

PANDEMIAREN ERAGINA ESKUALDEKO EGITURA EKONOMIKOAN

2020-2021

GARAPEN AGENTZIAKO TXOSTENA

DEBAGOIENeko MANKOMUNITATEA-
GARAPEN AGENTZIA



TESTUINGURUA

COVID-19ak eragindako pandemiak aurrekaririk gabeko egoera sortu du maila globalean. Ez da osasun krisi hutsa izan, gizarte eta osasun arloetan izugarritzko eragina izateaz gain, gizarte eta ekonomia erabat baldintzatu ditu eta zenbait sektoreetan aurretik zetozen aldaketak areagotu eta azkartu egin ditu. Jarduera sektore gehienetan eragina negatiboagoa izan da eta beste jarduera batzuetan, batez ere, digitalizazioarekin lotutakoak, ordea, eskaria handitu egin da.

Orokorrean eta ekonomiaren sektore gehienetan ziurgabetasuna areagotu da. Garraioak eta lehengaiak garestitu dira eta enpresen planifikazioak hankaz gora gelditu dira. Jokaerak epe motzetara moldatu dira eta lehengaien eta osagaien horniketaren krisia ere azaleratu da. Bestalde, eragina enpresa txiki eta ertainetan handiagoa izan da gehienetan. Enpresek, egoera saihesteko abian jarritako baliabide finantzarioei eutsi diete eta krisiaren aurretik enpresek zuten zorpetze maila edo zaugarritasun finantzarioa ere handitu egin da eta horrek gerora izango duen eragina ikusteko dago.

Azken 30 urteetan, Debagoienak hainbat motatako oparoaldi eta krisialdiak izan ditu, batzuk oraingokoa baino larriagoak, 2008koa, urrutira joan gabe, baina inoiz ez da bizi gaur egungoaren antzeko krisirik, biztanleriaren konfinamenduak eta jarduera ekonomiko gehiena bertan behera uzteak eraginda. Zenbakien arabera, aktibitate ekonomikoa eta enpleguari dagokionez erreperazioa askoz ere azkarragoa izanda. ERTEaren erremintak enpleguan ondorio positiboak izan ditu eta dagoeneko, pandemia aurreko zenbakitan gaude. Dena dela, gure eskualdeko industrian izugarritzko pisua duen sektorean, automobilgintzan alegia, oraindik ez dakigu krisiak bultzatutako aldaketek norainoko bilakaera izango duten, ikusten ari garen gora beherak eta ziurgabetasunak ez direlako aurretik ezagutu.

Egoera honetara iritsi ginen aurreko krisiaren ondorioak gainditu ezinka, neurri handi batean. Krisi horrek eragin handia izan zuen Debagoienan, trakzio-enpresa garrantzitsuak itxi baitziren eta enpleguak eta aberastasuna sortzeko gaitasuna galdu baitziren. Horri guztiari Debagoienan garrantzi handia duten sektoreen inguruko joera globalei buruzko zalantzak gehitu zaizkio.

Industri alorrean, konfinamenduaren osteko errekuerazio azkarrak zenbait atzeraldia bizi izan ditu azkenengo urtean. Automobilgintzan eta makina-erremintan gehiago nabaritu da eragina eta kalteak iraunkorragoak izaten ari dira.

Eskaera, kasu batzuetan, %40 baino gehiago jaitsi da. Makina-erremintaren sektorean oinarrizko bezero diren sektoreak, hau da, aeronautika eta petrolioarena astindu gogorra jaso dute. Automobilgintzaren sektorea pandemiaren aurretik ere bizitzen ari zen geldialdia okerrera egin du eta bi sektoreen arteko lotura kontuan izanda makina-erremintaren egoera zailtzea ekarri du. Zailtasun hauek beren hornitzaileak diren inguruko hainbat enpresa txikitaraino iristea dakar horrek. Fundizioen bezero nagusiak ere automobilgintzakoak dira. Forjari dagokionez, automobilgintzako hornitzaileek eta Europako ibilgailuen muntatzaileak geldialdia izan dutenez enpresa batzuk ERTEak aurkeztera behartuta ikusi dira eta beste batzuk txandak murriztera.

Debagoiena eskualdean, ekonomia jardueraren baitan sektore, enpresa, balio kate eta eragileei sortutako eraginaren eta hauei aurre egiteko hartutako neurrien ingurukoak txosten honetan zertzelada batzuk jasotzen dira.

PERTSONAK-ENPLEGUA

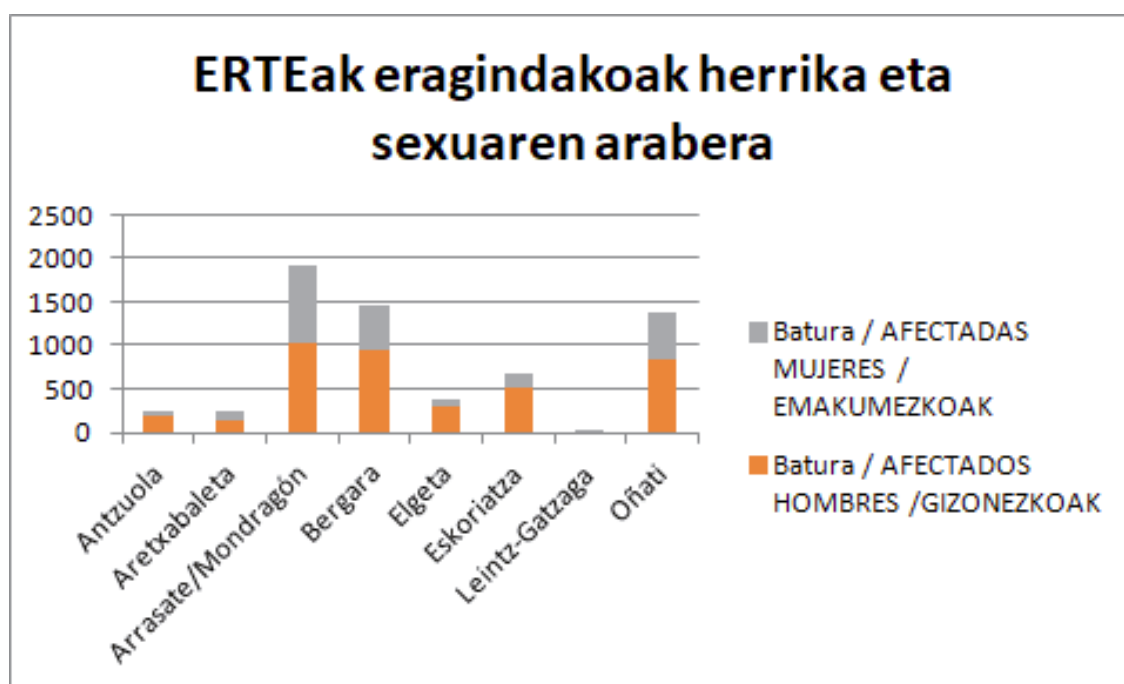
Pandemiak enpleguan eta lana egiteko eran eragina izugarria izan du. Horrela egunerokoan protagonismoa hartu duten bi figura berri azpimarratuko genuke, batetik, "ERTE"aren figurak garrantzi handia izan du eta, ematen duenez, jarraituko du izaten, eta lanpostuak behin betikoz galtzea eragotzi du. Bestetik, "telelanaren" kontzeptua gureganatu dugu eta aplikazio zabala izan du. Bestalde, mugikortasunean, egutegietan, ordutegietan eta lanaldi txandetan eragindako moldaketa ugari izan dira eta horien malgutasunean sakontzera bultzatu dute.

