

29 Octubre, 2019

El 92% dels negocis salvats per Reempresa continuen 5 anys després

Miquel À. Luque · @maluque4 #Reempresa #empreses

EMPREDORIA El centre d'aquesta iniciativa a Sabadell està situat entre els que té més persones emprenedores, més projectes i més casos d'èxit

El 92,5% de les empreses que s'han salvat a través de Reempresa continuen en un funcionament tres i cinc anys després de la compra. D'aquesta manera, la taxa de supervivència d'aquest programa impulsat per la patronal Cecot i la Diputació és elevada en tots els sectors i un 76% dels casos han mantingut o fet créixer la facturació de l'empresa després de la seva compra. "La supervivència és altíssima, perquè començant des de zero moltes empreses no aguanten tres o quatre anys", ha assenyalat el director de Reempresa de Catalunya, Albert Colomer, que ha afegit que si a aquests negocis s'afegeix "el talent i l'energia de l'emprenedor, es garanteix el seu èxit".

Si més no, Reempresa ha esdevingut des del 2011 en una de les principals eines que tenen les persones emprenedores per posar en marxa el seu projecte donant continuïtat a una empresa que es vol tancar. És el mercat de compra-venda dels negocis a Catalunya. Actualment, hi ha dues compra-ventes a Catalunya cada dia.

Fa justament set anys es va posar en funcionament el centre Reempresa a l'Oficina d'Atenció a l'Empresa i l'Autònom de l'Ajuntament, situada al Vapor Llonch. Entre el gener del 2016 i l'abril del 2019, aquest servei de la ciutat ha respost a 147 persones emprenedores interessades pel programa i ha gestionat 30 projectes de cessió. Com a resultat s'han aconseguit 13 casos d'èxit. Aquestes dades publicades al Termòmetre de la Reempresa mantenen Sabadell com el principal Centre Reempresa de Barcelona. En el rànquing, Sabadell està en terce-



Els reemprenedors del centre de fisioteràpia / LLUÍS FRANCO

"Em sabia greu haver de tancar perquè el negoci anava bé"

ra posició de les ciutats de la demarcació de Barcelona de persones emprenedores, cinquè en el d'empreses cedents i quarta en el de casos d'èxit.

Manca de successió

Un dels principals motius per tancar un negoci és la manca de relleu per jubilació. És el cas del Francesc García, de 71 anys, el gerent del centre de fisioteràpia Casel, que té 12 treballadors. "Em sabia molt greu haver de tancar després de 30 anys, perquè el negoci anava bé", indica l'empresari. Aleshores,

a través de Reempresa va trobar un inversor, Jordi Valldosera, i dues fisioterapeutes també es van interessar a comprar l'empresa. Entre tots tres van fer l'adquisició.

Després d'estar un temps a l'estranger, Jordi Valldosera, enginyer de formació, va decidir que invertir en un negoci relacionat amb la salut era la millor opció. Va conèixer Reempresa i es va llançar en aquest aventura. "L'empresa no només continua viva, sinó que hi estem invertint, l'estem fent créixer i donant-li més serveis", ha subratllat.