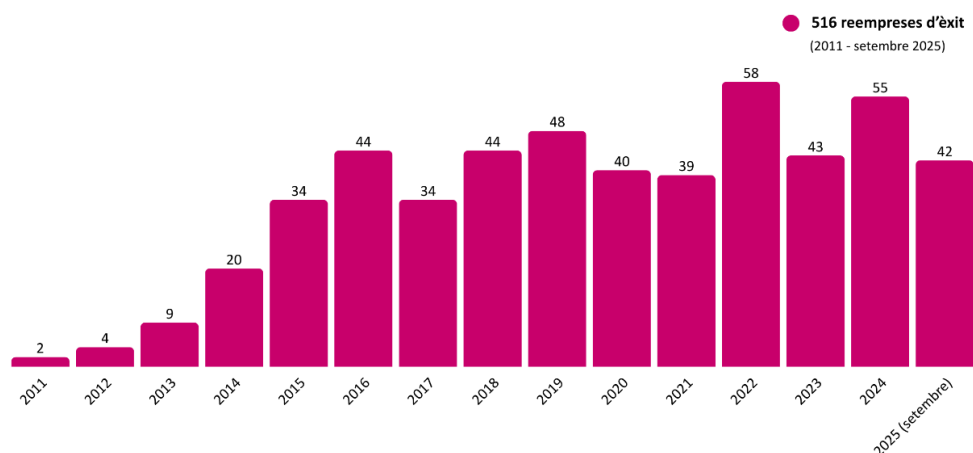
Evolució preu mig de les empreses venudes a la província de Barcelona



La gràfica mostra l'evolució del preu mig a Barcelona des de 2012 i fins a 2025. En general, es veu un creixement constant del preu al llarg dels anys. Des de 2013, on es va registrar una baixada significativa a 41.897 €, el preu ha anat augmentant progressivament fins arribar als 81.713 € al setembre de 2025. Aquesta tendència reflecteix un increment notable, amb un salt destacat entre el 2020 (52.057 €) i el 2021 (70.751 €), i el manteniment d'un nivell alt fins al 2025, on el preu mitjà continua en ascens.

b) Província de Girona

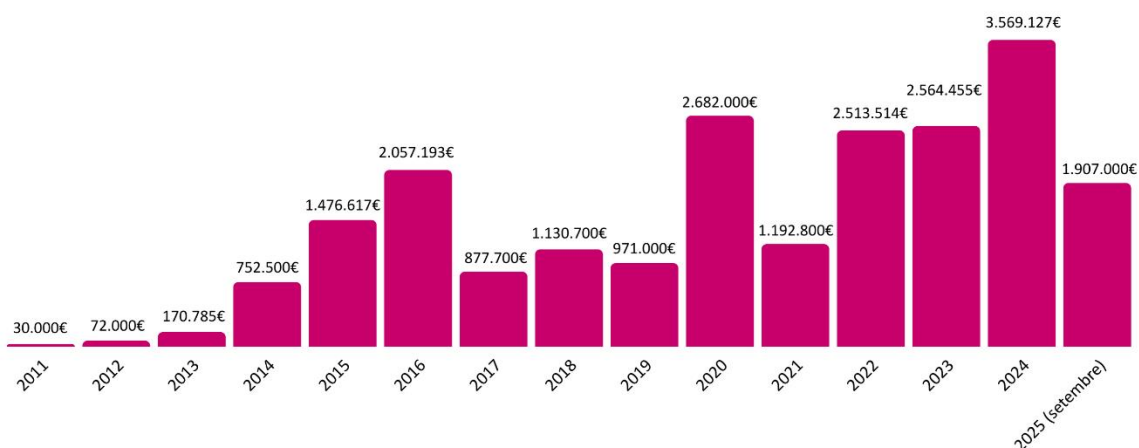
Reempreses d'èxit per anys a la província de Girona



A la província de Girona s'observa que va ser al 2022 l'any amb més transmissions registrades amb 58, seguit del 2024, amb 55. Val la pena destacar que fins setembre de

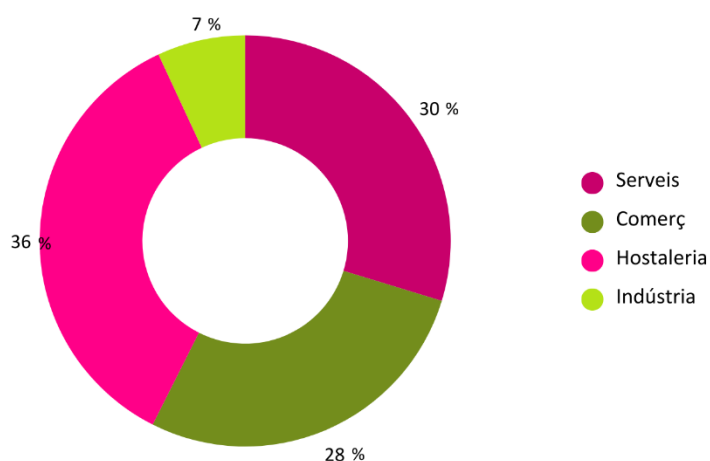
2025 ja s'han produït 42 transmissions, gairebé totes les que es van registrar en tot l'any 2023.

