



Informe d'indicadors del servei HelpEmpresa
5 anys fent més resilients les
pimes catalanes

16 de juliol de 2026

Índex de contingut

1. Resum executiu	3
2. Introducció	4
3. El servei de Helpempresa	5
4. Perfil de les empreses assessorades a Helpempresa	7
4.1. Distribució territorial	7
4.2. Distribució per sectors	8
4.3. Distribució per volum de treballadors	8
4.4. Distribució segons antiguitat.....	9
4.5. Forma jurídica.....	9
4.6. Gènere de les persones usuàries	10
4.7. Franja d'edat de les persones usuàries	10
5. Principals reptes de les empreses assessorades	11
5.1. Necessitats de les empreses en el moment de l'alta	11
5.2. Àrea d'assessorament sol·licitada	12
5.3. Itinerari Helpempresa seleccionat	13
6. Evolució de les empreses assessorades	14
6.1. Situació empreses abans de l'assessorament.....	14
6.2. Evolució de la facturació després de l'acompanyament	15
6.3. Evolució de l'ocupació i l'equip	16
6.4. Canvis implementats al negoci.....	17
6.5. Percepció actual negoci.....	17
7. Conclusions	18

1. Resum executiu

Davant d'un entorn macroeconòmic complex, les pimes catalanes necessiten mecanismes de resiliència. **HelpEmpresa**, creat el 2021 per la Patronal Cecot i la Generalitat de Catalunya, és un servei gratuït **de diagnòstic i assessorament empresarial**. El seu objectiu és diagnosticar la salut dels negocis i empreses a temps per evitar insolvències i guiar-los cap a la consolidació, la reestructuració o, si no hi ha més opció, un tancament ordenat.

Després d'atendre més de 1.450 empreses des de la seva creació, el perfil predominant mostra el següent:

- **Demografia:** Concentració a Barcelona (86%), liderada pels sectors de serveis (53%) i comerç (23%).
- **Dimensió:** Predominen amb un 50% microempreses (1-9 treballadors) i 43% no tenen treballadors. Més de la meitat son autònoms.
- **Maduresa:** Negocis consolidats; un 42% té més de 10 anys d'antiguitat.

A finals de 2025 es va contactar amb totes les empreses assessorades a través del servei per conèixer com havien evolucionat amb posterioritat a l'assessorament. En el moment de l'alta el 50% de les empreses declarava estar "en dificultats". Els motius principals eren la manca de **liquiditat** (18%) i de definició **d'estratègia** (17%). Per donar-hi resposta, el 40% de les intervencions s'han centrat a redefinir l'estratègia i el model de negoci, tot seguit per l'àmbit d'administració i finances (24%). El programa ha demostrat una gran capacitat per reconduir situacions de vulnerabilitat cap a la solidesa empresarial. Segons l'estudi es desprenen les següents conclusions:

- **Capgirament de la situació:** Tot i les dificultats inicials, el 93% dels negocis acaben derivats a l'itinerari de "Creixement i consolidació" (només un 5% opta per tancar).
- **Creixement econòmic:** El 42% ha augmentat la seva facturació anual i un 43% l'ha mantinguda estable, reduint dràsticament les empreses en el tram més baix d'ingressos.
- **Ocupació i acció:** El 72% consolida la plantilla (un 14% la fa créixer). Un 70% ha aplicat millores reals (nous productes, mercats).

En base a les dades recollides, podem considerar que HelpEmpresa funciona de manera efectiva: converteix el risc d'insolvència en professionalització i estabilitat. Com a resultat, el **50% de les empreses ateses afirmen ser més estables** després de participar al servei.

2. Introducció

El context socioeconòmic català es manté marcat per una gran complexitat i heterogeneïtat. D'una banda, el dinamisme econòmic i l'esperit emprenedor que caracteritzen Catalunya consoliden el país com un dels ecosistemes més potents d'Europa pel que fa a l'emprenedoria. D'altra banda, l'entorn internacional es troba immers en un escenari de policrisi persistent, on la confluència de tensions geopolítiques, emergències climàtiques, canvis tecnològics disruptius, escassetat de talent i pressions inflacionàries posa a prova de manera directa la viabilitat de les empreses, especialment de les petites i mitjanes.

Les PIMES, per la seva pròpia naturalesa i dimensió reduïda, són particularment sensibles a aquest entorn. Catalunya no ha estat aliena a les crisis globals que han impactat greument la viabilitat del teixit empresarial, com la crisi sanitària derivada de la Covid-19, la interrupció de les cadenes de subministrament, l'augment sostingut dels costos energètics i l'impacte econòmic de les guerres a Ucraïna i a Iran.

Aquest escenari reforça la necessitat de dotar les PIMES de mecanismes que afavoreixin la seva adaptació i supervivència en un entorn d'alt risc i canvi constant. La resiliència empresarial, entesa com la capacitat de recuperar-se i adaptar-se davant de situacions adverses, esdevé clau. Una eina fonamental per fomentar la resiliència és la detecció precoç de senyals d'alerta. En aquest sentit, la Directiva Europea (UE 2019/1023) sobre marcs de reestructuració preventiva i exoneració de deutes estableix que els estats membres han de garantir l'accés a eines d'alerta primerenca per a empreses amb risc d'insolvència. Només coneixent a temps la situació real de l'empresa és possible implementar mesures per revertir-la abans que sigui massa tard.

Tanmateix, una de les grans dificultats de les petites empreses és la manca de temps i recursos per dedicar-se a la planificació estratègica. El dia a dia absorbeix la major part de l'energia del petit empresari, que sovint no pot anticipar canvis ni prendre decisions amb visió de futur. Calen instruments que facilitin el diagnòstic de l'estat de salut empresarial, com les revisions mèdiques que fem les persones, per actuar amb previsió. Iniciatives com la xarxa Early Warning Europe¹, que promouen eines d'alerta primerenca i ofereixen assessorament per evitar la fallida empresarial, són bones pràctiques a replicar.

És en aquest context on, tant administració pública com agents socials han de treballar plegats per mantenir el teixit empresarial del país actiu, competitiu i resilient. HelpEmpresa és un exemple d'aquesta col·laboració públic-privada exitosa.

Aquest document té com a objectiu aportar una visió clara sobre l'evolució recent del context empresarial i assenyalar aquells elements que poden orientar el disseny de polítiques públiques i serveis privats orientats a la resiliència i la supervivència de les petites i mitjanes empreses. Aquest estudi ha estat elaborat pel servei de HelpEmpresa a finals del mes de juny en base a la informació recollida de les empreses assessorades en a través d'aquest servei des de 2021 i fins a la data d'edició del present informe. La informació ha estat facilitada íntegrament per les persones usuàries del servei, així com pel personal consultor en el marc dels processos d'acompanyament. Així mateix, i més enllà de la informació continguda en aquest estudi, el servei de HelpEmpresa disposa de molta més informació estadística que, en cas que sigui d'interès, pot ser distribuïda de manera agregada i anònima.