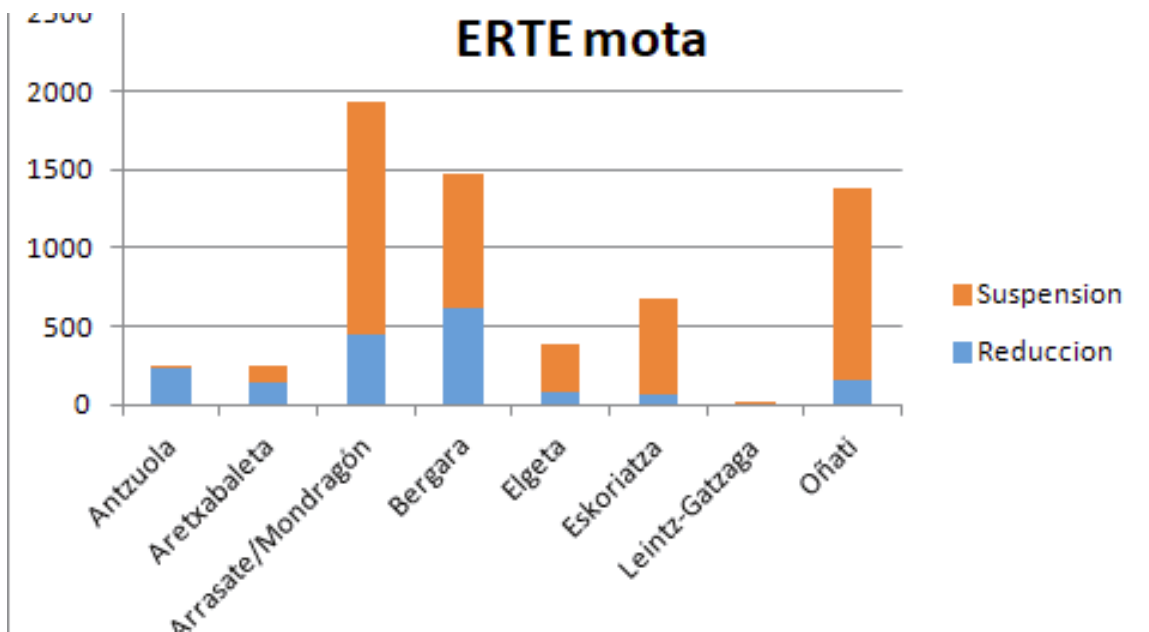
Azkeneko urte t'erdian covid-19ak kutsatutako pertsonen eta beraien kontaktu zuzenak konfinatzera behartu ditu pertsona ugari eta horrek eragina izan du enpresen jarduera arruntean. Bestalde, enpresa guztiek ezarri dituzte segurtasun arauak, babes neurri eta distantzien aplikazioak Guzti horiek jokaera berriak ezarri dituzte kontziliazioan edo iKTen aplikazioan. Horretaz gain, langileen parte-hartzea, inplikazioa eta lan-giroan izan duen eragina aipatzeko da.

Covid19ak enpleguan eragina izan du eta honi aurre egiteko eskualdeko enpresek hartutako neurrien artean ondokoak egon dira: soldatak murriztea kasu batzuetan, ERTEak gauzatzea eta zenbait enpresetan kontratuak murriztu behar izatea. Enpresaren prozesu produktiborako kritikoak diren pertsona edo ezagutzak bertan mantentzea izan da enpresen lehentasuna horrelako kasuetan.

ERTEak aplikatu dituzten enpresen artean (eta puntualki aplikatzen jarraitzen dute bateren batzuk), batez ere 2020ko martxo-a-apirilean izan ziren, lan-karga baxuari erantzun malgu bat emateko formula gisa (eguneko, eskaerak igotzen diren heinean, antolatzen zuten egutegia) eta progresiboki eskaerak igotzen joan ahala, normaltasunera itzuli dira.

Badira langileekin soldata eta ordutegi murrizketak ezartzeko akordioak lortu zituztenak eta beste batzuk langileekin ordu-poltsak negoziatzeko arazoak izan zituzten.





Aurreko urteetan langile kopurua handitu zuten enpresek, orokorrean, pandemiaren eraginagatik aktibitatea moteldu dutenek enpleguari eusteari eman diote lehentasuna. Dena dela, datozen hilabeteetarako aktibitateari buruz ziurgabetasuna nagusia denez, egoerari egokitzeko direla azaldu dute. Egoera horretan enpresa industrialen %55a egongo litzateke. Enpresa industrialen % 63a hurrengo hilabeteetan langile kopurua mantentzea aurreikusten dute, baina eskaera mailak nahi horiek baldintzatu ditzake.

ERTEak aplikatu dituzten enpresek diote, kosteen murrizketari dagokionez abantaila aipagarririk ez duela suposatzen eta horrelako kasuetarako formula malguagoak aztertu beharko liritekeela eskatu dute.

Lan-taldearen jarrera eta inplikazioa oso ona izan dela esan dute orokorrean, bai etxean geratu behar izan zirenean, eta baita lana erreperatu behar izan dutenean. Enpresa batzuek, lantaldearen batez besteko adina gaztea izateak eragin positiboa izan duela adierazi dute, aldaketetara egokitzeko eta erronka berriei aurre egiteko motibazioan azpimarratuz.

Telelanaren orde, posible izan denean, lan egiteko modu presentziala lehenetsi dute gehienek.

ETORKIZUNEAN BEHARREZKO PROFILAK

Pandemiak, enpresetan gerora beharko dituzten profil profesionalak argiago definitzera lagundu diete. Kriaren ondoren beharko diren prestakuntza-beharrak eta profil profesionalen egokitzapenak identifikatu dira:

- Erregulazio, robotika eta elektrizitate sistemetako goi mailako teknikariak
- Elektrikariak, instalatzaile espezialistak
- Ingeniariak eta profil teknikoak orokorrean (goi mailako teknikaria
- mekanizazio arlokoak) Muntatzaileak
- Proiektu berriak garatu edo berrikuntzara bideratutako pertsonak

Lanbide heziketako zentroetan matrikulazio kopurua mantendu edo handitu da orokorrean. Robotikako heziketa zikloan matrikulazioak igo egin dira. Presentzialtasuna igotzea aurreikusten ari dira, baina Jaurlaritzak ezarritako arauak jarraituko dute.

Izena eman duten pertsonen profilaren inguruan batxilergotik datozenak, beste heziketa ziklo batetik datozenak eta langabezian dauden pertsonak direla batez ere esan dute. Azken talde hau igo egingo dela aurreikusten da. Honekin lotuta, langabetu eta langileentzat ikastaroetan aldaketak aurreikusten dira.

Dual-ean bajak egon direla aipatu dute. Horrelako kasuetan, ETEen konpromisoa gazteekiko enpresa handiagoeekin alderatuz handiagoa izan ohi dela aipatu dute. Kontratazio eta Dual-arekin 180 graduko aldaketa etorriko dela aipatu da, pertsonen ikuspuntutik desoreka (eskari gehiago eskaintza baino).

EGOERA FINANTZARIOA

Atal honetan pandemiak arlo ezberdinetan izandako eraginari buruz galdetu da (salmenten eboluzioa, galdu-irabazien kontua, gastuen murrizketak, esplotaziorako laguntzak, diru-sarreretan eraginak, diruzaintzan tentsioak, eskatutako mailegu berriak, kreditu-linea berriak, e.a.).

Fakturazioa nabarmen jaitsi da kasu gehienetan, batzuk % 30 baino gehiago, eta % 50eko jaitsiera ere kasu batzuetan. Dena dela azkeneko urtean fakturazioa berreskuratzen joan da. Enpresa teknologikoen kasuan fakturazioak orokorrean 2020an gora egin du 2019ko datuekin aldaratuta, baina 2020ko urte amaieratik eskaeren moteltzea antzeman dute.

Bataz beste, pandemia garaian fakturazioaren jaitsierak eragina izan du enpresako hainbat arloetan baina egoera hobera egin du kasu gehienetan. Dena dela, berezitu beharko genuke pandemiaren ondorioz 2020 udaberrian eta uda aurretik izandako erabateko geldiketa eta uda ostean (irailetik aurrera) izan den errekupeazioa. Pixkanaka merkatua errekupeatzen ari dela sumatzen dutela esan bait dute askok.

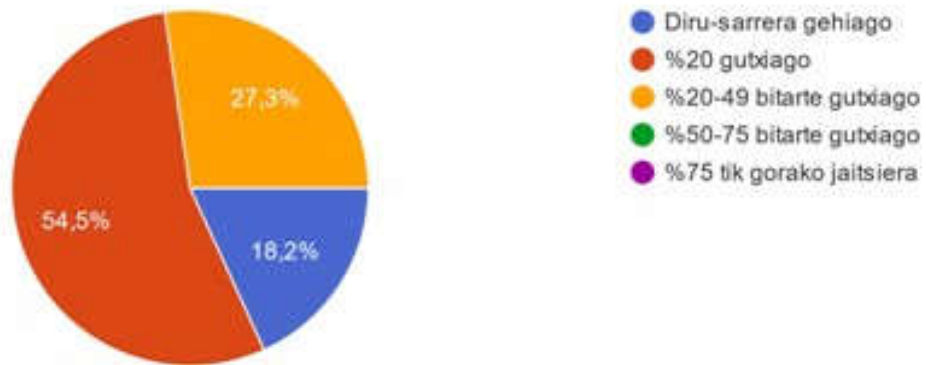
Enpresaren fakturazioa zuzeneko langileendekazio-orduekin oso lotuta egon den kasuetan (kasu batzuetan langileen kostuak fakturazioaren %80a izatera irits daitezke), langileria murrizketak fakturazioaren jaitsieran zuzeneko isla izan du.