Inversió induïda de les reempreses d'èxit a la província de Girona



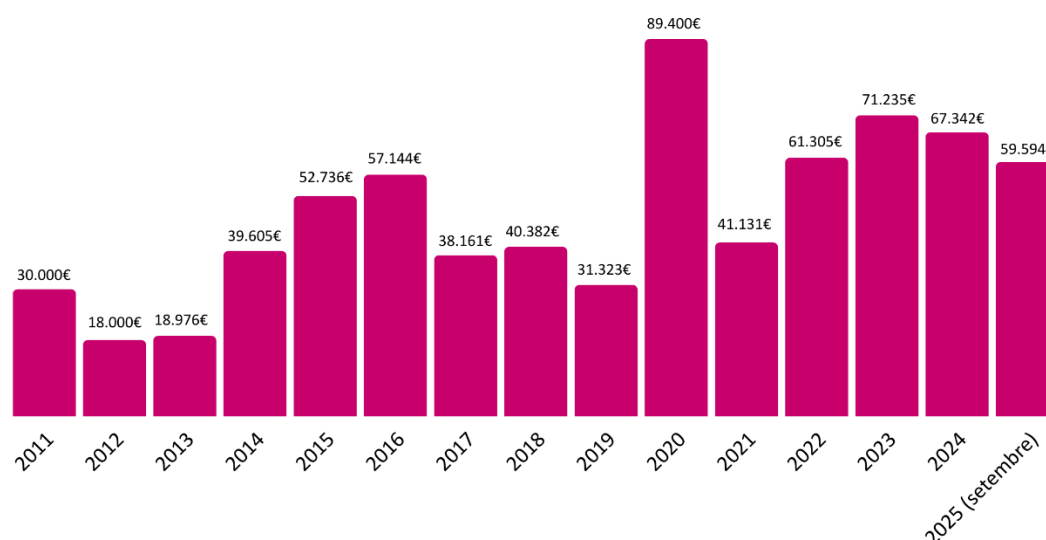
En relació a la inversió induïda, l'any amb més import registrat va ser el 2024, amb més de 3,5 milions d'euros, un milió d'euros més que el següent any amb més inversió induïda, que va ser el 2020, amb 2,6 milions d'euros.

Sectors de les reempreses d'èxit a la província de Girona



El sector amb més reempreses d'èxit a la província de Girona és el sector hostaler, amb un 36% dels casos, seguit pel sector serveis amb un 30%, i el sector comerç amb un 27%. El sector industrial representa un 7% dels casos a la província.

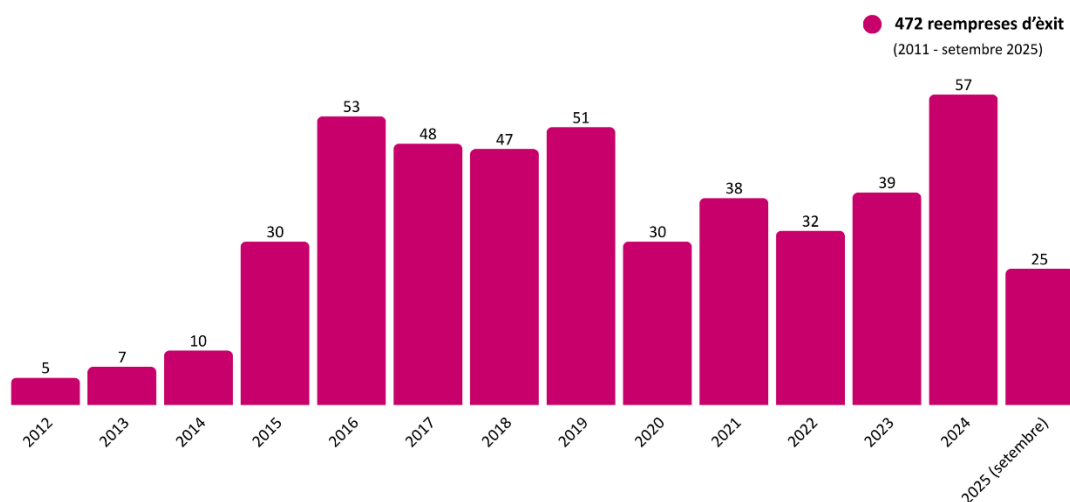
Evolució preu mig de les empreses venudes a la província de Girona



El preu mig més elevat registrat a la província de Girona curiosament va ser al 2020, amb un preu de cessió mig de més de 89k€. Tanmateix es mostra com un any atípic, ja que el preu mig oscil·la pre-covid entre els 30.000 i els 55.000, mentre que puja al voltant del 60.000 i 70.000€ a partir del 2022.