¹ Early Warning Europe: <https://www.earlywarningeurope.eu/>

3. El servei de Helpempresa

HelpEmpresa², creat per la Patronal Cecot al 2021, es un servei especialitzat en el diagnòstic holístic de la salut empresarial d'una PIME, fent ús d'eines d'alerta primerenca contra la insolvència empresarial, alhora que ofereix serveis d'acompanyament i formació a la persona empresària per consolidar el seu negoci i fer-lo créixer, tot esdevenint més resilient, reestructurar-lo o bé, en cas de que no hi hagi més alternativa, tancar-lo de manera honesta i ordenada.

El servei s'inicia a través d'un diagnòstic complet i gratuït sobre la salut empresarial de l'empresa o negoci. La realització d'aquest diagnòstic es realitza gràcies a eines d'alerta primerenca contra la insolvència empresarial, moltes d'elles testades a nivell internacional gràcies a la col·laboració que la Cecot manté amb la Xarxa Early Warning Europe, fundada al 2016 per part de la Cecot conjuntament amb altres partners europeus.

La Xarxa Early Warning Europe és una associació europea que té com a objectiu general promoure l'emprenedoria i el creixement de les PIMES a tot Europa, creant les condicions marc sòlides per a les persones emprenedores i les empreses de tots els sectors que els puguin ajudar a afrontar reptes clau, com ara gestionar una crisi, fer front a la fallida i obtenir una segona oportunitat. La xarxa ofereix assessorament i suport a les empreses en dificultats. Aquestes intervencions poden ajudar a prevenir fallides i les seves conseqüències negatives, com ara la pèrdua de llocs de treball, l'augment del risc econòmic per als proveïdors de la cadena de valor de l'empresa i un potencial desviament econòmic, social i personal per a les persones propietàries de l'empresa i les seves famílies. Una intervenció primerenca augmenta la probabilitat d'un gir de l'empresa que es tradueixi en una situació econòmica estable per a l'empresa i fins i tot en un creixement sostenible. A més, si una empresa en dificultats es tanca en una fase inicial de la crisi, la intervenció pot ajudar a evitar un deute insalvable per a la persona propietària de l'empresa, donant-li l'oportunitat d'iniciar una nova empresa (2a oportunitat).

L'impuls a la creació de mecanismes de prevenció per tal de reduir la mortalitat empresarial i contribuir al manteniment i creació de llocs de treball és un debat present en el sí de la Unió Europea. Al 2019 es va aprovar la Directiva Europea (UE 2019/1023) del Parlament Europeu i del Consell sobre els marcs de reestructuració preventiva, exoneració de deute i inhabilitacions, i sobre les mesures per augmentar l'eficiència dels procediments de reestructuració, insolvència i exoneració de deutes. En el seu article tercer, es mencionen els elements d'alerta primerenca i l'accés a la informació, entre els que es destaca que els estats membres vetllaran per que el/la deutor/a tingui accés a una o més eines d'alerta primerenca clares i transparents que permetin detectar les substàncies que pugui provocar una insolvència imminent i que poden advertir-lo de la necessitat d'actuar sense demora.

Recollint les recomanacions europees i gràcies a l'experiència internacional de FCI en matèria d'alerta primerenca, a finals de 2021 es va posar en marxa el servei HelpEmpresa, en col·laboració amb la Generalitat de Catalunya, un servei adreçat a qualsevol empresa PIME per ajudar-la a fer un diagnòstic de la seva situació, detectar punts forts i punts febles, i treballar en diferents línies d'actuació, depenent del resultat del diagnòstic realitzat.

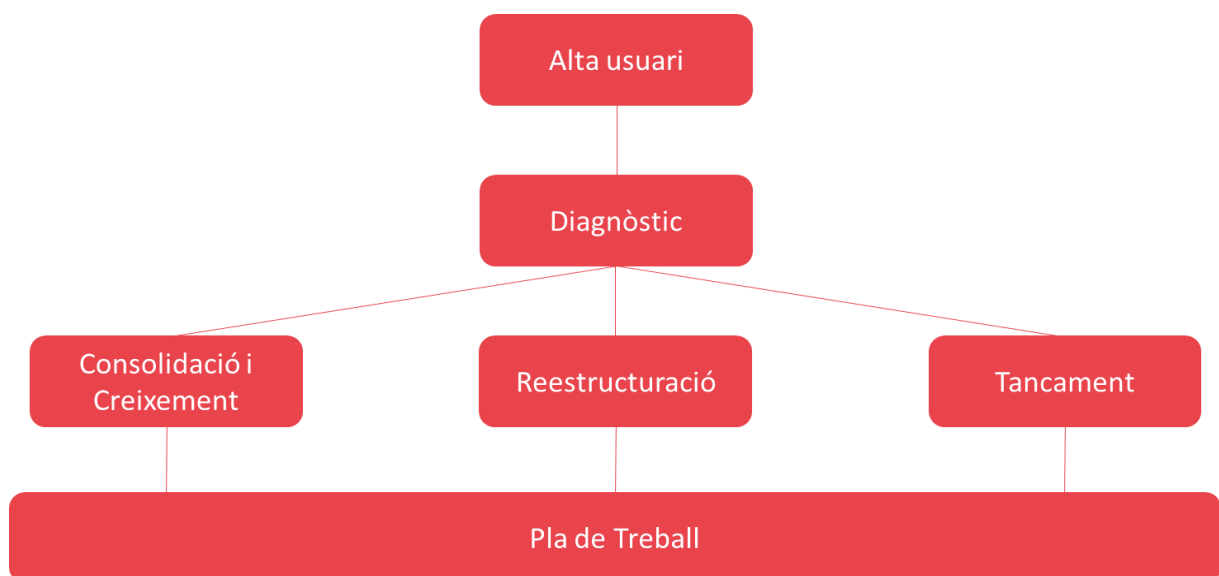
² HelpEmpresa <https://helpempresa.com/>

Més enllà de les eines de diagnòstic que emanen de la xarxa Early Warning Europe, és clau desenvolupar eines pròpies per diagnosticar les empreses catalanes. La casuística de l'empresa catalana en alguns casos és comparable amb altres PIMES europees, però alhora també tenen particularitats que val la pena analitzar i considerar a banda. Per això es considera essencial el desenvolupament d'eines pròpies per a les empreses d'aquí, podent adaptar les eines europees o bé treballar noves eines que siguin d'aplicació per les PIMES catalanes i que millorin i complementin el diagnòstic holístic de l'empresa.

