

ANÀLISI

Joan Díaz

DIRECTOR GENERAL IDA/ISFA



REVITALITZA I CREIX, UNA APOSTA PEL CREIXEMENT

No hi ha cap dubte que la crisi econòmica llarga i sostinguda en el temps ha deixat ferides difícils de curar en moltes empreses del nostre país. I, de fet, les pimes que continuen són les que han sabut fer els deures, han complert amb una estratègia definida i se n'han sortit. Però tampoc hi ha cap dubte que l'economia està en fase revitalitzant ja que la majoria dels indicadors (creixement, millora de l'atur, caiguda del nombre d'empreses que insten concurs de creditors...) així ho apunten i també corroboren l'estudi *La solvència de les empreses espanyoles. Informe 2017* del qual es desprèn la conclusió que el risc d'entrar en fallida ha baixat del 41% al 36%. En aquesta fase de millora vital, les empreses han de tornar a fer els deures i posar el focus d'atenció, ara sí, en el seu creixement empresarial. Com a consultors d'empreses no podem quedar-nos amb unes simples paraules de suport als empresaris perquè es posin en marxa, sinó que observem necessari analitzar aquells elements que ens poden permetre donar una empena a la revitalització de l'empresa i plantejar el seu creixement. Després d'un llarg període de reducció de marges, retallada de sous, d'expedients de regulació d'ocupació i falta de crèdit, ara és el moment de retornar la il·lusió a l'empresariat i als seus treballadors... és el moment del concepte *revitalitza i creix*.

Per analitzar una empresa després d'una situació de contingències provocada per la famosa crisi, cal partir de la interacció de tres enfocaments:



Després d'un llarg període de reducció de marges, retallada de sous, d'expedients de regulació d'ocupació i falta de crèdit, ara és el moment de retornar la il·lusió a l'empresariat i als seus treballadors... és el moment del concepte 'revitalitza i creix'



Després d'un període de crisi la indústria busca la revitalització. *IDEA*

ments: empreses, finances i persones. Després de la llarga etapa de crisi estructural, l'empresa pot haver distorsionat la seva visió per centrar els seus esforços exclusivament en el dia a dia per la supervivència, perdent de vista el llarg termini, l'orientació al client, la planificació financera i la gestió del capital humà; elements clau si volem revitalitzar i fer créixer l'empresa.

Si volem assegurar el creixement d'una empresa és necessari analitzar els mencionats elements complexos: empreses, finances i persones, i concentrar l'enfocament en les dimensions de cadascun d'ells. L'anàlisi del negoci, els resultats, la competència, la segmentació, la transparència, la planificació, l'equilibri, l'estructura legal, la productivitat, l'atracció i retenció del talent i l'eficiència de l'organització, entre moltes altres va-

riables proposades, descriuran, en primer lloc, la situació de l'empresa i, en segon lloc, indicaran el camí possible per aplicar un pla de creixement adequat a la realitat reflexionada de cada companyia en particular.

TEST GRATUÏT. Com que no existeix cap fórmula màgica que prevegi de forma estandaritzada el camí cap a la revitalització i el creixement empresarial de cada negoci particular, la *site* www.revitalizaycrece.com permet realitzar un test gratuït d'autoavaluació per saber en quin situació es troba l'empresa. A través d'un qüestionari de 50 preguntes que aborden diferents aspectes de la gestió empresarial, l'eina proporciona un informe de situació del negoci i ofereix recomanacions generals i claus per afrontar el futur. A més, és fonamental disposar d'un informe exclusivament finan-

cer amb una radiografia del sector empresarial i de la situació de l'empresa analitzada en relació amb els seus competidors dins del mateix sector. D'aquesta forma s'aporta una anàlisi més completa que no només permet conèixer com està una empresa, sinó també posar-la en relació amb el context del seu sector des de la perspectiva econòmicofinancera.

En definitiva, el concepte *revitalitza i creix* ha de formar part del nou ADN empresarial, ja que revertir situacions és possible i apostar pel creixement també. El crèdit torna a fluir, les empreses comencen a treure's la llosa de l'etapa de contingència patida per donar un nou aire als seus models de negoci, la seva estructura i la gestió dels seus recursos humans. És l'hora de treure la pols acumulada durant la crisi estructural i la seva postcrisi i apostar per retornar il·lusions als empresaris.