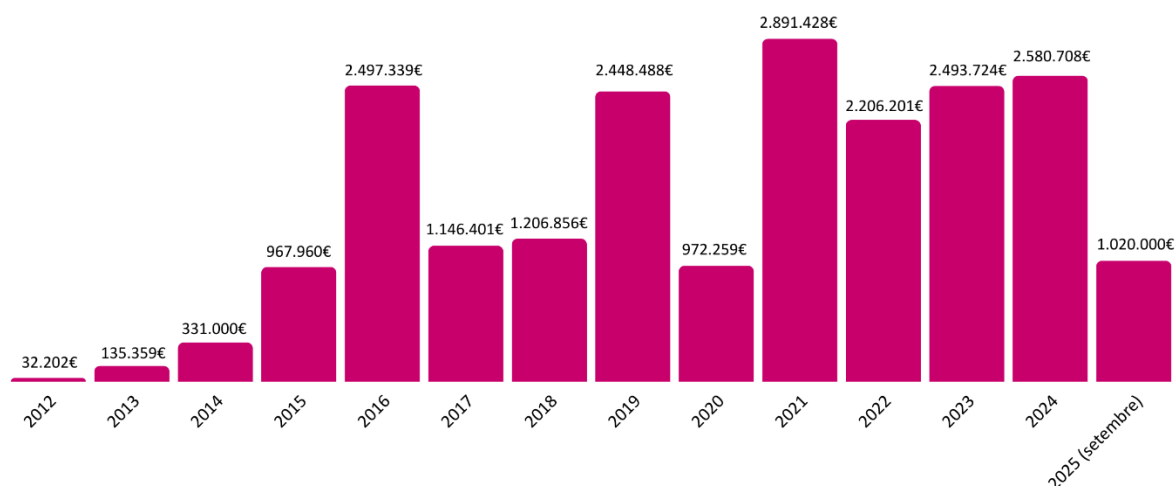
c) Província de Tarragona

Reempreses d'èxit per anys a la província de Tarragona



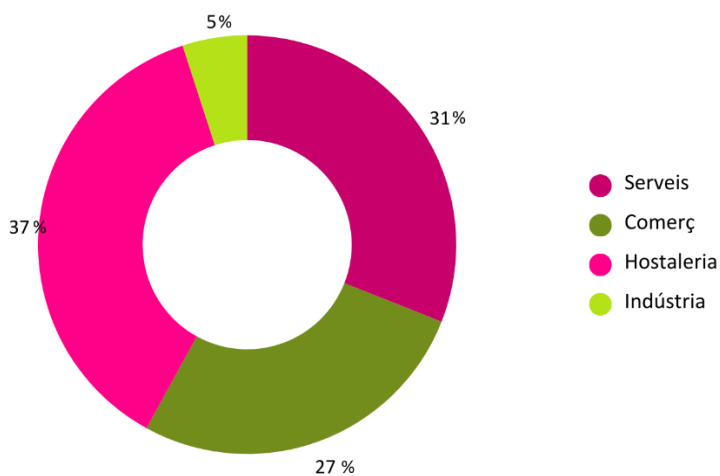
A la província de Tarragona l'any amb més casos d'èxit registrats va ser al 2024, amb 57 casos, seguit del 216, amb 56, o el 2019, amb 51 casos.

Inversió induïda de les reempreses d'èxit a la província de Tarragona



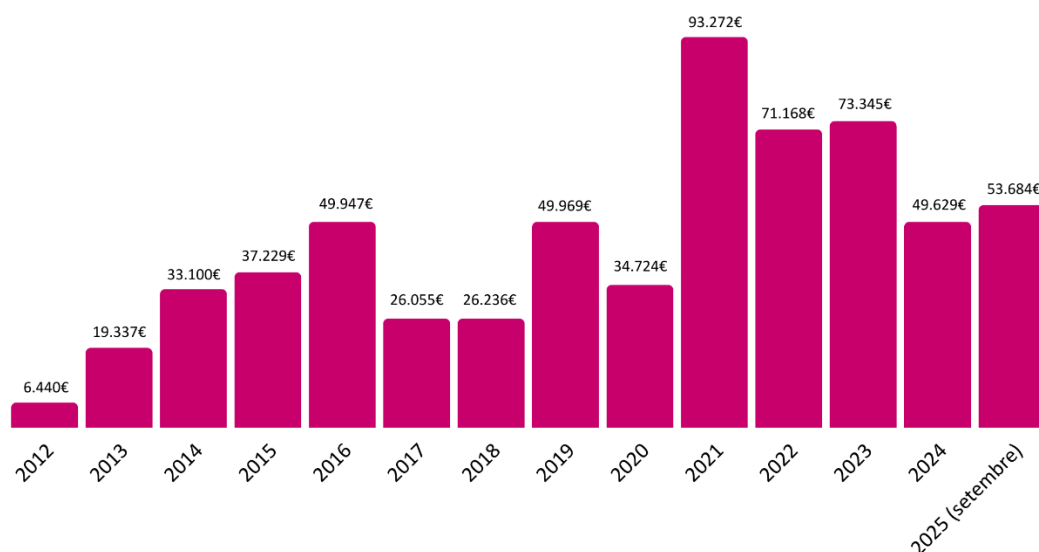
La inversió induïda més alta es va registrar al 2021, amb 2,8 milions d'euros, seguit pel 2024, amb més de 2,5 milions d'euros registrats.

Sectors de les reempreses d'èxit a la província de Tarragona



A nivell sectorial, el sector hostaler és el predominant, amb un 37% dels casos d'èxit, seguit pel sector serveis, amb un 31% i el sector comerç, amb un 27%.

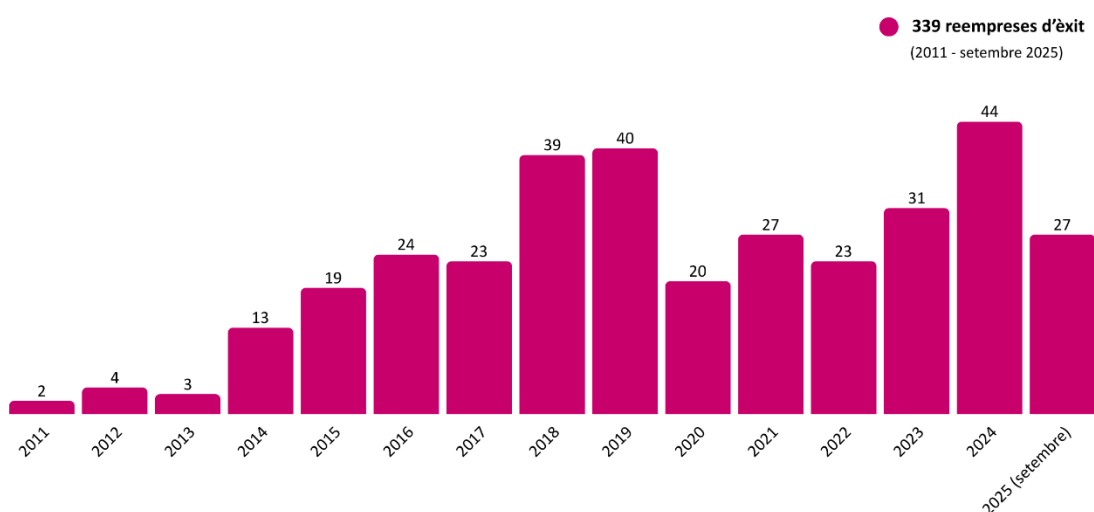
Evolució preu mig de les empreses venudes a la província de Tarragona



S'observa a la província de Tarragona una clara diferència entre els preus mitjos registrats abans del Covid i després. Mentre que en l'etapa pre-covid el preu mig més elevat no va arribar als 50.000€, a partir de 2021 els preus es disparen, essent al 2021 l'any amb un preu mig més alt, de més de 93.000€. S'observa una tendència a la normalització dels preus en aquesta província a partir de 2024, tendència que veurem si s'acaba de confirmar a tancament de 2025, on a setembre s'observa un preu mig de 53.684€.