Un cop s'ha realitzat el diagnòstic a l'empresa PIME, el servei de HelpEmpresa ofereix una capa de serveis a la persona empresària. Aquests serveis s'agrupen en dos grans blocs: d'una banda, l'assessorament individualitzat, tot atenent i acompanyant a l'empresa i a la persona empresària, i de l'altra banda, sensibilitzant i capacitant a la persona empresària a través d'actuacions de sensibilització, difusió i formació. La clau per poder oferir aquesta capa de serveis resideix en el resultat del diagnòstic realitzat. Depenent del resultat del diagnòstic, se li oferirà a la persona empresària algun dels següents itineraris:

- Consolidació i creixement empresarial.
- Reestructuració empresarial.
- Tancament honest i ordenat.

L'assessorament i activitats del servei de HelpEmpresa finalitzen amb el lliurament del document del pla de treball a la persona usuària, on es recull, entre altra informació, el diagnòstic realitzat a l'empresa, les àrees a millora a treballar, les recomanacions de les persones expertes i els propers passos a realitzar, tot donant eines i altres recursos que la persona usuària pot utilitzar de cara a implementar el pla de treball.



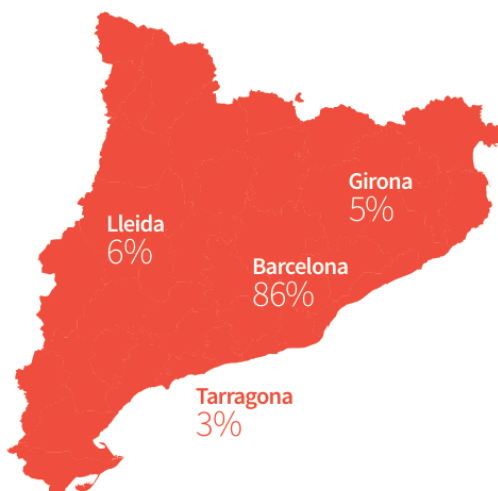
El servei és gratuït, confidencial i accessible per a empreses de qualsevol sector o ubicació dins Catalunya. Des de la seva creació a finals del 2021, ha anat ampliant recursos, col·laboracions i impacte, ajudant moltes empreses a revertir situacions crítiques, evitar insolvències i fallides i, quan la continuïtat no ha estat viable, garantir un procés de tancament estructurat, oferint suport perquè els empresaris puguin reorientar la seva trajectòria.

4. Perfil de les empreses assessorades a Helpempresa

Per comprendre l'impacte del servei, primer cal radiografiar el perfil de les organitzacions que s'adrecen a HelpEmpresa, un programa que ja ha donat **suport a més d'1.450 empreses** ateses des de 2021, amb una **facturació mitjana de 206.510,09€** i un nombre **mitjà de 3,8 treballadors**. A partir d'aquests indicadors globals que defineixen la realitat de la petita empresa i l'autònom a Catalunya, a continuació es desglossa el perfil detallat segons la seva distribució territorial per províncies, el pes dels sectors d'activitat, la mida i antiguitat dels negocis, així com la seva forma jurídica i les dades demogràfiques de gènere i edat de les plantilles.

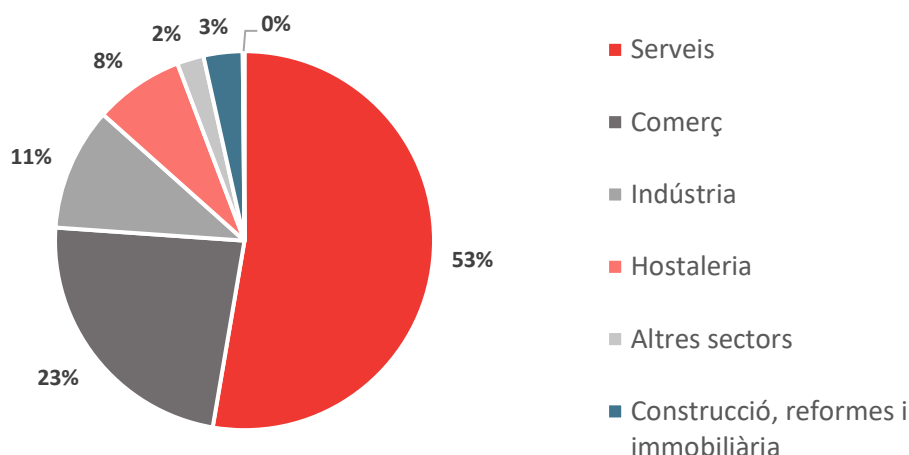


4.1. Distribució territorial



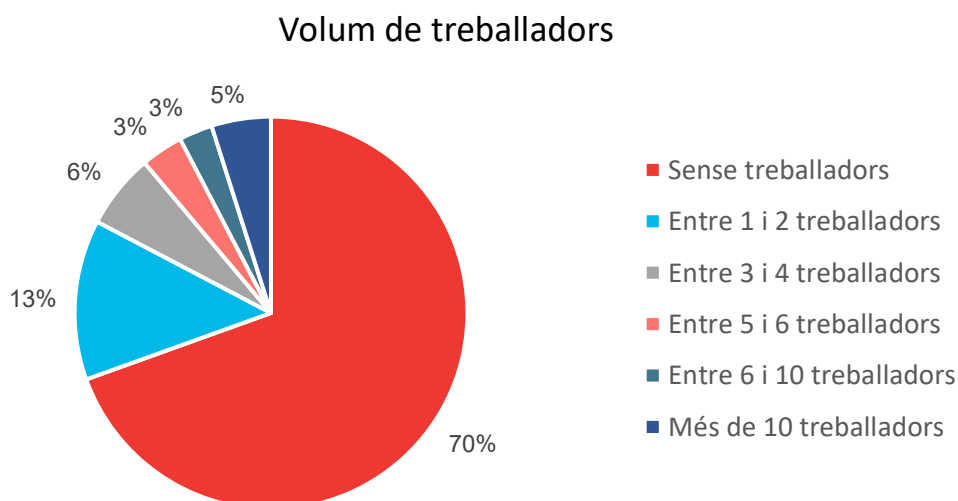
La major part dels usuaris de HelpEmpresa es troben ubicats a la província de Barcelona (86%), fet coherent amb la concentració d'activitat empresarial en aquesta zona. En menor proporció hi trobem empreses de Tarragona (3%), Girona (5%) i Lleida (6%), mostrant una participació territorial diversa però clarament centrada a l'àrea metropolitana.

4.2. Distribució per sectors



En el acumulat des del 2021 es pot veure que el sector predominant entre les empreses participants és el de Serveis (53%), seguit pel Comerç (23%). En menor mesura hi participen empreses d'Indústria (11%), Hostaleria (8%), Construcció, reformes i immobiliària (3%), i Agropecuari (0%). Aquesta distribució reflecteix fidelment el pes que tenen els serveis i el comerç dins el teixit empresarial català.

