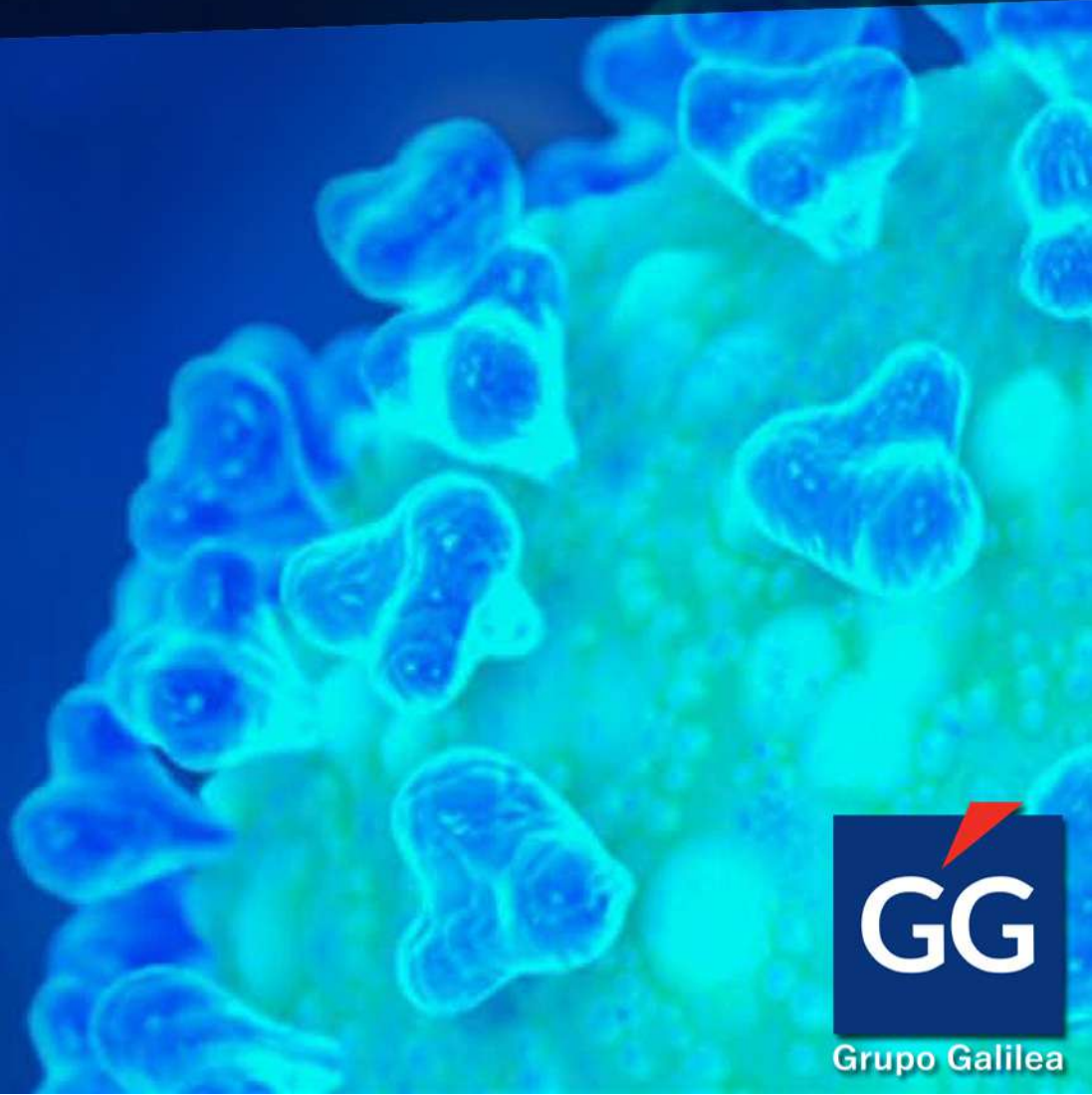
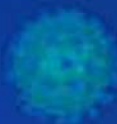
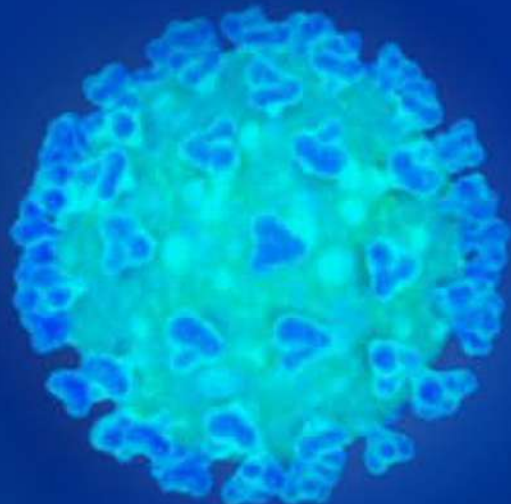