Ordainketa arazoak izan dituzten enpresen artean arrazoietakoa bat izan da diruzaintza tentsioak izan dituztela kreditu lineak hitzartu bitartean (banku-finantzaketa lortzea).

Aktibitatea gutxitu arren estruktura mantentzera bideratutako mailegu eta kreditu lerroak kontratu dira (Elkargi eta ICO) orokorrean. Dena dela, Elkargiren bitartez eskatutako mailegua kasu askotan ez da lortu, besteak beste, eskatzen ziren bermeengatik eta horrek eragotzi du arazo finantzarioei erantzun guztiz egokia eman ahal izatea, enpresa txikietan batez ere.

Kobratzeko arazoak ez dira apartekoak izan baina, enpresa handien atzerapenak nabarmenak izan dira aitzaki ezberdinak erabiliz. Ohiko bezero handiek daukaten ordaintzeko politikak (60 edota 90 egunetara) atzeratu da eta sortzen dituen diruzaintza-tentsioei erantzuteko dagoeneko neurriak martxan dituzte enpresa batzuk, eta horiek aplikatzen jarraitu dute (orduen fakturazioa hileroko eginez, etab.).

Fakturazioa



Kobratzeko arazoak (morosidatea) jasango ditu zure enpresak?

11 respuestas



FINANTZA EGOERA LEUNTZEKO HARTUTAKO NEURRIAK

Mailegu eta kreditu lerroak eskatzea.

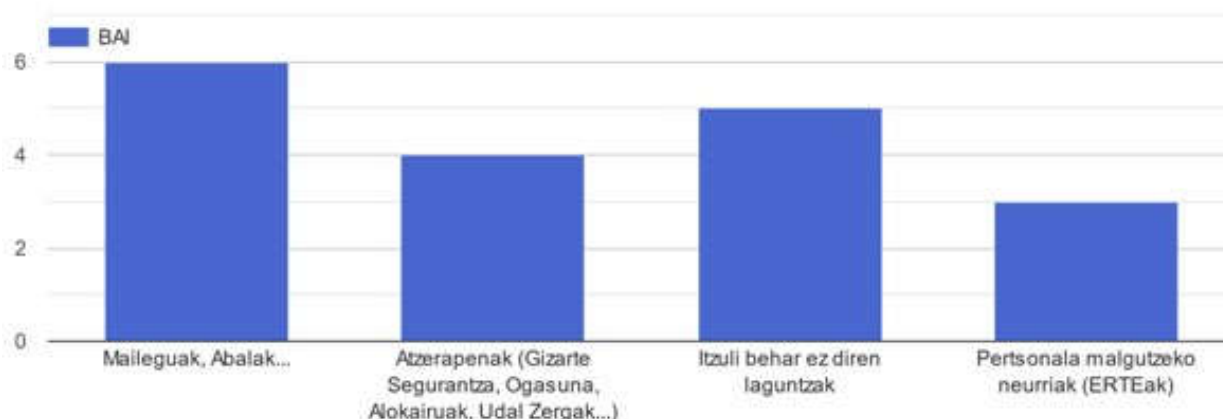
Enpresa hornitzaileekin negoziatu eta ordainketak atzeratzea izan da beste bideetako bat, baita alokairu-erregimena negoziatzea.

Finantzarioki eutsi ahal izateko desinbertsioaren bidea hartu duten enpresak ere egon dira, aurreikusitako inbertsio batzuk geldituz. Beraien proiektuak / eskaerak, enpresa industrialen inbertsio-proiektuak izaten direnen kasuan, zenbait proiektuak gelditu edota bertan behera utzi behar izan zituzten. Hainbat proiekturi bukaera eman zitzaizkien arren.

Enpresaren estruktura egonkortzeko kapitala handitzeko enpresa kolaboratzaile eta langileek egin dute ekarpena kasuren batean.

Kobratzeko eta ordaintzeko arazorik izan ez duten enpresen kasuan eta mailegu edo kreditu-linea berriak eskatzeko beharrik izan ez dutenen artean, esan daiteke beraien egoera ekonomiko-finantzieroak zorpetze maila handitu gabe aurreikusitako inbertsioei aurre egiteko aukera eman diela, betiere egin dituzten inbertsioak oso indartsuak izan ez diren kasuetan.

Finantza-egoeran laguntzeko (alivio financiero), ze neurri uste duzu dela eraginkorra (luzatu beharko litzatekela)?

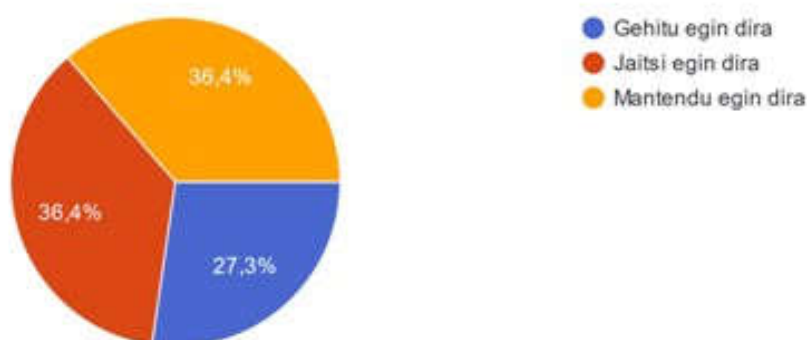


BEZEROAK

Kasu honetan arreta emateko bide eta behar berriak, prezioetan eta ordainketa modutan aldaketak, negozio eredu berriak (harpidetza / erabileran araberako ordainketa) Zerbituzazioa (produktuari lotutako zerbitzu berriak) aipatu dira.

Eskaerak, orokorrean:

11 respuestas



Pandemia garaian eskaerak gutxitu egin dira orokorrean, batez ere itxierako garaia eta ondorengo hileak oso ahulak izan zirela beraien aktibitaterako esan dute askok.

2021ean lan komertzialak indarra hartu dute enpresa askotan, betiko bezeroen proiektuak edo bezero berriak lortzeko asmoarekin. Bezero berriekin, ordainketa modu desberdinak aplikatzen ari direla ere esan dute zenbait enpresek, aurreko esperientzietatik ikasitakoa aplikatuz.

Aholkularitza-enpresa batzuk esaterako, 2020ko ekitaldia positiboki itxi zuten. Batez ere bezeroaren etxean lan egiten duten aholkularitza-enpresa izanik, zerbitzua berehala egokitu behar izan zuten, zerbitzuak formatu digitalean eskainiz, beharrezkoa izan zen bezero batzuei arlo horretan prestakuntza ematea. Pandemia ere, kasu batzuetan, aukera bat izan da, stand-by egoeran zeuden proiektuak berrekiteko. Bezeroak aholkularitzaren presentzia/hurbiltasun horren beharrean daudela ikusi dute eta telelana nabarmen gutxiagotu da ondoren.

Mekanizazio sektorean esaterako, pieza unitarioen edo serie oso laburreko mekanizazio berezien esparruan lan egiten duten tailer batzuk, bereziki sektore anitzeko enprekin mugitzen direnak (trenbidea, aeronautika, automobilgintza, ekipamendu-ondasunak) lan eskaerak gehitu dituzte edo bezero berriak eskuratu, hauen ohiko hornitzaileak ERTEak aplikatuta ezin izan dietelako erantzun egoki eta arina eman.

Enpresa gehienek datozen hilabeteetan ez dutela jarduera ixteko asmorik esan dute, gaur egun ziurgabetasun handia bizi duten arren 2021ean jarduera berreskuratu dute edo gutxienez eustea lortu dute.

Sektore konkretu batzuetako enpresak bezero kopurua mantentzea lortu dutela adierazi dute, baina nabarmen jaitsi dela kontratazio- bolumena, edo negozio-unitate jakin batzuetan bezero horiekin lan egiteari utziko diotela. Enpresa batzuek garatzen dituzten aktibitate eremuak portaera ezberdina izan dute pandemia garaian. Adibidez, kontrolerako tresnak edo erreminten aktibitateak oso lotuta daude automobilgintzako modelo berrien eraikitzeari eta horretan gelditze maila oso altua izan denez, ondorioz aktibitatea nabarmen murriztu da.