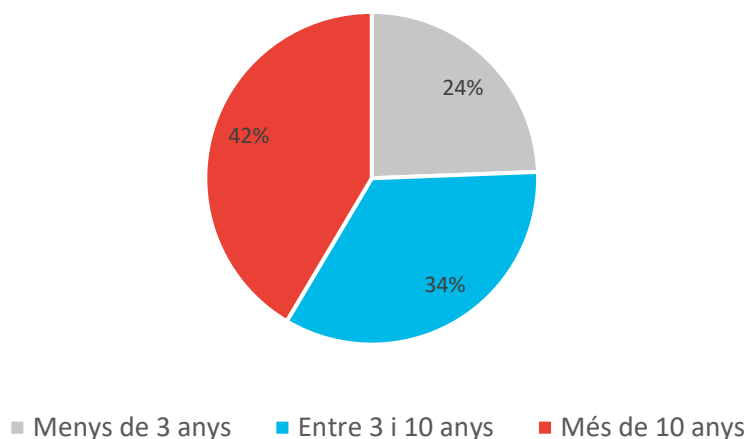
4.3. Distribució per volum de treballadors



[OBJ]

Amb aquests gràfics podem comprovar que en els 5 anys de recorregut del servei HelpEmpresa el 70% dels usuaris assessorats han sigut autònoms. Observant el segon gràfic veiem com queda confirmat que la major part de les empreses assessorades són microempreses, és a dir, negocis amb entre 1 i 9 treballadors, que representen el 50% del total. El segon grup més nombrós és el de les empreses sense treballadors a càrrec, que suposen el 43% dels usuaris. Aquest percentatge indica una presència molt destacada d'autònoms o negocis unipersonals dins la mostra. Finalment, les PIME (empreses amb entre 10 i 49 treballadors) tenen una presència molt menor, representant només el 7% del total.

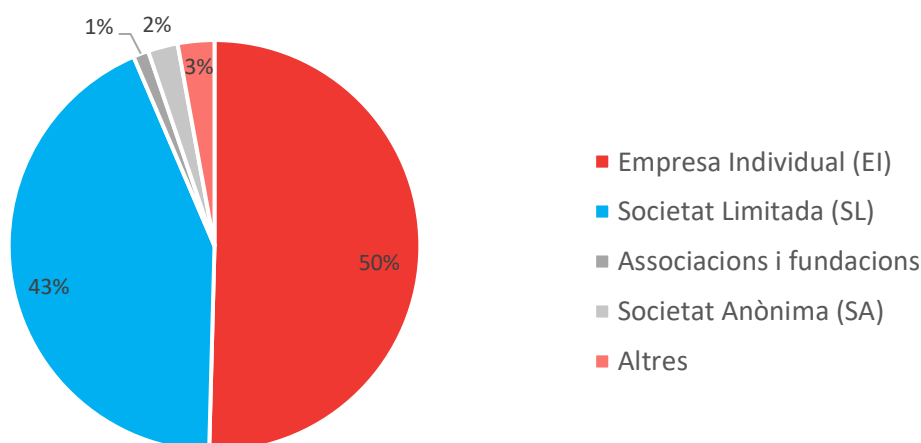
4.4. Distribució segons antiguitat



Com es pot veure, el gràfic mostra que la major part de les empreses assessorades tenen una trajectòria llarga. El grup més nombrós és el de les empreses amb més de 10 anys d'antiguitat, que representen aproximadament el 42% del total. En segon lloc, un 34% de les empreses té entre 3 i 10 anys de funcionament, fet que indica una presència important de negocis consolidats però encara en procés de creixement o estabilització. Finalment, el 24% de les empreses té menys de 3 anys d'activitat, mostrant que també hi ha una part significativa de projectes joves.

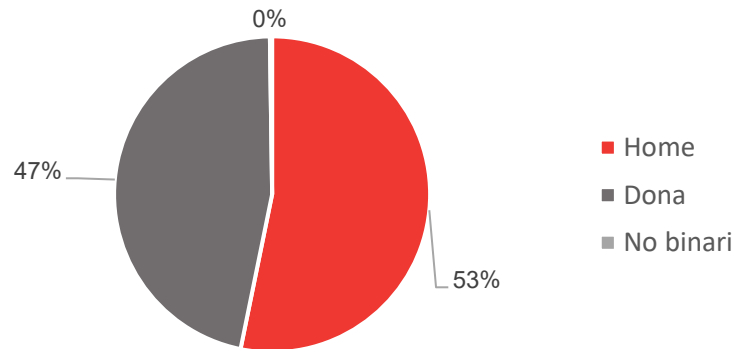
En conjunt, el gràfic reflecteix una combinació d'empreses madures i de trajectòria llarga amb negocis més recents, amb un predomini clar de les primeres.

4.5. Forma jurídica



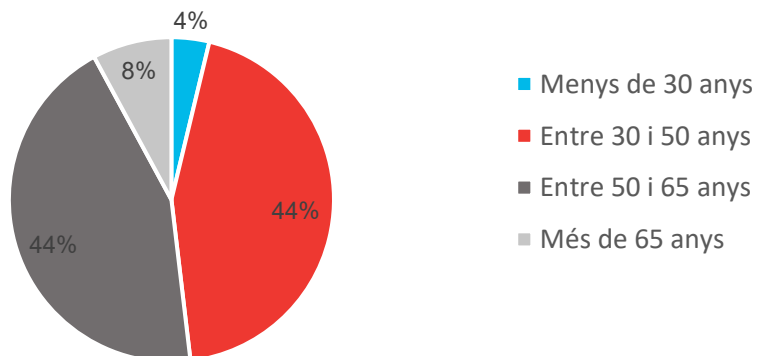
Des del 2021, més de la meitat de les empreses assessorades a través del servei de HelpEmpresa tenien la forma jurídica d'empresari individual o autònom. Les Societats Limitades (SL) també hi tenen un pes rellevant, amb gairebé 4 de cada 10 negocis assessorats. Altres formes jurídiques com les Societats Civils Privades (SCP) i les Societats Anònimes (SA) hi són menys freqüents, amb percentatges inferiors al 5%.

4.6. Gènere de les persones usuàries



Dins del total d'usuaris atesos trobem una distribució equilibrada amb el 53% d'usuaris homes i un 47% d'usuàries dones.