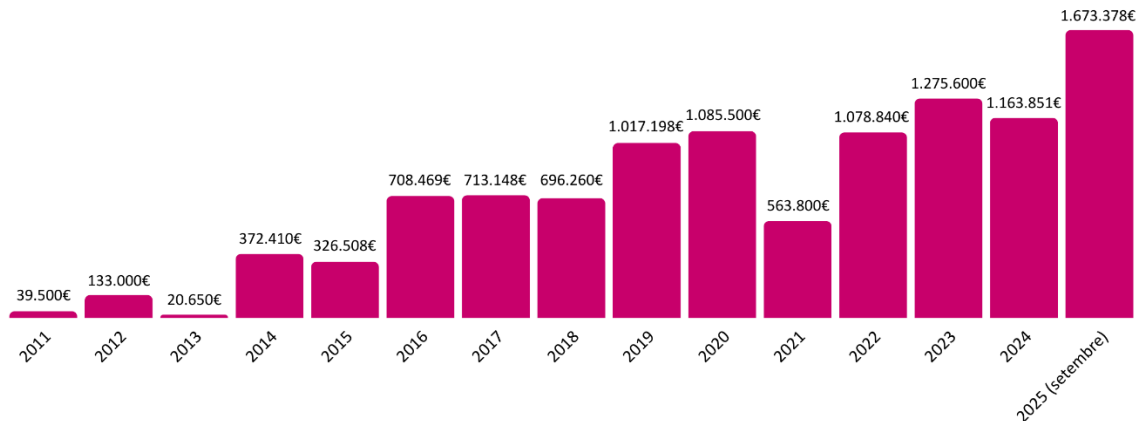
d) Província de Lleida

Reempreses d'èxit per anys a la província de Lleida



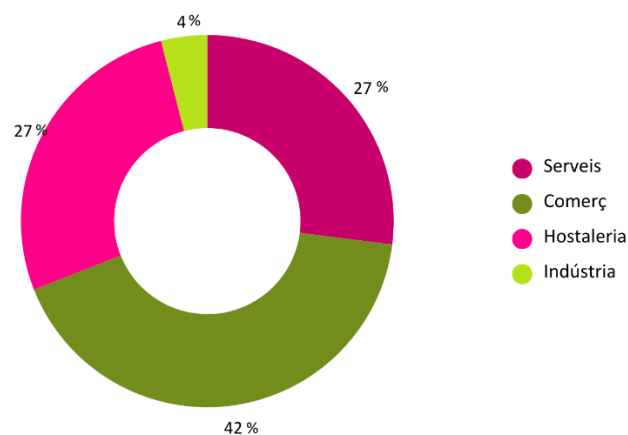
L'ant amb més reempreses d'èxit observades a la demarcació de Lleida va ser el 2024, amb 44 operacions, superant així la xifra assolida al 2019, de 40 operacions. De moment, a setembre de 2025 ja s'han produït 27 operacions.

Inversió induïda de les reempreses d'èxit a la província de Lleida



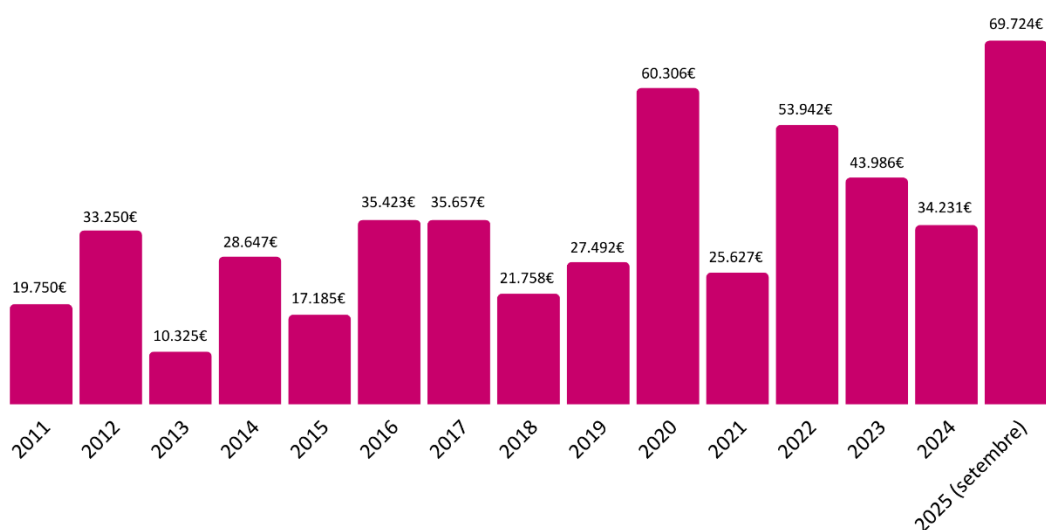
En relació a la inversió induïda, les 27 operacions registrades a 2025 han generat més de 1,6 milions d'euros, la xifra més elevada observada en aquesta sèrie històrica, superant la xifra observada al 2023, de 1,2 milions d'euros.

Sectors de les reempreses d'èxit a la província de Lleida



A nivell de composició sectorial, el gran gruix de les transmissions s'ha produït al sector comerç, on 4 de cada 10 transmissions són d'aquest sector, seguit del sector serveis i hostaler, amb un 27% cadascun.

Evolució preu mig de les empreses venudes a la província de Lleida



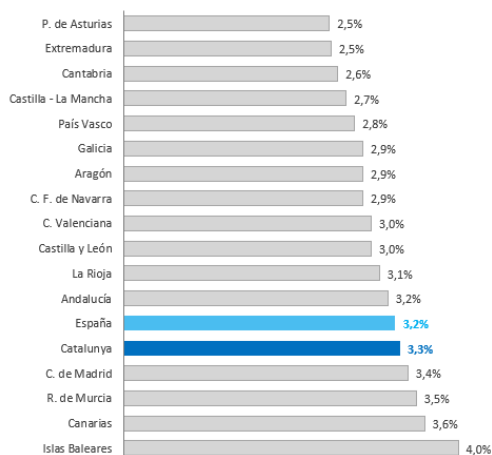
El preu mig més elevat s'observa aquest 2025 on, a falta encara de dades definitives, es situa al voltant dels 70.000€, superant en 10.000€ el preu mig observat al 2020, que va ser de 60.000€.