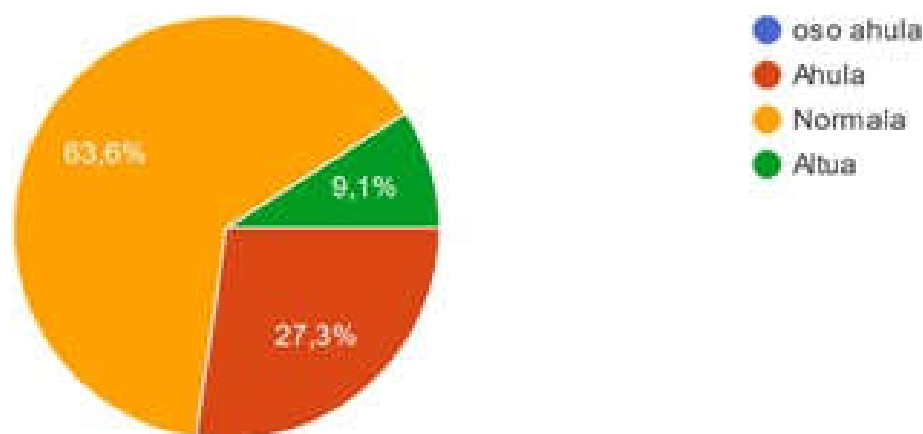
Ingeniaritza eta ikusmen artifiziala zerbait murriztu bada ere, mantendu egin diren jarduerak izan dira.

Enpresa batzuk bezero batekiko dependentzia altua dutela agerian gelditu da (fakturazioaren %40a izateraino kasu askotan), horregatik produktuen eta bezeroen eremuan dibertsifikazioa bilatzen hasi dira. Aipatu da, bezero berriak egiterakoan adibidez, "Tier 1" direnak bilatzera jo dutela zenbait enpresek (ertainek), interesgarriagoak direlako, batetik, kopuru handietako bezeroak izatera heldu daitezkeelako, eta bestetik, ondoren, horien balio kateko beste enpresa batzuekin hartu-emanak zabaltzeko edo sendotzeko aukera ugariagoak ematen dutelako.

Ondorioztatu da era orokorrean, produktu eta zerbitzuen dibertsifikazioa eta bezero zorro anitzak izatea ezinbestekoa dela. Enpresa askok esan dute erroka nagusienetarikoa bat; bezero zerrenda areagotzea eta merkatu ezberdinetara irekitzea dela. Deigarria izan da zenbait enpresa aeronautikako homologazioak lortzeko lanketa egiten hasi dela.

Enpresak epe ertainera bezero zorroaren ezagutza hobetzea, erakartzea, fidalizatzea erronka bezala aipatu dute, hau da, beraien datu basea hobeto esplotatu, hobeto ezagutzeko tresnak txertatzea. Adibidez Google Analytics/ecommerce/webgunea/Social Median analitika eta monitorizazioan lortutako datu eta informazioa erabilgarria izan daitekeela uste dute askok.

Eskaera maila 2021ean.



INBERTSIO EDO EKINTZA BERRIAK

- Berrikuntza: Produktu berri bat garatzen ari diren enpresak daude. Laster komertzializatzeko moduan egongo direnak batzuk.
 - Digitalizazioa: Datozen hilabeteetan enpresa gehienek batez ere indarrak digitalizazioan, berrikuntzan eta marketing-ean jarriko dituzte. Software programak erostea edo dauzkatenen lizentziak berritzea ere jarduerarekin lotutako gastu garrantzitsu bat izatea aurreikusten da enpresa batzuetan. Gainera, digitalizazioaren lerrokatuta marketing-aren arloan, ohiko web orria berritzen ari dira asko; presentzia handitzeko asmoz.
 - Nazioartekotzea: Merkatu berriak zabaltzeko lanean hasiak dira enpresak.
-

HORNITZAILEAK

Atal honetan hornidura arazoak, prezioetan eragina, ordainketa moduetan aldaketak, hornikuntza katearen egokitzapenak, arreta emateko bide berriak, logistika eta gabeziei emandako irtenbideak galdetu da.

Pandemian enpresa askok hornikuntza arazoak izan dute eta jarraitzen dute izaten. Gehienetan hornidura arazo puntualak jasan dituztela esan dute, hornitzaile nagusiek ekoizpena gelditu egin behar izan dutelako eta ondorioz kate guztian arazoak sortu dira prozesu batzuk gelditu edo moteldu izan direlako. Beste batzuek, hornikuntza-arazo larririk ez dute izan, baina hornitzaile batzuek entrega-epeak doitu/luzatu dituztela esan dute. Kasu gehienetan prezioak igo egin dira, kasu batzuetan nabarmenki eta horrek beraien prezioak aldatzea ekarri du.

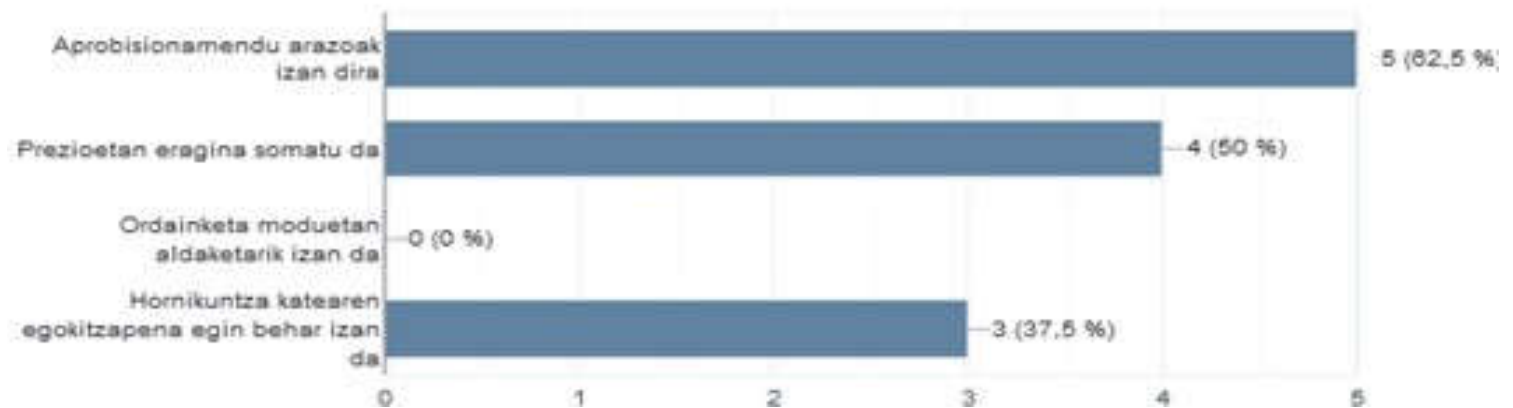
Garraiolariak azken urteetan ematen duten zerbitzua okertu dela azaldu dute, multinazional handietan integratutako enpresak, bolumen txikiko bezeroekiko batez ere.

Egoera aldakorrei eta hainbat bezerok jakinarazitako eskariaren aurreikuspenari aurre egin ahal izateko, enpresak materialak metatu behar izan ditu. Lehengaiaren prezioak nabarmen gora egin duela ere aipatu da (aluminioa, altzairua) esate baterako. Aluminioaren prezioak gora egin du (aurten 4 aldiz igo dela esan dute), Suezko kanalaren harira ere eragina izan du. Burdinak, esaterako, bikoiztu egin du prezioa azken 6 hilabeteetan, eta hornitzaileek 2 egunez bakarrik eutsi diote eskainitako prezioari, horrek kotizazioetarako edo aurrekontuak egiteko dakarren aldakortasunarekin eta ziurgabetasunarekin.

Asiatik inportatzen duten hornitzaileen kasuan itsaso bidezko garraioaren fleteak hirukoiztu egin direla (navieren flotak murrizagoak dira eta torlojuak ez dute lehentasuna hartzen). Honekin lotuta antidumping legea ere aipatu da.

HORNITZAILEAK:

8 respuestas



KANALAK

Izan diren horniketa arazoak, prezioetan eta ordaintzeko eran eragina, hornikuntza katearen egokitzapenaz aritu gara.

Pandemiaren hasieran eta konfinamendu-aldian arazo larriak izan ziren bezero nagusien instalazioetara joateko (eta zenbati jardueratan garrantzitsua da hori, lan handia egiten baitute bezeroaren etxean, tokian tokiko proiektu bakoitzaren beharretara egokituz). Era orokorrean, pandemiak asko handitu du zuzeneko komunikaziorako online kanalen erabilera. Hala ere, pixkanaka, presentzialtasuna berreskuratzen ari dira. Orokorrean enpresa horietako askok ez dute Internet bidez (on-line) saltzen ez eta zerbitzurik ematen. Beraien jarduera tradizionalki modu presentzialean garatu dute, eta ez zuten planteatuta digitalizatzea.