4.7. Franja d'edat de les persones usuàries

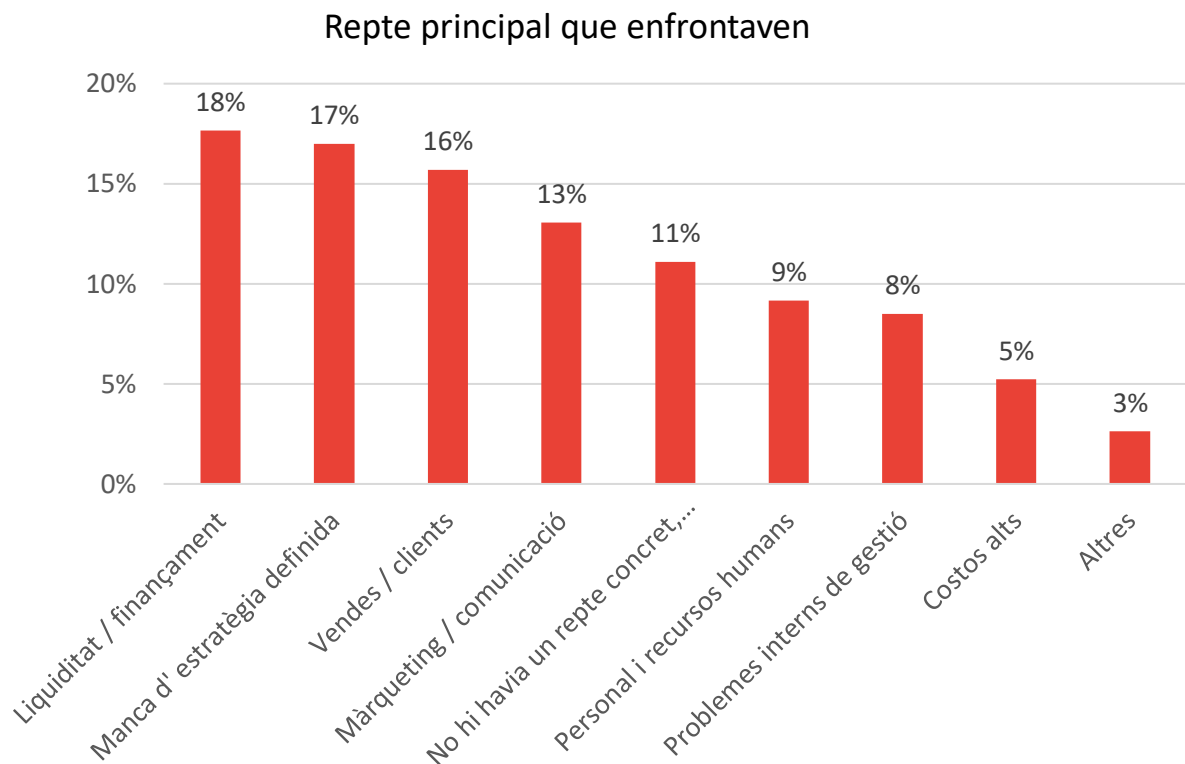


Finalment, si segmentem segons la edat, veiem que la gran majoria d'usuaris atesos tenen entre 30 i 50 anys (44%) o entre 50 i 65 anys (44%). Mentre que els usuaris menors de 30 anys o majors de 65 son un grup molt reduït.

5. Principals reptes de les empreses assessorades

A continuació es pot observar les necessitats concretes manifestades per les empreses en el precís moment de realitzar l'alta en el servei, quines són les àrees d'assessorament específiques que sol·liciten per cobrir aquestes mancances i, finalment, quin és l'itinerari de HelpEmpresa seleccionat per donar-hi resposta.

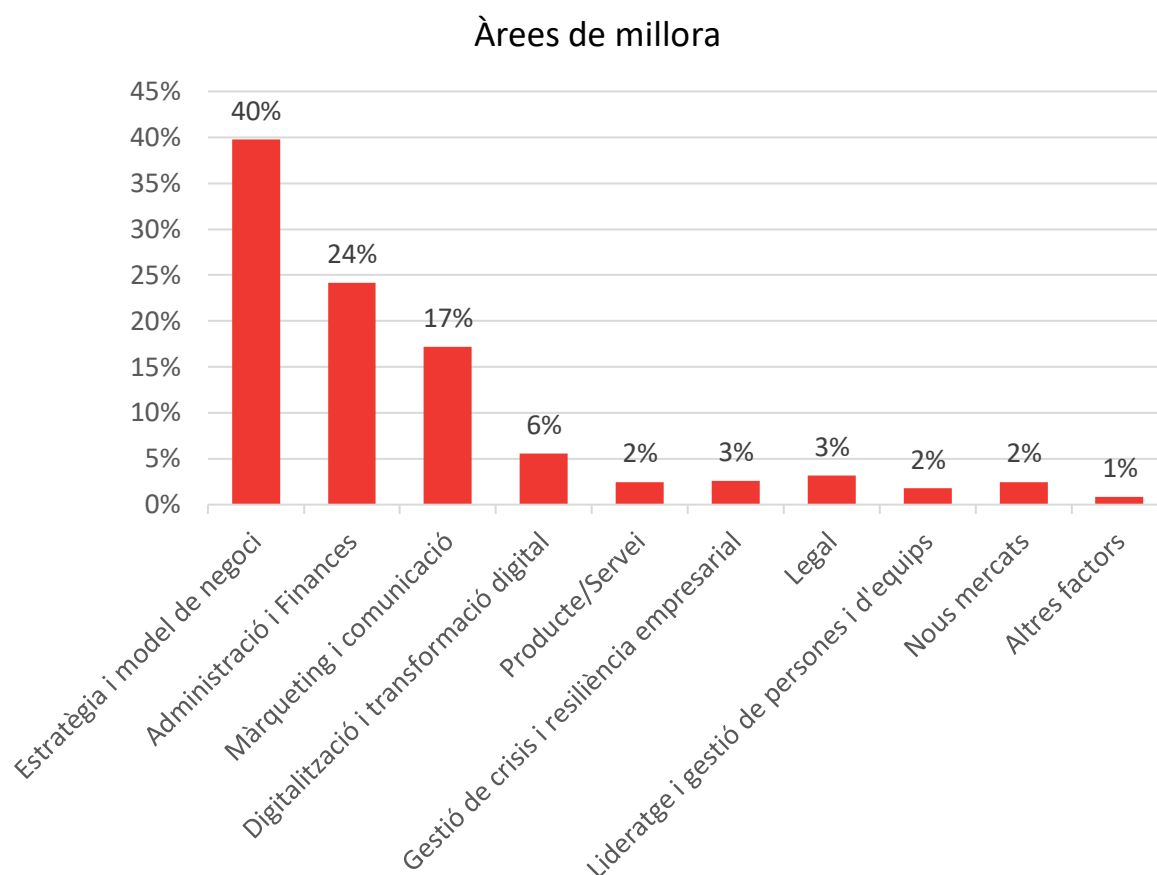
5.1. Necessitats de les empreses en el moment de l'alta



Com es pot observar, els reptes més freqüents són els relacionats amb la liquiditat i el finançament, que representen el 18% dels assessoraments. Just darrere trobem la manca d'estratègia definida, amb un 17%, i les vendes / clients, que concentren el 16% del total. Altres reptes també destacats són els de màrqueting i comunicació (13%) i empreses que no tenien un repte concret, però buscaven un diagnòstic o més control del negoci (11%).