9. CaixaBank Research: radiografia de l'economia catalana: un balanç positiu

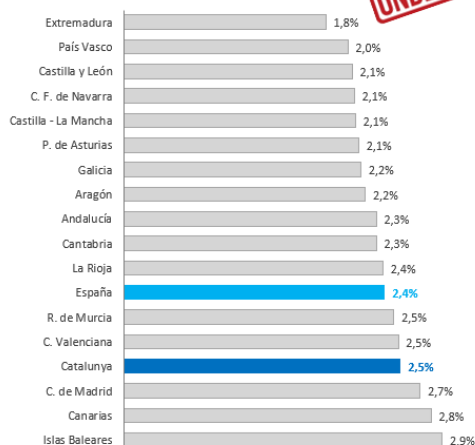
Situació macroeconòmica de Catalunya

Previsions 2025: l'economia catalana mantindrà el dinamisme.

Creixement del PIB al 2024
Variació interanual (%)

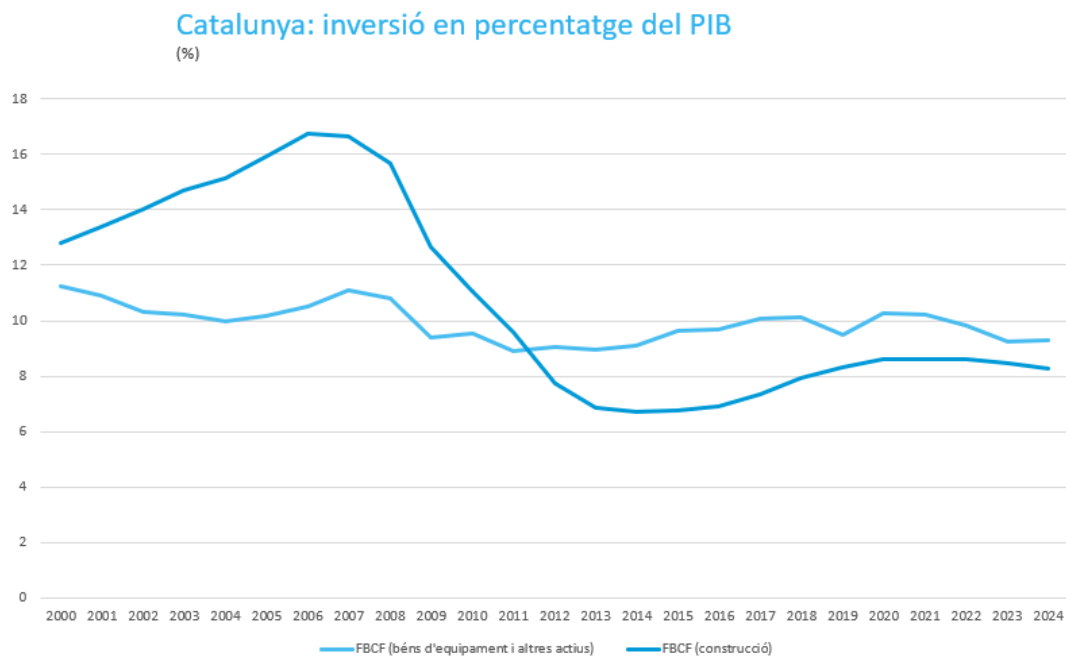


Previsions del creixement del PIB 2025
Variació interanual (%)

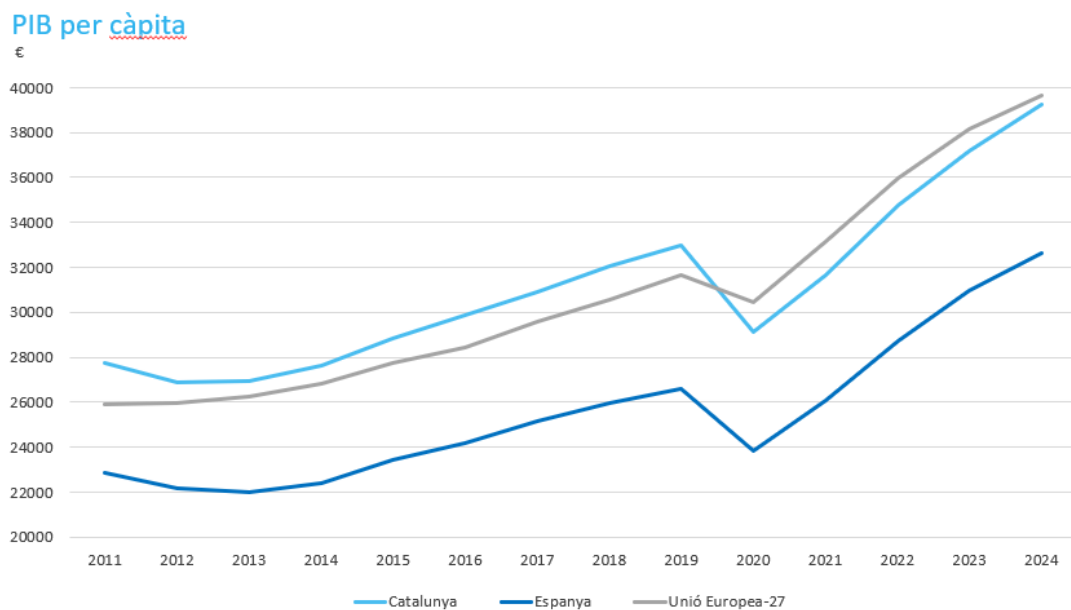


Font Catalunya: Idescat. Font Espanya i Unió Europea: Eurostat.

