

# ‘Les empreses d’èxit, com passa amb els grans equips de futbol, tendeixen a acomodar-se’



‘Les empreses d’èxit, com passa amb els grans equips de futbol, tendeixen a acomodar-se’

Catedràtic d'Economia Financera de la Universitat Pompeu Fabra Acaba de publicar *Avançant* (Profit Editorial) escrit juntament amb Pilar Lloret, on analitzen els factors que determinen i contribueixen tant a l'èxit empresarial com a la seva pervivència. En parlem en aquesta entrevista, on també expressa la seva preocupació per la creixent desigualtat en la societat.

## ORIOU PUIG GIRONA

La vida mitjana de les empreses oscil·la entre els 12 i els 15 anys. Dels nous projectes emprenedors, menys del 20% arribarà als 4 anys de vida, i només un de cada 10.000 arribarà a empresa centenària. Què determina l'èxit d'una empresa? Oriol Amat i Pilar Lloret ho intenten explicar a partir d'una anàlisi a centenars d'empreses que ha acabat amb la publicació d'*Avançant*. Com ho fan les millors organitzacions. Claus per sobreviure i créixer.

Les dades demostren que tenir una empresa que perduri és complicat.

L'èxit empresarial és efímer. Ara bé, hi ha una tipologia d'empreses que solen tenir una vida més llarga: les empreses que cotitzen a borsa, les empreses familiars i les cooperatives. Les cotitzades perquè tenen més accés al crèdit i es poden veure beneficiades

per polítiques econòmiques governamentals en cas de crisi; les empreses familiars perquè gestionen pensant en el llarg termini i perquè reparteixen poc dividend; i les cooperatives perquè tenen les persones com a prioritat: no hi ha grans diferències salarials i en temps de crisi és més fàcil fer sacrificis.

Quines característiques comunes tenen les empreses que, tot i la crisi dels últims anys, han seguit creixent? Passió, humilitat, resiliència, aposta per la responsabilitat social corporativa i per donar prioritat a les persones de l'organització. També les que han apostat per l'excel·lència, la internacionalització i les que innoven. Però no hi ha models infalibles. Si fem un símil esportiu, és molt difícil que un equip de futbol es mantingui a dalt de tot més de tres o quatre anys. Això també passa amb les empreses. També amb les que tenen molt d'èxit en un moment puntual, perquè corren el risc d'acomodar-se.

Probablement Mercadona sigui l'empresa més citada del llibre. Què té que ho hagi fet tan bé?

Mercadona va fer una innovació molt important en un moment determinat: El que van anomenar la política de "preus sempre baixos". Aquesta idea la van agafar d'un viatge als EUA, on van adaptar algunes de les estratègies de Wal-Mart. Això demostra que per innovar no cal enviar coets a la lluna. Però les estratègies que

són bones per a uns no necessàriament ho són per uns altres. Per exemple, en l'àmbit de la distribució alimentària, a Bon Preu, amb un model molt diferent de Mercadona, fins i tot oposat en alguns punts, també li van molt bé les coses.

En el llibre defenses que les empreses menys amb prudència financera tenen més esperança de vida. Les empreses tenen ara l'accés al crèdit molt complicat. Quan tot es normatitzi, veurem comportaments com els que vam veure durant la bombolla immobiliària?

Hi pot haver algú que ara hagi après la lliçó, però també s'obliden fàcilment. En temes financers, els excessos que comet l'ésser humà i que acaben provocant bombolles, cracs, etc. es repeteixen periòdicament. I si no, fixa't en el què està passant amb el bitcoin i l'especulació que hi ha al voltant d'aquesta moneda virtual.

S'ha parlat que la crisi que patim és també una crisi de valors...

La crisi no ha fet canviar els grans valors de la gent. La cobdícia, el diner fàcil, la tolerància a la corrupció són encara molt presents a la societat.

A l'administració sembla que tampoc canvien molt les coses. Tothom es proclama "business friendly" però les empreses se segueixen queixant d'excés de burocràcia.

La legislació espanyola és antiempresa: les lleis no es fan amb l'objectiu de desenvolupar el teixit empresarial sinó des de la perspectiva que al món privat predomina la falta d'ètica i que es regula per prevenir el frau. D'altra banda, la majoria de persones que legislen no entenen els problemes d'un empresari o un autònom, simplement perquè no han estat mai a la seva pell. Als EUA, diversos presidents abans de dedicar-se a la política van ser empresaris. A Espanya, cap. De fet, en els consells de ministres predominen persones que han fet carrera al sector públic, que no han treballat mai en una empresa.

Sol fer molts comentaris a Twitter expressant la seva preocupació per les creixents desigualtats que tenim.

L'OCDE ens diu que a Espanya és on més han augmentat els ?dese?quilibris entre rics i pobres els darrers anys. Els salaris dels directius creixen i el del conjunt d'assalariats baixa, la classe mitjana va minvant... si una persona que treballa a plena dedicació en una empresa no té un salari que li permeti viure dignament és que tenim un problema. Per a què serveix l'economia? L'objectiu final de l'economia ha de ser millorar el benestar de la població. Si el sistema que tenim fa que cada dia hi hagi més persones per sota el llindar de la pobresa, és que la cosa no funciona. Calen polítiques econòmiques adreçades a revertir aquestes situacions.

Font del document:

[http://www.diaridegirona.cat/economia/2014/03/17/empreses-dexit-passa-grans-equips/660963.html?utm\\_source=rss](http://www.diaridegirona.cat/economia/2014/03/17/empreses-dexit-passa-grans-equips/660963.html?utm_source=rss)