Arlo komertziala indartzeko, enpresek digitalizazioan aurrera pausuak eman dituzte eta horretan sakontzea aurreikusten dute bezeroen aurreko presentzia handitzeko asmoarekin, baita barne antolakuntza hobetzeko ere. Sare sozialetan ikusgarritasuna handitzearen aldeko apustua ere egin dute, bideo korporatiboak, baita hornitzaileekin lankidetzan aritzeko aliantzen lanketan ere.

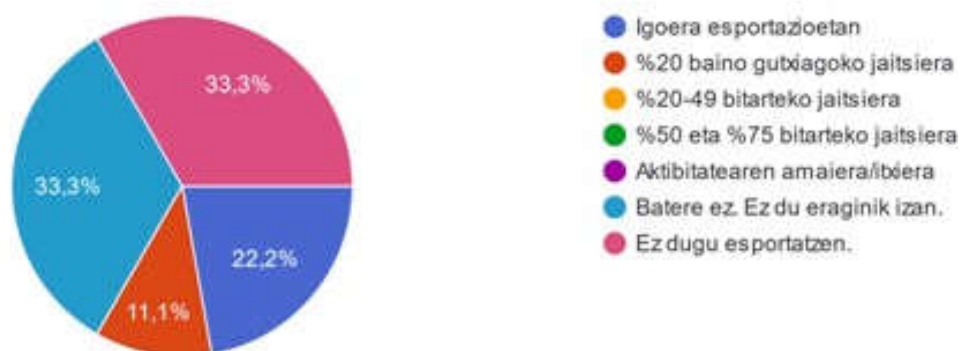
Dena den, orain beraien jarduera edo zerbitzuren bat digitalizatzea posible izango litzatekeela ikusi dute, baina horretarako kanpoko laguntza beharko lukete (beharrezkotzat jotzen dute digitalizatzea eta beraien jarduera edo honen zati bat nola digitalizatu daitekeen aztertzea).

Badaude bezero berriak egiteko edo produktu berriak aztertzeko bideak, gehien batean, bezeroetatik edo hornitzaileekin dituzten sinergietatik etortzen direnak.

NAZIOARTEKOTZEA

Esportazioei dagokienez, Covid-19aren eragina nolakoa izan da?

9 respuestas



Nazioartekotze eremuan, nazioarteko presentzia duten enpresen artean batzuetan bezeroen eskutik egiten dituzte salmentak atzerrian, baina beste batzuetan zuzenean esportatzen dute. Esportazioei dagokienez, hurrengo urteetarako perspektibak positiboak dira eta kanpo salmentak handitzea espero da.

Elektronika alorrekoak orokorrean ez dute zuzenean esportatzen, beraien bezeroek (makina-erreminta) beste herrialdeetan dituzten instalazioetan muntaiak egiten dituzten arren.

Nazioartekotze programetan parte hartu dute enpresa batzuk, Ganbararekin Subcontex programan esaterako. Dena den, kasu horretan, enpresarentzat egokiak ez ziren produktu-tipologia edo gehiegizko tamaina zuten bezero potentzialak izan ziren. ICEXen programan ere parte hartu duen enpresarik badago.

Homologazioen inguruan (UI AAEE-rako merkaturako) ziurtagiriaren gainean lanean ari dira enpresa batzuk, baina prezio kostu altuak direla eta prozesua geldituta dute.

Energia berriztagarrien sektorean ari den enpresa batek, atzerrian aritzen denak, 2021ean kanpo merkatuetan aktibitatea asko handitzea aurreikusten duela esan du.

Frantzia potentzial handiko merkatua dela uste dute enpresa batzuk eta bertan presentzia handitzea nahi dute. Horretarako, eskualdeko beste enpresa batzuekin, lankidetzak indartzea helburua finkatuz, esaterako, Profex programaren bitartez, partekaturiko komertzial bat jarrita lanean merkatu frantziarrean. Helburua merkatua zabaltzea eta bezeroak gehiago dibertsifikatzea izango litzateke

ANTOLAKETA

Ekoizpenaren antolaketa (automatizazioa, robotizazioa, lay-out...), antolaketa telelanean, estrategia edo negozio eredian aldaketak, produktu-zerbitzuetan egindako aldaketaz eta digitalizazioaz aritu gara.

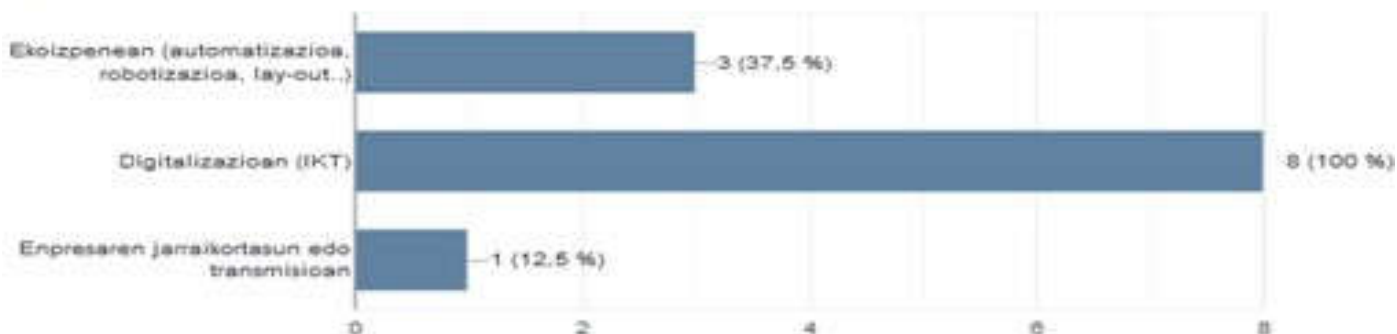
Ekoizpenaren antolaketan ez dute egokitzapen handiegirik egiteko beharra izan enpresa gehienek, babes neurriak eta distantzien aplikazioa bermatzeko neurriak hartzea nagusiki izan dira. Telelanaren aplikazioak sortutako behar berriak (kontziliazioa, IKTak) ere egon dira. Beste batzuk, lan egiteko modu presentziala lehenesten dute (taldearen kohesioa, ekipoa lortu nahi dute).

Enpresa gehienek arlo honetan kokatzen dituzte beraien behar nagusienak. Kudeaketan autonomia eta profesionaltasuna irabaztea nahi dute (ERP, enpresaren kudeaketa, aginte koadroak) Ohiko aholkularitza (fiskala, kontablea) haratago doan aholkularitza profesionala nahi dute. Enpresaren kudeaketa eta hazkundearen gobernatzeko eta gidatzeko erreminta eta ahalmen pertsonalak areagotzea.

ANTOLAKETA - Epresako esparru desberdinetan egokitzapen edo ahalegin handiena suposatutako aldaketak aipatu :



8 erantzutak



Digitalizazioan aurrera pausuak eman dituzte eta beste ekimen batzuk burutzeko asmoa dute gehienek. Enpresa askoren lehentasun bat papera desagertzea da (fabrikazio-aginduak, eskaerak, planoak, etab.).

Fakturazioa eta kontabilitateari buruz, kontabilitate-programa aldatu duten edo aldatzekotan diren enpresa asko daude. Fakturazio softwarearekin izan dituzten arazoak aipatu dira, behar duten funtzionalitate guztiak ez ditu betetzen eta ez da erraza egokitzapen horiek egitea, TicketBai ere aurreikusten dute laster txertatuta izatea. Proiektuak lan egiten duten enpresa askok beharrezkotzat jotzen dute proiektuen jarraipen ekonomikorako tresnak ezartzea (errentagarritasuna, kostu-etekina), informazio-sistemak hobetzeko eta erabakiak hartzeko; gastuak proiektu bakoitzari egozteko, proiektuen desbideratzen jarraipena egiteko, planifikatutako helburuen jarraipena egiteko eta proiektuaren egoera ikusteko, eta, horrela, inbertitutako ahaleginaren emaitzak ebaluatzeko.

Kudeaketari dagokionez, ERPa ezarrita dute baina etekin gehiago ateratzeko beharra mahai-gaineratu da sarri.

Barne hausnarketa bat burutzea berrantolaketa integral bat garatzeko aurreikusten dute. Berrantolaketak, produkzio eremu ezberdinen pareko departamentuen integrazioa bilatzeko asmoz, zerbitzuei dagozkienak (ERP, CRM, erosketak, komertziala, finantzarioa, e.a.).