La inversió guanyarà protagonisme

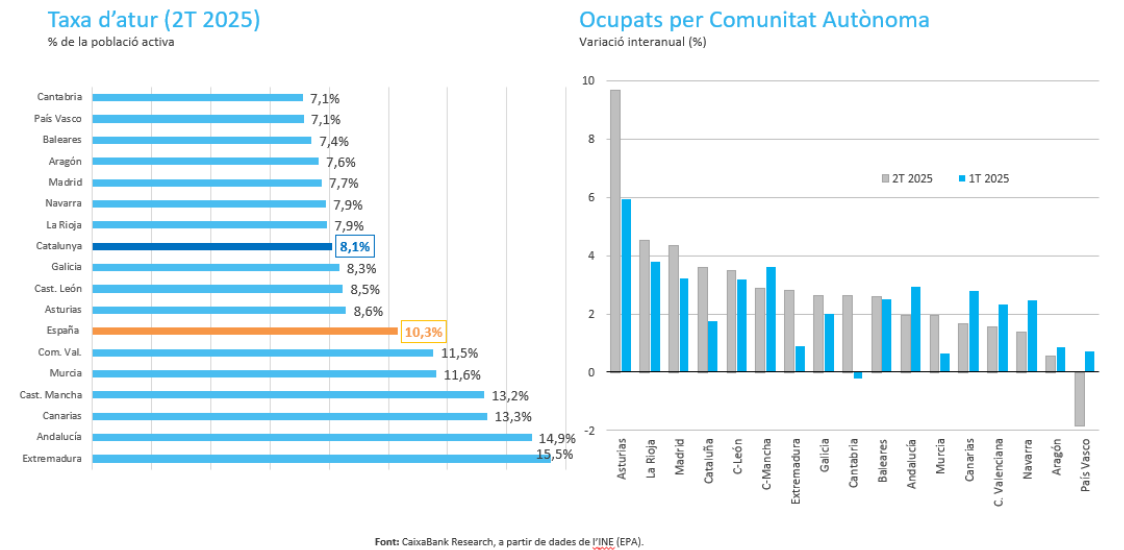


PIB per càpita, una comparativa esclaridora



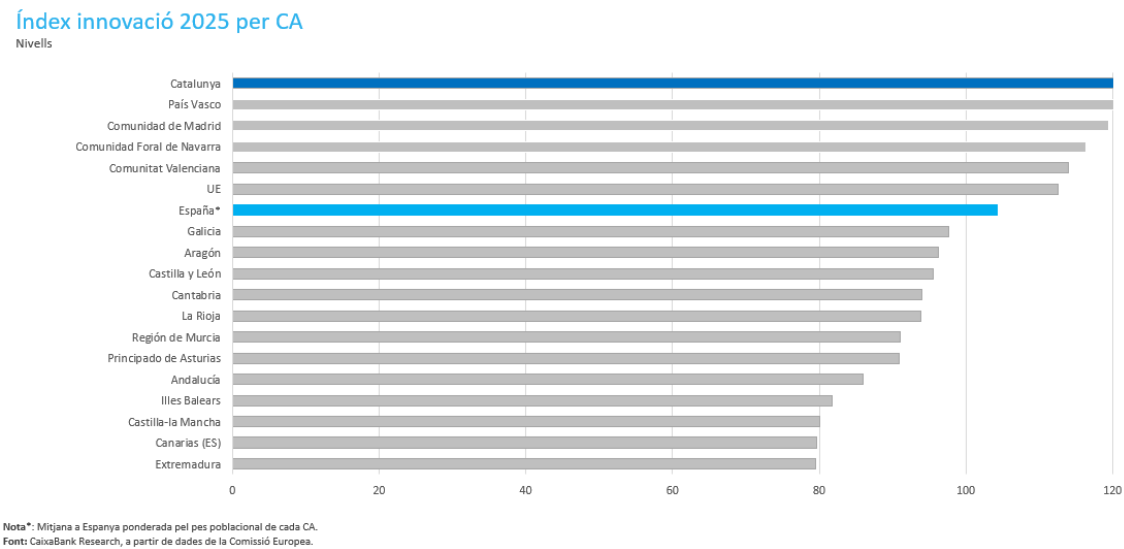
Font Catalunya: Idescat. Font Espanya i Unió Europea: Eurostat.