En menor proporció apareixen els reptes relacionats amb personal i recursos humans (9%), els problemes interns de gestió (8%) i els costos alts (5%).

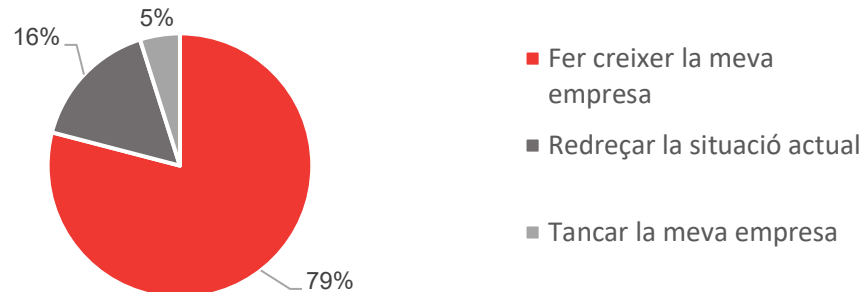
5.2. Àrea d'assessorament sol·licitada



Pel que fa a les àrees de millora detectades entre les empreses participants, destaca clarament com a principal necessitat l'Estratègia i model de negoci (40%), seguida per l'Administració i Finances (24%) i el Màrqueting i comunicació (17%). Amb menor incidència, es troben la Digitalització i transformació digital (6%), la Gestió de crisis i resiliència empresarial (3%), l'àmbit Legal (3%), el Producte/Servei (2%), el Lideratge i gestió de persones (2%), els Nous mercats (2%) i Altres factors (1%). Aquesta radiografia posa de manifest que el gruix de les demandes se centra en la redefinició estratègica i la gestió econòmica de l'activitat.

5.3. Itinerari Helpempresa seleccionat

Servei de HelpEmpresa que necessita?

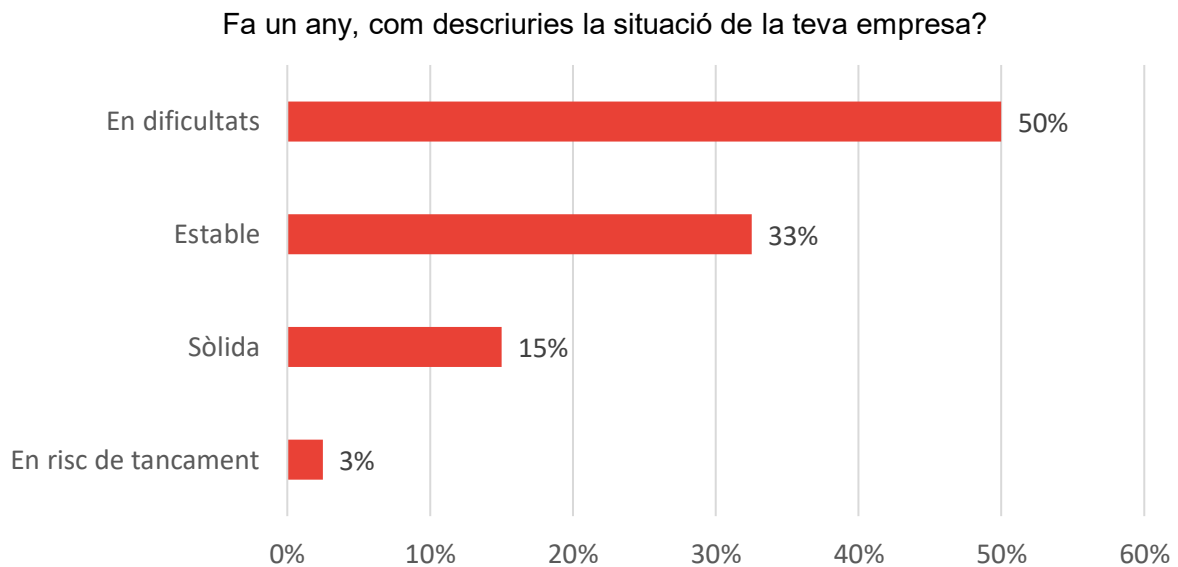


En analitzar les necessitats dels usuaris i el posterior itinerari derivat, un 79% dels participants sol·licita el servei per fer créixer la seva empresa, un 16% per redreçar la situació actual i un 5% amb la intenció de tancar-la. No obstant això, després del pas pel programa, el balanç de resultats mostra que el 93% de les empreses s'acaben integrant en l'itinerari de Creixement i consolidació empresarial, mentre que només un 2% requereix reestructuració i un 5% opta per un tancament honest i ordenat. Aquestes dades posen de manifest la capacitat del servei per capgirar situacions de risc i reconduir la gran majoria dels negocis cap a l'estabilitat i la viabilitat a llarg termini.

6. Evolució de les empreses assessorades

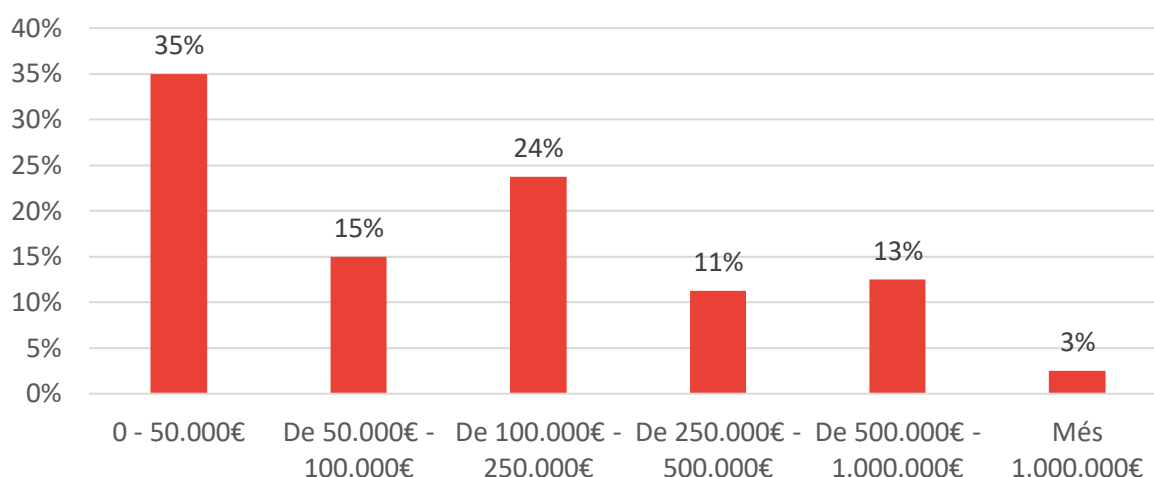
Amb l'objectiu d'avaluar l'impacte real del servei, s'analitza l'evolució de les empreses assessorades des de dues grans perspectives. D'una banda, s'avalua el comportament econòmic i financer dels negocis, comparant la seva situació de viabilitat inicial amb la facturació i els canvis estratègics implementats després de l'acompanyament. De l'altra, s'examina l'impacte en el mercat de treball, analitzant l'evolució de l'ocupació, la dimensió dels equips i la percepció final d'estabilitat que tenen avui dia les empreses participants.