Teixit empresarial **Vs** resiliència de les nostres empreses davant els esdeveniments del **COVID19**



Teixit empresarial Vs resiliència de les nostres empreses davant els esdeveniments del COVID19

Si entenem com a **Resiliència**; la capacitat d'adaptar-se a **situacions adverses davant imprevistos i contratemps**, estarem d'acord a concloure que només les empreses que puguin catalogar-se com a tals seran capaces de sobreviure davant un fet tan transcendent com la pandèmia que ens assota.

La capacitat de resiliència econòmica es considera com la responsable d'afrontar els efectes negatius de crisis com l'actual pandèmia, ja sigui resistint-se, adaptant-se o transformant-se davant la força de canvi. Per tant, una regió, un sector econòmic, en ser vulnerable resulta més susceptible a sentir els efectes de xocs externs (positius o negatius), i ser resiliència li **permet encarar de manera satisfactòria els efectes d'aquests xocs**.

“ Les organitzacions empresarials entenen el principi de la resiliència com un factor consecucional d'una empresa amb alt nivell de productivitat ”.



Les empreses resilientes i amb alts graus de productivitat disposen de majors marges de benefici i major capacitat d'augmentar els salaris i beneficis socials dels seus empleats, aspecte aquest fonamental per a retenir el talent i abordar amb èxit els reptes als quals s'enfronta la gran empresa.

Per contra, aquesta capacitat de resposta que la gran empresa sí que té a Espanya, no la tenen les empreses de menor grandària i en la seva majoria no poden qualificar-se de Resilients i tampoc de disposar de nivells alts de productivitat.

Estem contínuament llegint i escoltant a especialistes parlar sobre la necessitat de fer costat a les Petites i mitjanes empreses en el seu repte de superar els obstacles que estan sorgint i sorgiran en els pròxims mesos fruit de la pandèmia Covid 19, mai es diu o esmenten per exemple els problemes de les grans empreses o corporacions, el motiu és obvi, aquestes últimes o la gran majoria disposen de capacitat per a afrontar els problemes esmentats amb els seus propis recursos financers i humans.

A tall d'exemple, **entre l'any 2008 i 2017, les grans empreses van ser molt resilientes** malgrat perdre el País més de dos milions de persones, procedents la majoria de les empreses petit i mitjà grandària.

La Unió europea, defineix PIME en funció del nombre d'empleats i el seu volum de negoci segons indica l'annex I del Reglament (UE) núm. 651/2014 de la Comissió.

Definició de la UE per a tots els seus països membres.

Categoria de empresa	Empleados activos	Volumen de negocio anual	Balance general
Grande	>250	> 50 millones EUR	> 43 millones EUR
Mediana	<250	<= 50 millones EUR	<= 43 millones EUR
Pequeña	<50	<= 10 millones EUR	<= 10 millones EUR
Micro	<10	<= 2 millones EUR	<= 2 millones EUR

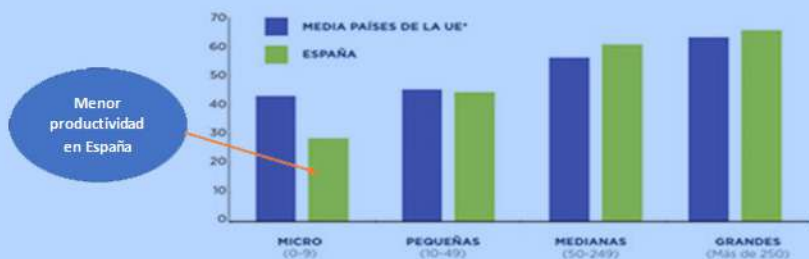
Disposem d'un teixit empresarial format fonamentalment per petites empreses, Espanya, segons l'informe "L'empresa mitjana espanyola" que elabora el Cercle d'Empresaris, el número treballadors mitjà per empresa és de 4,5. Aquesta xifra quedaria situada entre França i Itàlia les empreses de la qual tenen una grandària mitjana de 5,3 i 3,9 empleats respectivament.

Teixit empresarial Vs resiliència de les nostres empreses davant els esdeveniments del COVID19

En el cas de les **grans empreses**, és a dir, les que empen més de 250 treballadors, a Espanya suposa el **0,12% del total del teixit empresarial**, mentre que a Alemanya asceixe fins al 0,47%, és a dir quatre vegades més d'Espanya.