Un mercat laboral robust a Catalunya i Espanya

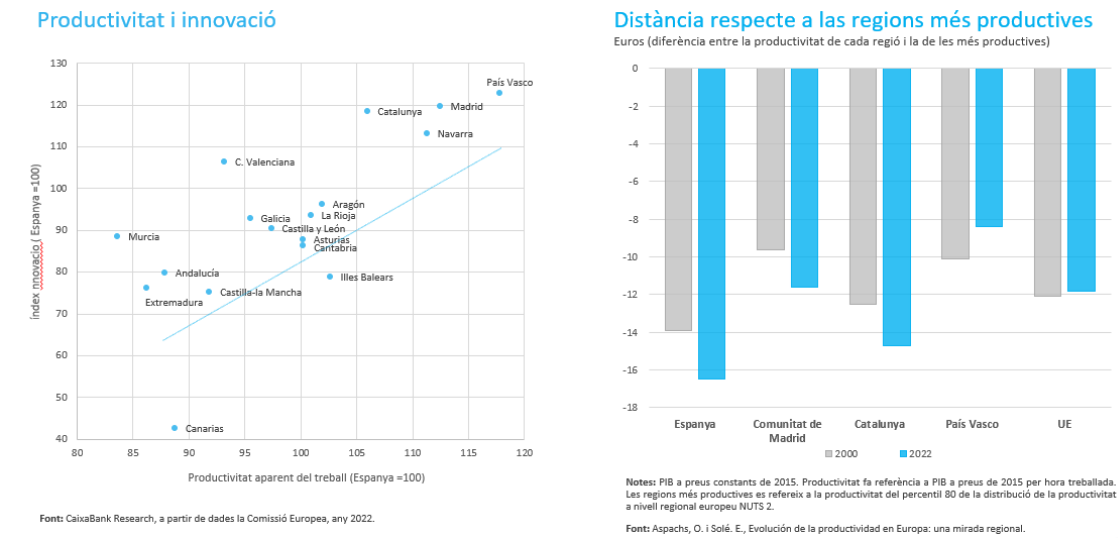


Innovació i productivitat

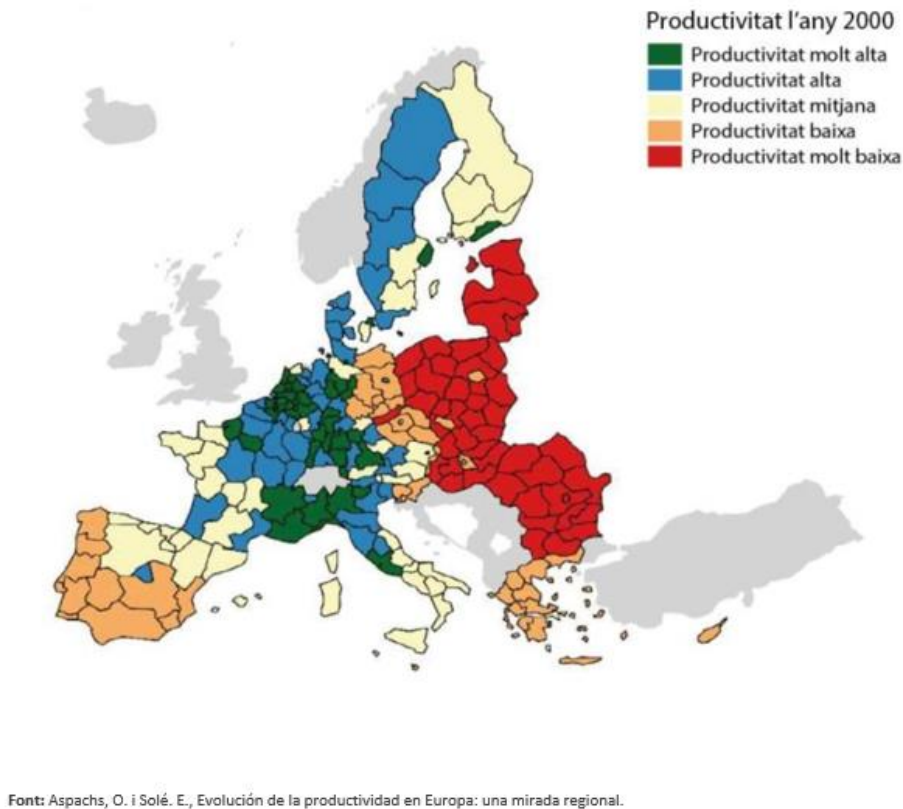
La innovació a Catalunya: capdavantera a Espanya

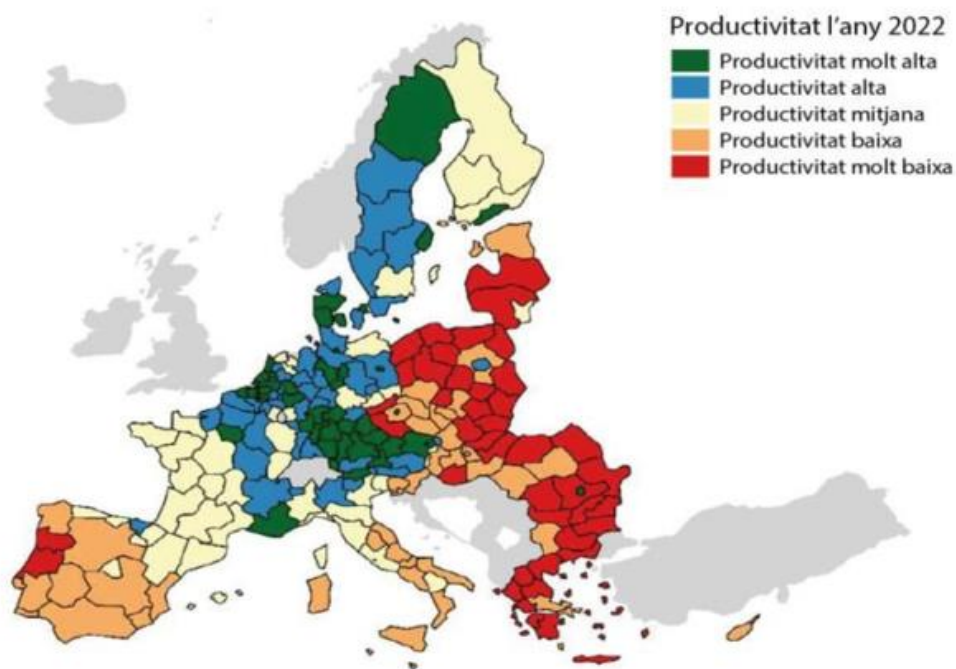


Productivitat: marge per recórrer respecte a les regions europees més productives