6.1. Situació empreses abans de l'assessorament



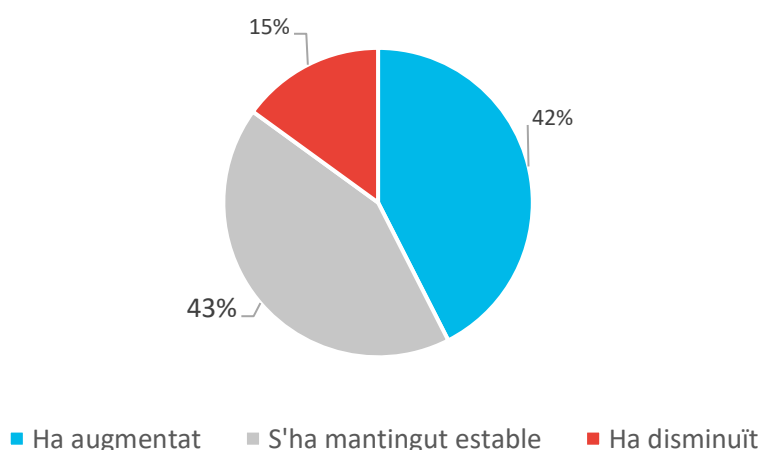
Quan es demana als usuaris com descriurién la situació de la seva empresa fa un any, la meitat dels participants afirma que es trobava En dificultats (50%), seguit d'un 33% que definia la seva situació com a Estable i un 15% com a Sòlida. En menor mesura, un 3% es trobava En risc de tancament. Aquestes dades reforcen el perfil d'empreses que recorren al servei, majoritàriament focalitzat en negocis que necessiten revertir una dinàmica complexa o consolidar la seva estabilitat.

Facturació fa un any



Pel que fa al volum de facturació de les empreses ateses un any abans de l'assessorament, el tram majoritari es trobava entre els 0 i els 50.000€ (35%), seguit per la franja de 100.000€ a 250.000€ (24%) i la de 50.000€ a 100.000€ (15%). En una proporció més baixa, un 13% dels negocis facturava entre 500.000€ i un milió d'euros, un 11% es situava en el tram de 250.000€ a 500.000€, i només un 3% superava el milió d'euros anuals. Aquesta distribució reafirma el pes majoritari de les petites estructures empresarials i autònoms dins el ventall d'usuaris del servei.

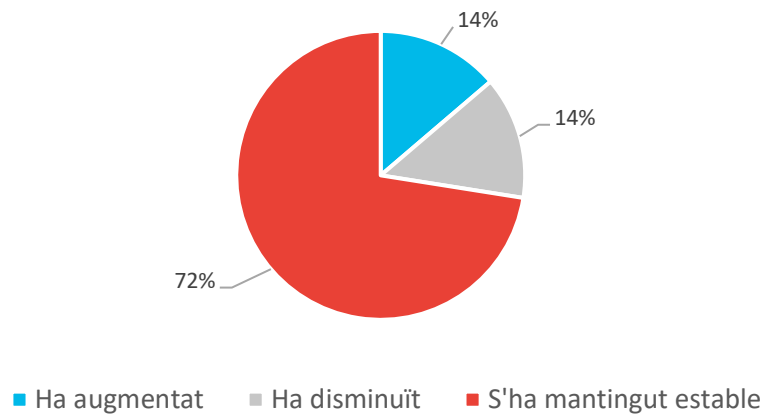
6.2. Evolució de la facturació després de l'acompanyament



Pel que fa a l'evolució de la facturació després de l'ús del servei, la tendència és clarament positiva respecte a l'any anterior: el 42% de les empreses participants afirma que la seva facturació ha augmentat i un 43% l'ha mantingut estable, mentre que només un 15% dels negocis ha patit una disminució en els seus ingressos. En conjunt, els usuaris mostren una reducció del pes en el tram més baix i un desplaçament general cap a trams de facturació intermedis i alts; una evolució global que reflecteix una millora generalitzada en els indicadors de facturació de les empreses participants en relació amb la seva situació econòmica inicial.

6.3. Evolució de l'ocupació i l'equip

En comparació amb fa un any, el nombre de persones ocupades a la teva empresa...

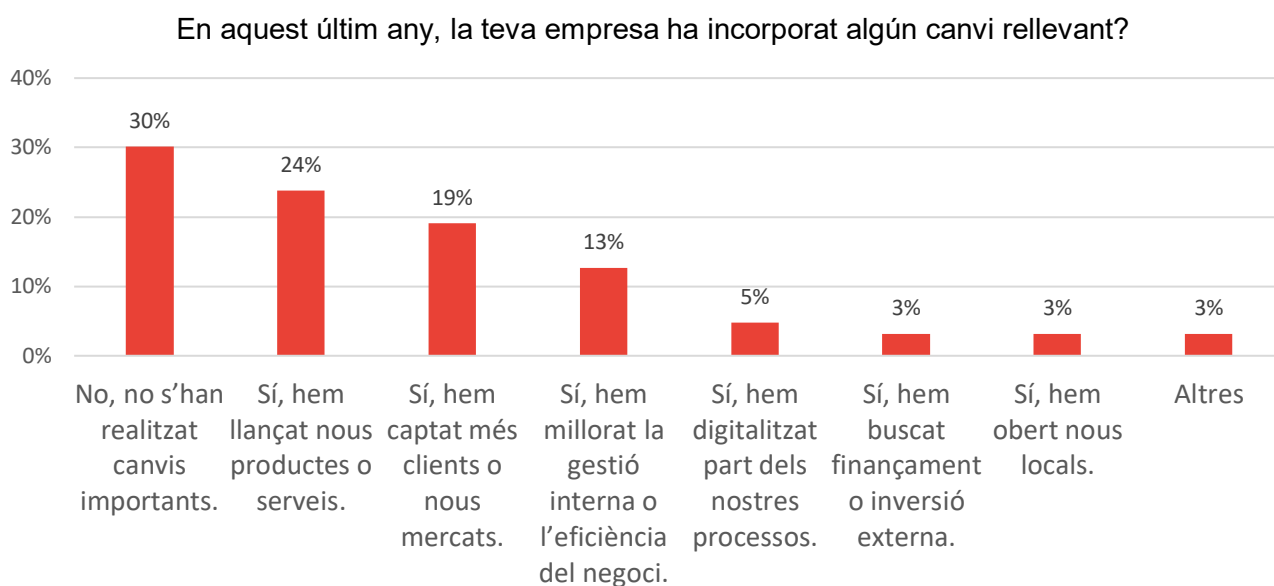


L'evolució dels treballadors de les empreses ateses, en la gran majoria de les empreses el nombre s'ha mantingut estable (72%), mentre que un 14% ha incrementat la seva plantilla i un altre 14% l'ha disminuït. Tot i l'equilibri que mostra el gràfic, s'observa una tendència cap a l'enfortiment de les microestructures. L'estudi realitzat a indica que el segment de microempreses (d'1 a 9 treballadors) creix del 43% de l'any passat al 48% actual, mentre que el pes dels negocis sense treballadors a càrrec es redueix del 48% al 44%. Per la seva banda, la proporció de PIME (de 10 a 49 treballadors) es manté gairebé lineal, passant del 10% al 9%.