LANKIDETZA

Lankidetza sareak (beste enpresa, erakundeak, bezero, hornitzaile, bazkide, e.a.) edo zentro teknologiko, lanbide heziketako zentroekin izandako erlazioei buruz aritu gara.

Enpresen aktibitate komertziala, neurri handi batean, lankidetzaren menpe dago, gainontzeko eragileekin duten hartu-emanetatik eratorriak direla aipatu dute askok, beraz, lankidetza areagotzea bilatu dute. Esan bezala, enpresen aktibitate eta hazkundearen oinarrian egonik eremu ezberdinetan lankide-kolaboratzaileekin aritzen dira asko.

Kanpoko merkatuan elkarrekin aritzeko lankidetza aipatu da. Horretaz gain, eta ekoizpenari lotutako beharrei erantzuteko, beste enpresa batzuekin kolaborazioak ohikoak ere badira, konpetentzia diren enpresekin ere bai. Aurrera begira etorkizunean, ematen duten zerbitzua osatzeko elkarlana ere egon da, eskaera/bezeroei erantzun integralagoa emateko aukera zabaltzeko asmoz.

Eskualdean dauden dinamika eta foro ezberdinetan parte hartzen dute enpresa batzuk. Enpresareko kide dira batzuk eta foro horretako beste enpresekin batera ekimen ezberdinak burutzen dituzte eta beste batzuk Debagoieneko Enpresen Erkargoan parte hartzen dute.

Lanbide Heziketako ikastetxeekin harreman estua dute eta kolaborazio ezberdinak burutu dituzte, batez ere enpresa batzuk Saiolan-ekin daukaten harremana ere aipatu dute; bai bezero berriak bilatzerako orduan eta baita proiektu / zerbitzu berriak garatzeko orduan.

ADMINISTRAZIO PUBLIKOA

Pandemia garaian sustatu diren finantzaketa bideak eta industrialdeetako alokairuen ordainketen atzerapenak oso egokiak izan direla baieztatzen dute. ERTEei buruzko iritzia, aldiz, ez da guztiz positiboa. Oso baldintzatuta dagoela diote eta azkenean ez duela diru aurrerapenik suposatzen ezta ere malgutasuna areagotzen. Formula egokiagoak landu beharko zirela uste dute, benetan ezohizko egoeretan enpresaren malgutasuna erraztu eta areagotuko luketenak.

Pandemiaren ondorioz sortutako estutasun finantzarioak saihesteko artikulatutako laguntzak (Elkargi eta ICO) ondo baloratzen dituzte orokorrean. Ez dago administrazioek bultzatu dituzten neurrien aurreko kontrako iritzirik baina zenbait kasutan Elkargirekin bideratutako mailegua ez lortzeak frustrazio puntu bat laga du enpresaren arduradunengan. Elkargitik jaso duten tratua ez dute ondo baloratzen, eskatzen diren bermeaz gain, denbora luze zain egon ondoren beraiek deitu behar izan zuten bere eskaeraren berri eduki ahal izateko.

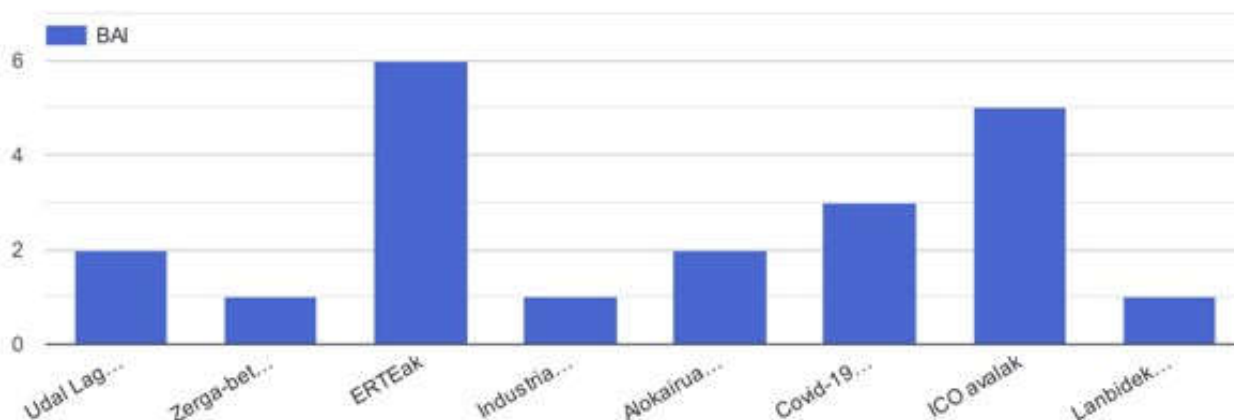
Zenbait enpresak uste du Aldundiko Ogasuna enpresen biziraupenerako interesdun nagusia izan beharko litzatekeela (enpleguak-PFEZ, sozietateen gaineko zerga, BEZa, etab.), eta hori ez da islatzen enpresek ordainketak egiteko arazoak dituztenean. Ogasunarekiko eta Gizarte Segurantzarekiko sentiberatasun handiagoa eskatzen dute une jakin batean finantza-arazoak dituzten enpresa txikiekiko, esaterako, %20ko errekareruak jasan dituzte, zergak ordaintzen bi egun atzeratu direlako.

Bestalde, laguntzen tramitazioak astunegiak direla azaltzen dute. Askotan laguntzen kopuruak ez du justifikatzen horiek lortzeko egin behar den lan guztia enpresen ustez.

Hazinnova Zerbitzuaren formatua eta mikroproiektuaren irismena egokia iruditu zaie parte hartu duten enpresei. Agentziako Partailab proiektuari esker antolakuntza-eredua berritzeko aukera izan dute hainbat enpresek.

Enpresa gehienek positiboki baloratzen dute tokiko erakundeen hurbiltasun tratua eta harremanak antolatu eta errazteko funtzioa.

Administrazio publikoari eskatutako laguntza-neurriak, krisialdiaren eragina apaltzeko:



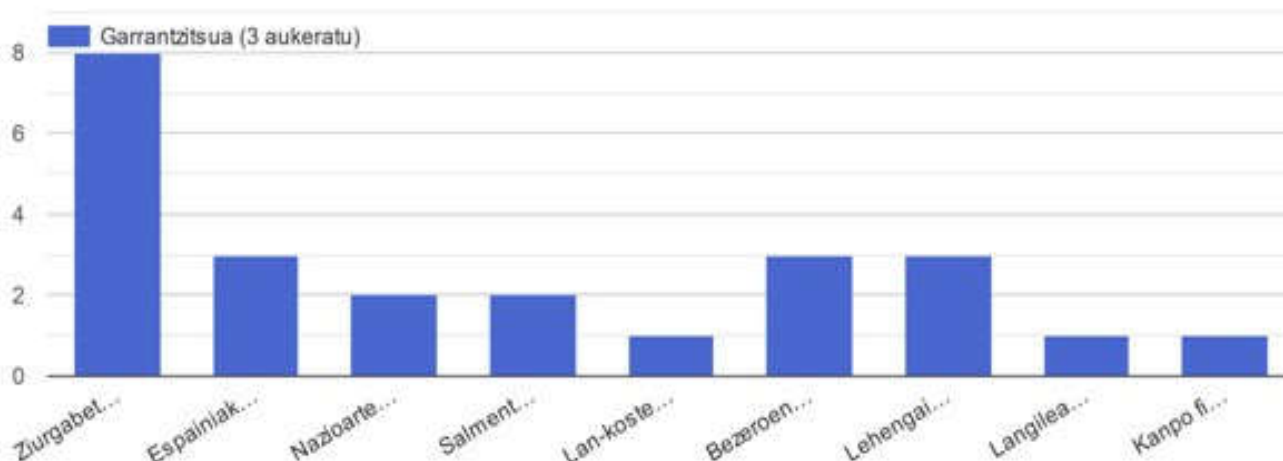
IKASKETAK

Egoera honetatik jasotako ikasketak (lan-antolaketa berriak, teknologia berritzaileen txertatzea, pertsonen inplikazioaren garrantzia, hornikuntza katearen berrantolaketaz aritu gara. Pandemiak sortutako egoeratik ateratako ikasketa garrantzitsuenak ondorengoak izan dira:

- Enpresaren negozioa dibertsifikatu egin behar dutela, dibertsifikazio hori hiru eremuetan sakondu behar dutela; batetik merkatuak ahal den eta leku ezberdinetan aritu behar direla, bestetik, lan tipologiak/produktuak teknologia ezberdinak erabiliz, eta bukatzeko, bezero motak zabaldu behar dituztela.
- Malgutasun maila handitzearen beharra.
- Egoerari finantzarioki aurre egiteko ezinbestekoa dela erreminta egokiak izatea ikasi dute. Enpresak behar du erreserba finantzarioak horrelako egoerei aurre egiteko, beraz apalankamenduak gutxitu behar direla.
- Gerora begira, konformistak ez izateko ikasketa ere jaso dute, hau da, daukatenarekin ez konformatzea, aktibitatea areagotzeko gosearekin aritu behar direla ikasi dute, segurtasun sareak indartzeko eta eremu ezberdinetara zabaltzeko.
- Bezeroak eskatzen duen denboran (kalitatea ematen dela ulertzen da) erantzuteko duen gaitasuna balioesten dute, eta alderdi hori estrategikotzat jotzen dute, lehiakideekiko sendotasun eta elementu bereizle gisa.
- Pertsonen inplikazioaren garrantzia aipatu da, baita teknologia berritzaileak txertatzea (bilerak online egitea...) izan duen eragin positiboa desplazamendu luzeak gutxituz (denbora eta diru aurrezpena) eta enpresak erakutsitako malgutasuna egoera berriari egokitzeko.