En el teixit empresarial espanyol, **les microempreses representen el 40% del total** de l'ocupació. No obstant això, la participació en el **valor afegit** és notablement inferior, tan sols un **25,3%**. Això es tradueix en una **falta de productivitat** i en conseqüència, baixos salaris.

En el següent gràfic s'aprecia com la **productivitat -valor afegit per empleat** en milers d'euros en paritat de compra del poder adquisitiu- s'incrementa a mesura que l'empresa augmenta la seva grandària.



Productivitat comparada per grandària d'empresa VAB per empleat en milers d'euros PPP, (Eurostat)

Podem concloure per tant que no tenim un problema de nombre d'empreses ni de mitjana d'empleats per empresa si ens comparem amb França o amb Itàlia, per exemple, el **nostre problema el tenim en el segment de microempreses**, és a dir fins a nou empleats, ja que existeix una bretxa negativa de productivitat enfront de l'agregat de microempreses de la Unió Europea pròxim al 50%.

Necessitem més empreses grans i en un pas intermedi convertir les microempreses en empreses mitjanes més productives i resilients.

Que ens està ocorrent llavors?? per què tot el sector d'empreses petites (generalment relacionades amb serveis, hostaleria, restauració i autònoms en general) no són resilents?

He tingut oportunitat de visitar desenes d'empreses de tota mena de grandàries i sectors per motius professionals en els últims mesos i moltes més en els últims anys, això m'ha donat una gran visió transversal dels diferents sectors empresarials i del seu comportament empresarial dins i fora d'Espanya, però al marge de la diferent problemàtica en tots els àmbits de cadascun de les companyies visitades i analitzades, sí que he pogut contrastar com a denominador comú en la gran majoria d'elles, la **falta de visió estratègica i de planificació futura fora del sector econòmic** en el qual desenvolupa el seu negoci.



Les PYME Espanyoles en general siguin o no de petit o mitjana grandària, xoquen amb una sèrie de factors i que entre ells destacaria:

Estratègia comercial i de desenvolupament (curt termini).

- GG Visió estreta del negoci**, estimo el que faré en les pròximes setmanes mesos, entenc que m'anirà igual l'any vinent si sempre faig el mateix ...?, no entenc o no em preocupa el que ocorri voltant.
- GG Pensament "vertical" de l'empresa**, jo sé fer això i no penso en res més, el que faig és el que conec i no penso a diversificar.
- GG No és necessari de moment tecnificar o digitalitzar el meu producte**, funciona bé així....

Capacitat Financera (sempre a curt).

- GG Inverteixo amb els meus recursos i suport bancari**, ni conec ni em dona seguretat altres mètodes de finançament. Al cap i a la fi vaig fent amb la pòlissa de crèdit del meu banc en cas necessari.
- GG Impagament de clients**, l'Asseguradora de la pòlissa de crèdit és qui m'indica si haig de vendre o no, si no em classifica un client, no li venc i evito l'impagament!!, no tinc cap servei de gestió de clients propi.

“ Respecte al nivell de deute de les empreses, és important considerar que els prestem ICO recents amb suport del govern estan sobreescalfant la càrrega financera i el pes de deute net, ja que aquesta pot superar fàcilment tres vegades el Ebitda, aspecte que dificultarà l'endeutament posterior amb bancs (aquests ja estan descomptant morositats molt superiors per a final d'any) , i menys si és a llarg termini, és per això que apel·lar al finançament alternatiu a llarg on els mercats de capitals admeten ràtios de deute net /ebitda de l'ordre del 5%- 6% pot arribar a ser la salvació de moltes empreses. ”

Pla de prevenció de riscos imprevistos futurs.

- GG Tinc algunes pòlisses d'assegurança!!**, tinc assegurats els meus actius principals.
- GG Pla de continuïtat de negoci**, No tinc ni m'interessa.

Recursos humans.

- GG No tinc empleats amb capacitat de pla de formació algun**, tinc 4 o 5 empleats amb experiència de màxima amb fiança, quan necessito nous empleats els contracto temporalment i els formem sobre la marxa.
- GG Política salarial**. No dispo, ajusto salaris sobre la marxa segons necessitats de producció i de retenció. No tinc beneficis socials especials d'empleats.