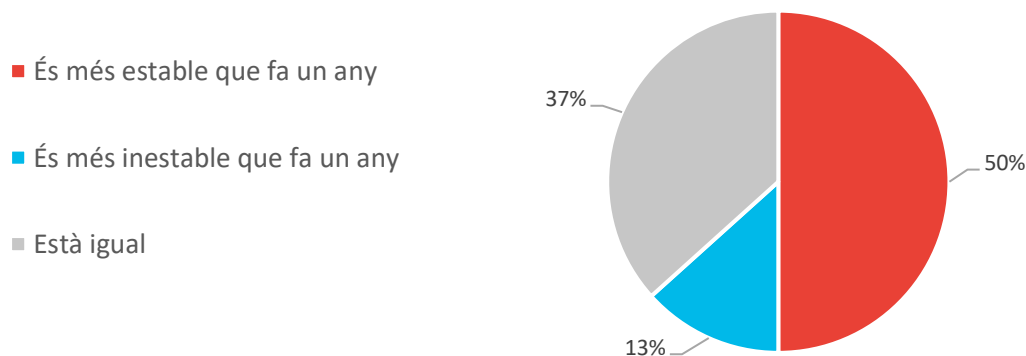
Aquesta distribució es complementa amb l'evolució directa de l'ocupació respecte a l'any anterior. En conjunt, aquests moviments mostren una notable estabilitat laboral en el teixit participant, acompanyada d'un desplaçament positiu de professionals autònoms cap a l'estructura de microempresa, fet que reflecteix la consolidació i solidesa dels llocs de treball.

6.4. Canvis implementats al negoci

Pel que fa a la incorporació de canvis rellevants en el darrer any, un 30% de les empreses no ha realitzat canvis importants. No obstant això, el 70% restant de les organitzacions sí que ha implementat transformacions en diferents àmbits: un 24% ha llançat nous productes o serveis, un 19% ha captat més clients o nous mercats i un 13% ha millorat la gestió interna o l'eficiència del negoci. En una proporció menor, es troba la digitalització de processos (5%), la cerca de finançament o inversió externa (3%), l'obertura de nous locals (3%) i altres factors diversos (3%).



6.5. Percepció actual negoci



En última instància, respecte a la percepció de la situació global del negoci avui, la meitat de les empreses participants afirma que la seva situació és més estable que fa un any (50%). Per la seva banda, un 37% considera que el seu negoci es manté igual, mentre que només un 13% percep que la seva situació actual és més inestable. Aquest balanç final serveix de tancament i referma l'impacte positiu del servei HelpEmpresa, mostrant com una àmplia majoria dels negocis ha aconseguit consolidar-se o créixer general al llarg de l'últim any.

7. Conclusions

En el cinquè aniversari de HelpEmpresa, el balanç del servei confirma la seva contribució decisiva a la resiliència del teixit empresarial català. En un context de polícrisi persistent, marcat per tensions geopolítiques, increments de costos, canvis tecnològics accelerats i escassetat de talent, les petites i mitjanes empreses necessiten mecanismes que els permetin anticipar riscos, diagnosticar la seva situació real i actuar amb temps. HelpEmpresa ha demostrat ser una eina eficaç per fer-ho.

Els resultats obtinguts al llarg d'aquests cinc anys són contundents. Més de 1.450 empreses han estat assessorades des de 2021, majoritàriament autònoms i microempreses, que representen el gruix del teixit productiu català. En el moment de l'alta, la meitat de les empreses es trobaven en dificultats i els principals reptes identificats eren la manca de liquiditat (18%), l'absència d'estratègia definida (17%) i la necessitat de reforçar vendes i captació de clients (16%). Davant d'aquestes mancances estructurals, el servei ha centrat el 40% de les intervencions en l'estratègia i el model de negoci, i un 24% en l'àmbit d'administració i finances, actuant com a palanca de professionalització.

L'impacte del servei és igualment significatiu. El 93% de les empreses assessorades acaba integrant-se en l'itinerari de creixement i consolidació, tot i que només un 79% hi accedia amb aquesta intenció inicial. Això evidencia la capacitat del programa per revertir situacions de risc i reconduir negocis cap a la viabilitat. Els indicadors econòmics reforcen aquesta tendència: el 42% de les empreses ha incrementat la facturació anual i un 43% l'ha mantinguda estable, mentre que el 72% ha consolidat la plantilla i un 14% l'ha ampliada. A més, el 70% ha implementat canvis reals al negoci, com nous productes, nous mercats o millores de gestió interna. En conjunt, la meitat de les empreses afirma que avui es troba en una situació més estable que fa un any.

Aquestes dades confirmen la importància de disposar d'eines d'alerta primerenca contra la insolvència empresarial, tal com recomana la Directiva Europea 2019/1023. La detecció precoç de senyals d'alerta, combinada amb un diagnòstic holístic i un acompanyament expert, permet actuar abans que els problemes siguin irreversibles. HelpEmpresa ha demostrat que, quan les empreses tenen accés a mecanismes de resiliència, la probabilitat de consolidació i creixement augmenta de manera notable.

Finalment, cal destacar l'èxit de la col·laboració públic-privada entre la Patronal Cecot i el Departament d'Empresa i Treball de la Generalitat de Catalunya. Aquesta aliança ha permès desplegar un servei gratuït, confidencial i accessible arreu del territori, integrant l'experiència internacional de la xarxa Early Warning Europe amb el coneixement profund de la realitat empresarial catalana. El resultat és un model pioner que combina diagnòstic, acompanyament i capacitació, i que contribueix de manera directa a la competitivitat, la supervivència i la resiliència de les PIMES del país.

HelpEmpresa celebra cinc anys convertint el risc en oportunitat, la vulnerabilitat en professionalització i la incertesa en creixement. El seu impacte demostra que invertir en resiliència empresarial és invertir en el futur econòmic de Catalunya.