OZTOPO NAGUSIAK

Zure negozioak izandako oztopo nagusiak (aukeratu 3 garrantzitsuenak)



(Ziurgabetasuna, Eapiniako ekonomiaren ahultasuna, Nazioarteko ekonomiaren ahultasuna, Salmenten errentagarritasunaren jaitsiera, Lan-koste altuak, Bezeroen berankortasuna, Lehengaiak - horniketa, Langile kualifikatuen gabezia, Kanpo finantzaketa)

AURRERA BEGIRA

Eskaera-zorroaren sei hilabeteko aurreikuspenak positiboak dira (kopuruak mantendu edo hobetzea). Dena den, sektore batzuek ez dute uste pandemia aurreko mailetara itzuliko direnik hurrengo urtean.

Fakturazioari dagokionez, alderantzi nabarmenak daude, emaitzak desberdinak dira batzuen eta besteen artean.

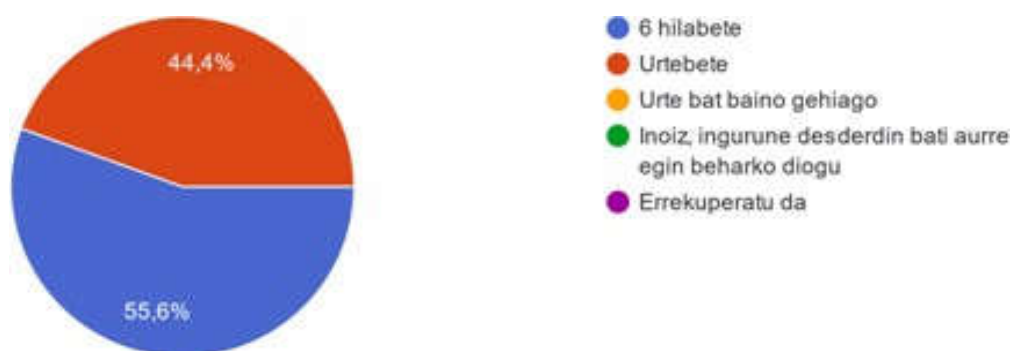
Esportazioei dagokienez, 2020an sektore askok emaitza negatiboak izan ondoren, orain espero dute esportazioak mantendu edo hobetu egingo dituztela, aurtengo zenbakiak askoz hobekoak izaten ari dira. Esportazioak hazten ari dira, Txina edo Estatu Batuak bezalako merkatuetan esaterako.

Enpleguak ere antzeko parametroak ditu, Bio- osasuna, Energia eta IKTak dira bilakaera positiboena espero dutenak. Zehazki, badirudi epe ertaineko enplegu aukerak sor daitezkeela Energia eta Ingurumen sektorearekin lotuta. Bestalde, pertsona kualifikatuaren falta eragozpen bat dela trantsizio digitalean eta ekologikoan aurrera egiteko azaltzen dute.

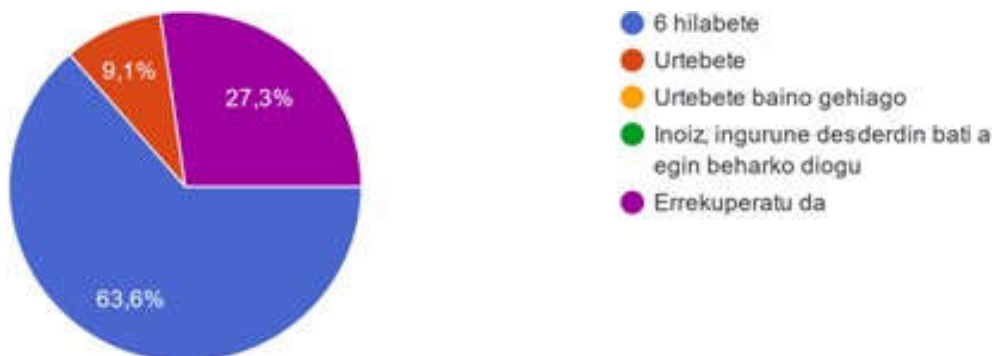
I+G+B funtsezko elementua da euskal ekonomiarentzat, eta bere bilakaera lagungarri da joera batzuk azaltzeko espero baitute berrikuntza- jardueraren mantentzea edo hobetzea. Zehazki, aipatu dira Euskadi Next programarekin, trantsizio digital eta ekologikoarekin eta hidrogenoarekin lotutako hainbat ekimen.

Automobilgintzan eta oro har osagaien eta osagarrien sektorean (mekanizazioa, estanzazioa...) kalitate zertifikazioak ezinbestekoak bihurtu dira. Sektorean erreferenteak diren fabrikatzaile nagusiek deskarbonizazioa inposatuko diete beraien hornitzaileei kosteak jaisteko helburuarekin. Dena dela ziurgabetasuna izugarria da, ez dago garbi merkatuak zer norako hartuko duen. Hori guztia gutxi balitz, mikrotxipen horniketa krisiak eztanda egin du eta ekoizpen plantak gelditzera behartu du. Gasteizko Mercedes Benz plantak auto elektrikoaren lineak ugaltzea aurreikusten du. Era berean, ibilgailu utilitario txikiaren ekoizpenean aritzen den Landabengo Volkswagen ere ekoizpen-gehikuntzak aurreikusten zuen baina mikrotxipen krisiak aurreikuspenak zapuztu ditu. Aeronautikaren sektorea da oso geldirik dagoena (nahiz eta enpresa txiki batzuk ITPrako jardueraren bat berrabiarazten ari diren).

Krisitik irteera orokorra noiz aurreikusten duten enpresek



Krisitik irteera orokorra noiz aurreikusten dutenenpresek



DATUAK SEKTOREKA AZTERTUZ GERO, HAINBAT DESBERDINTASUN AGERI DIRA:

- Automozioa: Ziurgabetasuna da nagusi, pandemiaren bilakaera erabakigarria izango baita. Hala ere, aurreikuspenak positiboak dira, adibidez Amerikako merkatuak baikor izateko arrazoiak ematen dituelako. Horrekin batera, kontuan hartu behar da sektorean joera dagoela hornitzaileengana hurbiltzeko, eta ondorioz, euskal hornitzaileek aurreikusi gabeko inbertsioak egin beharko dituztela jomuga merkatuetan. Azkenengo aldiaren mikrotxipen horniketaren krisiak eztanda egin du eta ekoizpen plantak gelditzera behartu du.
- Aeronautika: Aireko trafikoaren eskaeraren jaitsierak eta egoera suspertzeko mundu mailako aurreikuspen eskasek balaztatu egin dute industria aeronautikoaren ekoizpena, pandemiaren eragina gogorren jasaten ari den sektorea.
- Trenbideak: Aurreikuspenak paregabeak ziren, baina pandemiarekin jaitsi egin ziren. Halere, kontratuak ez dira eten.
- Galdaketa eta forjaketa: Aurreko sei hilekoko hazkundea ez zen izan espero bezain handia, baina esportazioek gora egin dute. Enplegua haztea espero da, eta enpresak ekonomia zirkularrean oinarritutako proiektu berriak prestatzen ari dira.