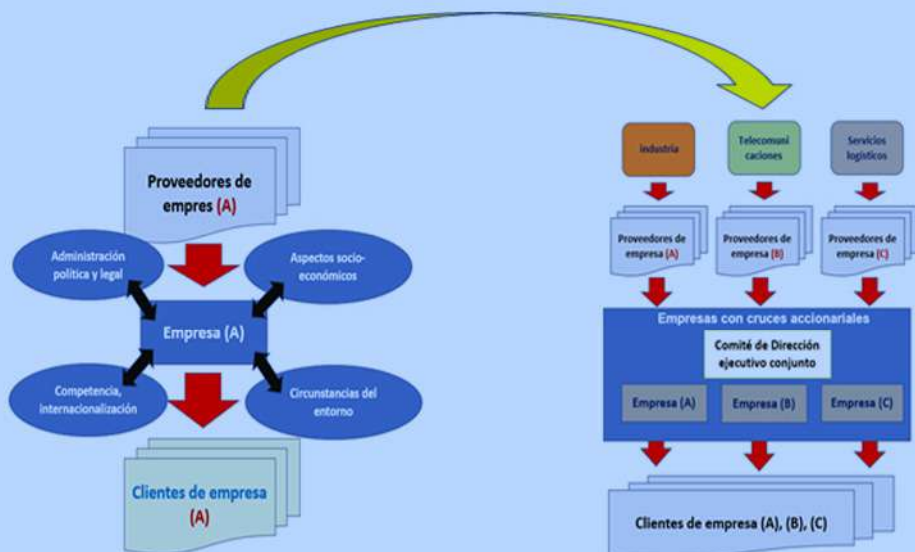
La solució a tots aquests problemes requereix de més **recursos financers, millor i major formació a empleats clau i una política clara de mig llarg termini de desenvolupament comercial sostenible.**

En definitiva; No sembla que les Pime espanyoles estiguin abordant aquests problemes, **cal créixer i augmentar la grandària de l'empresa** per a poder afrontar reptes similars als que ara ens impacten, és el que ens ha ensenyat aquesta pandèmia, vindran mes problemes socioeconòmics en el futur, el canvi climàtic serà un d'ells però abans, alguns experts d'empreses referents mundials en les TIC, vaticinen per exemple catàstrofes d'impacte mundial relacionat amb les comunicacions i les xarxes.

Sabem que la grandària no sols depèn dels empresaris i que existeixen factors socio-polítics, fiscals i de regulació a Espanya que no ajuden a perseguir una major grandària, ni les pròpies administracions ni les associacions d'empreses siguin o no sectorials estan creant mecanisme de suport a la fusió i /o adquisició d'empreses de sectors diferents, de tal forma que diversifiquin la seva base de negoci, és l'única forma que es puguin afrontar crisis globals que impacta molt més a uns sectors que a uns altres.

L'oportunitat de reforçar-se avui dia passa en gran manera per **"Diversificar"** amb finançament alternatiu a llarg termini fora dels bancs tradicionals, amb estratègies de creixement transversals sense descartar la fusió o adquisició de societats o empreses, **les grans empreses mundials i europees** que millor sortegen i han sortejat situacions extraordinàries com la derivada de la crisi financera o l'actual del COVID 19, ho han fet gràcies a la seva grandària i a la seva diversificació.

En el gràfic s'il·lustra de manera senzilla el que hauria de ser un criteri de creixement basat en la fusió o encreuament accionarial entre empreses de diferents sectors.



Flux estàndard de funcionament d'una empresa d'un sector industrial qualsevol

Flux estàndard de funcionament de diverses empreses amb creus accionariales (per fusió i/o adquisició) amb comitè de direcció executiu conjunt.

En definitiva, amb més grandària serem més resilient i productius, i així aconseguirem:

- GG Gestionar les conseqüències emocionals del canvi necessari, i aprendre a desenvolupar-se i créixer davant les dificultats".
- GG Capacitat per a gestionar les conseqüències i imprevistos amb més facilitat.
- GG Ser més conscients que la productivitat i els resultats de l'empresa depenen, en major mesura dels empleats.
- GG Serem capaços d'afrontar reptes de fusió o adquisició que augmenti el volum de l'empresa i per consegüent la capacitat d'afrontar grans reptes.

" Per consegüent..., estem parlant de MAJOR DIMENSIÓ per a afrontar el futur de riscos que vindrà !! "



Les oportunitats de compres i/o adquisicions de PIMES vindran perquè desgraciadament no totes les PIME són conscients del que passa i del que han de fer, segur en els pròxims mesos i tot el que sigui capaç de veure-ho i aprofitar-ho podrà créixer i afrontar un millor i més resilient futur.

Guies per a Empreses 2020
Grupo Galilea



Casimiro Rey

Director D'empreses i Internacional
Grupo Galilea S.A.

Professor Máster Direcció empreses Aseguradores.
Facultat d'econòmiques, Universitat de Barcelona.