Productivitat: ens mantenim a una posició intermitja



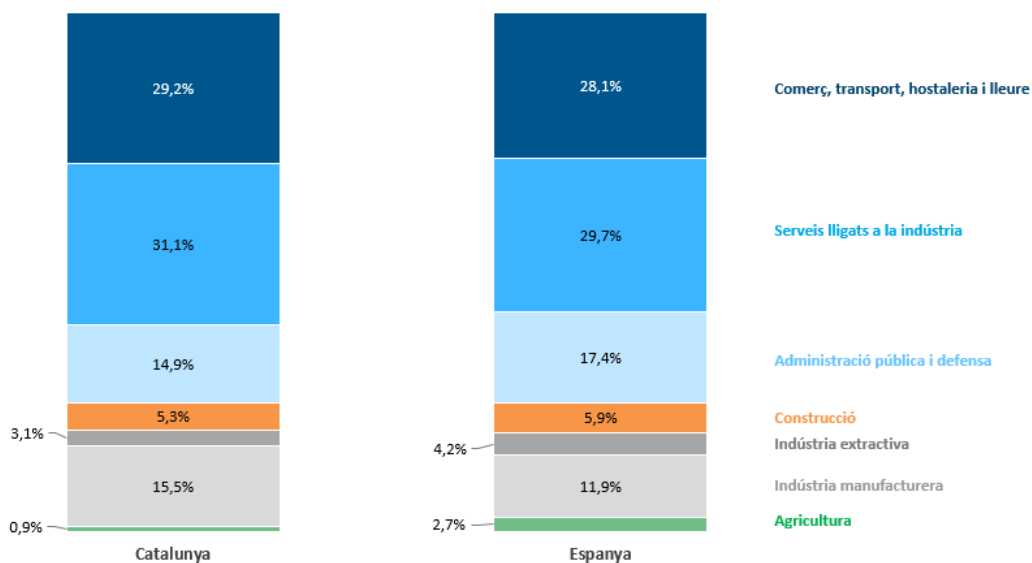


Font: Aspachs, O. i Solé, E., Evolución de la productividad en Europa: una mirada regional.

Una mirada sectorial de l'economia catalana

Catalunya: la hostaleria i la indústria són sectors cabdals

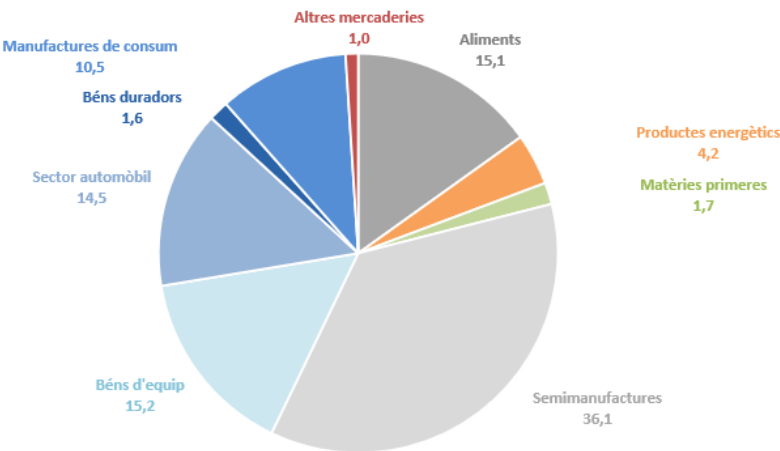
Estructura productiva (% sobre el VAB)



La indústria és el motor exportador de Catalunya

Exportacions catalanes

% sobre el total d'exportacions de Catalunya



Font: CaixaBank Research, a partir de dades de DataComex. Any 2024.

Dinamisme econòmic a Catalunya: una realitat palpable

Consum presencial en oci i hostaleria: Catalunya vs. Espanya

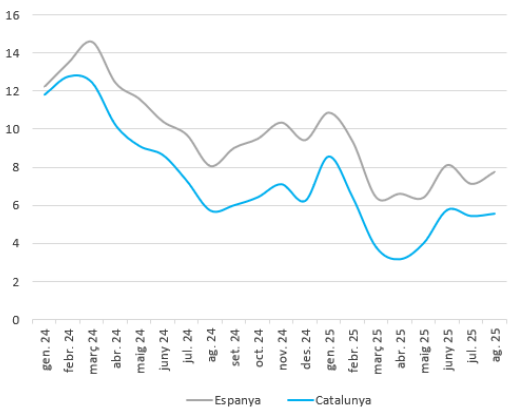
Creixement interanual (%)



Nota: Mitjana mòbil dels últims sis mesos
Font: CaixaBank Research, a partir de dades internes de CaixaBank.

Despesa turística estrangera: Catalunya vs. Espanya

Creixement interanual (%)



Nota: Pagaments presencials i retirades d'efectiu fetes pels turistes internacionals a Espanya. Considerem com a despesa de turistes internacionals els pagaments efectuats a Espanya a TPV de CaixaBank amb les targetes emeses per entitats estrangeres.
Font: CaixaBank Research, a partir de dades internes de CaixaBank.

10. Col·laboració Reempresa – CaixaBank

Des de 2014 CaixaBank col·labora activament en el finançament de la transmissió d'empreses a Catalunya, atenent a totes aquelles persones que necessitin finançament per a l'adquisició de la seva empresa. Depenent de la naturalesa del projecte empresarial, de la necessitat de finançament i del perfil de la persona emprenedora, es deriva la necessitat de finançament a l'entitat MicroBank, que ofereix finançament per a l'autoocupació de persones que cerquen crear o reemprendre un negoci oferint finançament per valor de 30.000€ fins al 100% del finançament i amb carència de 6 mesos.

Les persones interessades en cercar finançament per a la compra d'una empresa a través de CaixaBank tenen a la seva disposició un formulari online a la pàgina web del servei: <https://reempresa.org/financament/>



The screenshot shows the Reempresa website interface. At the top, there is a navigation bar with social media icons (LinkedIn, Twitter, Facebook, YouTube), a language selector set to 'CAT', and links for 'Punts d'atenció', 'Contacte', 'Premsa', 'Agenda', 'Dona't d'alta', and 'Àrea Privada'. Below this is the 'Reempresa' logo and a secondary navigation bar with links for 'Vull Comprar', 'Vull Vendre', 'Marketplace', 'Formació', 'Finançament', 'Reempresa', and 'Actualitat'. The main content area features a heading: 'A Reempresa t'ajudem a accedir a diferents opcions de finançament per a la compra d'una empresa'. Below the heading is a photograph of a smiling man and woman sitting at a desk with a laptop and documents. To the right of the photo, the text reads: 'Finança la compra de la teva empresa amb CaixaBank'. Below this, a subtext states: 'A Reempresa oferim assessorament en la recerca de finançament per a la compra d'una empresa que ja està en funcionament.' At the bottom right of this section is a black button with the white text 'Accedir'.

11. Més informació i contacte

Es pot trobar més informació sobre el servei de Reempresa i altres estadístiques a www.reempresa.org. Les dades de contacte amb el servei són les següents:

C/ Nàpols 227

08013 Barcelona

932667438

Info@reempresa.org