- Fabrikazio aurreratua: Fakturazioa %20 baino gehiago murriztu zen 2020an. Susperraldi motela espero da hurrengo seihilekorako. Makina-erremintak mantendu egin du enplegua eta I+G+B-ren aldeko apustua egiten jarraitzen du. Burdindegi eta hornidura industrialen azpi-sektoreak ere ongi bukatu zuen iazko urtea, eta 2021a ona izatea espero da.
- IKTak: Oro har, teknologia eta ezagutza enpresek aurreko urteko mailan mantendu dute fakturazioa pandemian zehar.
- Energia: Azken seihilekoko bilakaera positiboa izan da. Oso sektore anitza denez, azpi-sektore bakoitzak errealitate desberdina bizi du. Ingurumena, joera positiboa nabaritu du azken seihilekoan, eta hazkunde sostengatua aurreikusi du etorkizun hurbilerako. Proiektu ugari daude (Europako "Green Deal" edo inbertsio publikoak, besteak beste) merkatua bultzatzen dutenak.
- Bio-osasuna: Basque Health Cluster-ek adierazi du bigarren seihilekotik hona hazkunde-zantzuak antzeman dituela eta goranzko joera ere nabaria dela nazioarteko merkatuen irekieragatik. Euskal ekonomiaren barruko nitxo gazte honek hazten jarraituko du, bai enpleguan eta bai I+G-n. Aurten inbertsioak asko hazi dira finantzaketa-erronden bitartez.

ONDORIOAK

ETE txikien **zaurgarritasuna** maila altua dela azaldu da.. Ziurgabetasun egoerak aurreikusitako inbertsioak ez egitea edo pertsonen kontratazioa bezalako erabakiak geldiarazi die enpresa askori.

Finantzazioa lortzeko zailtasunak aipatu dituzte. Elkargiko kadentzia, berme eta abalen inguruan ETE-ek beraien irisgarritasun falta azaleratu dute. Enpresa handiek jaso dituzten laguntzak zentzu honetan, lurraldean edo ETE-etan nolabaiteko itzulkina izan beharko lukeela esan da, betiere beraien lehiakortasunean eragin gabe eta indibidualki jasaten den konpromisoa gutxietsi gabe, baina erosketa lokalagoak, pertsonen kontratazioan, etab... instituzioei laguntza hauek ematerako orduan faktore hauek baldintzatzaileak izatea eskatuz.

Dibertsifikazioa, merkatu berriak eta estrategia komertziala indartzea bezalako gaiak abordatzeko adituen laguntza beharrezko ikusi dute zenbaitzuek. Egunerokotasunean murgilduta dauden enpresei aspektu ekonomiko-finantziarioetan eta negozio eredian hausnarketarako beharra dute.

Krisiaren baitan **aukera berriak** sortu direla aipatu da negozio batzuentzat behinik behin.

Egoera kritikoan dauden **negozioak, eta hauen jarraikortasun** eta jasangarritasuna nola bermatu daitekeen inguruan hitz egin da (enpresa hauek nola identifikatu, instituzioek kapitalean sartzeko duten mugak, pertsoneri zuzendutako laguntza espezifikoak aipatu dira negozio batzuk jarduera utzi beharko dutela azaleratu da).

Zenbait enpresek **lana egiteko moduak** kolpera aldatu behar izan dituztela aipatu dute, telelana ezarri eta digitalizatu. Pandemiak iraun bitartean bezero batzuk gelditu zituzten proiektu batzuei denbora dedikatzeko momentu egokia izan dela ere aipatu dute batzuk. **Online presentzia hobetzeko**, web gunea eguneratzeko eta mailing-ak egiteko aprobetxatu dutela esan dute enpresa batzuk. Ildo horretatik, e-mailaren bidez eskaintzak areagotu direla ere aipatu da. Bilerak modu birtualean egiteak ekarri dien abantailaz ere jardun dira nazioartekotze asmotan dabilen enpresa. Lehiakideak ere modu horretan areagotu daitezkeela (merkatu globala) eta kezkak ere azaldu dituzte beste batzuk.

Balio kate globalak geroz eta lokalagoak bihurtzeko joera aipatu da. Nola enpresa bakoitzak bere hornitzaile eta bezeroekin informazioa partekatzea garrantzitsua izan daitekeen. Eta gero hori bateratu edo sistematizatzea argazki orokorra izateko. Azpimarratu du finantzazio eta altxortegi kontuak orokorrean enpresetan ez direla landu eta orain erreakzionatzeko zailtasunak hortik eratorriak izan direla hein batean.

Nabarmentzekoa da, enpresa handi askoren **jasangarritasunaren eta deskarbonizazioaren** aldeko apustua. Horrek guztiak negozio-aukerak ekar ditzake zerbitzu osagarrietarako, instalazioen egokitzapenerako, ekoizpen-prozesuetarako, etab. Horrek guztiak balio-kateko edo hornidurako eragile guztiei ere eragiten die. Karbono-aztarnak identifikatzearen eta kontsumoak minimizatzearen aldeko apustu horrek eragin zuzena du lehiakortasunean; beraz, enpresa handiek beren hornitzaileei eragingo dieten estrategia da, atzean aurrezpen ekonomiko nabarmena dago. Enpresa hornitzaileak horiek betetzeko prestatu behar dira. Hornitzaile-karrerako planak aplikatzeko lanean ari dira.

Tesoreria, bezeroen kartera, merkatu eta sektoreen dibertsifikazioa azken urteetan landu dituzten gaiak izan arren, eta enpresa batzuk hauek kontrolpean zeudela uste bazuten ere, orain agerian gelditu da eskaera falta eta finantzazio planifikazio falta.

2021ko bukaeran eta 2022 urtean kokatzen dute susperraldia, nahiz eta egun duten eskaera zorroaren egoerak eta ziurgabetasunak kezkak sorrarazten dizkieten (automobilgintza eta makina-erremintan sektoreetan esaterako).

Era orokortuan, **berrikuntzako eta I+Gko inbertsioak** eta proiektuak moteldu egin dira. Dena den, zenbait enpresak dagoeneko I+G-era baliabide gehiago bideratu edo/eta produktu propioa izateko lanean hasi dira.

Negozio industrial batzuetan Internet bidezko salmentak ez du arrazoibiderik, baina beste batzuk **digitalizazioaren** balio erantsiaren aukera ikusi dute. Eraldaketa digitalean atzean geratzen ari diren enpresen krisia atzematen hasia da, eta gero eta alde handiagoa dago enpresen artean, **arrakala** areagotuz. Enpresa txiki eta ertain askoren jarraikortasuna konprometituta dagoela epe ertainean, lehiakortasun-, jabetza- eta kudeaketa-arazoak gainditzen ez badira.

Arrisku handiagoa izan dute ekoizpen-jardueraren zati bat azpikontratatuta dutenak, Just in Time edo Lean Production metodoak aplikatzen dituzten enpresak. Eskualdean esaterako Asiako hornitzaileak dituzten enpresak, batez ere, elektronikako eta automobilgintzako industrien hornidura-katean daudenak edo inportazioen mende dauden beste sektoreak (lehengaiak behar dituztenak), hala nola pinturak, metalak, kautxua...

Distantziara zerbitzua emateko askoz prestatuagoa dauden enpresak gutxiago sufritu dute, zerbituzioak ere kalteak arintzen laguntzen du. Eskualdean makina-erremintan sektorea izan daiteke negozio eredu honetara bideratzen hasita dagoenetako bat.

Etorkizunerako lehentasun nagusien artean, honako hauek aipatu dira:

- Enpleguari eustea eta lehen enplegua sustatzea (gazteen artean enplegu berriak sortzeko nahiz belaunaldi erreleborako laguntzak).
- Inbertsio berriak egiteko finantzaketa-beharrak eta zirkulatzaila edukitzea.
- Enpresek beharrezkotzat jotzen dute digitalizatzeko apustua egitea baita on-line presentzia hobetzea ere, teknologia berriak txertatzea eta berrikuntza-proiektuak garatzea eta I+G egitea baita ere.

- Arlo teknologikoetan prestatzea (telelana, industria 4.0, zerbituzazioa, on-line salmenta) eta enpresa digitalizatuagoetarako trantsizioa egitea (Internet bidezko salmenta, Internet bidezko zerbitzuak eskaintzea)
- Lankidetz-egiturak sortzea, eta finantzaketa-beharrei aurre egiteko elkartasun-egiturak sortzea. Beste enpresa batzuekin helburu komunak lortzeko aliantzak egitea positiboki baloratzen dute: bateratutako merkaturatzea, produktu-zerbitzu berriak garatzea, erosketak ...
- Negozio ereduaren inguruan hausnartzeko gertuko aholkularitza espezializatua izatearen garrantzia. Koordinazio eta sinergiak landu beharko ziren, elkarlanean oinarritutako erantzuna emateko. Era bateratuan aritu beharko ziren tokiko eragile, zein beste erakundeak.