



Estudi de la transformació i situació empresarial arran l'impacte de la COVID-19 al clúster tèxtil valencià

Study of impact produced on the transformation and business situation by COVID-19 in the Valencian textile cluster

Eloi Garcia-Climent^a, Josep Capó-Vicedo^b, José-Vicente Tomás-Miquel^c, Francisco-Javier Ortega-Colomer^d

^aUniversitat Politècnica de València, , elgarcli@epsa.upv.es; ^bUniversitat Politècnica de València, , pepcapo@doe.upv.es;

^cUniversitat Politècnica de València, , jotomi@doe.upv.es; ^dUniversitat de València, javier.ortega@uv.es.

How to cite: Garcia-Climent, E.; Capó-Vicedo, J.; José-Vicente, T.M.; Ortega-Colomer, F. 2022. Estudi de la transformació i situació empresarial arran l'impacte de la COVID-19 al clúster tèxtil valencià. Al llibre d'actes: VII Workshop d'Economia Valenciana. Els nous reptes de l'economia valenciana. València, 30 de setembre de 2022. <https://doi.org/10.4995/ECONVAL22.2022.15949>

Abstract

The arrival of the new outbreak of coronavirus disease (COVID-19) in March 2020 was a drastic change in the global economic structure. This study aims to describe its impact on the Valencian textile cluster, located in the Valencian Central Counties, which was involved in a transformation of its production model to adapt to the needs arising from this situation. To faithfully describe these movements, a description of the current structure, an economic analysis of the implications of this situation, both at a macro and microeconomic level, and a direct business study with the collaboration of the Asociación de Empresarios del Textil de la Comunidad Valenciana, ATEVAL, and its members, will be carried out. A survey distributed to ATEVAL members will describe their experience in terms of sales volume, activities, markets and international expansion over the last year, the collaboration between participants inside and outside the cluster and the structure of the participating companies themselves, such as changes in the number of employees, use of employment regulation procedures (both temporary and permanent) or distribution by gender or experience in the sector.

Keywords: valencian textile cluster, COVID-19, economic impact, business study.

Resum

L'arribada del nou brot de malaltia per coronavirus (COVID-19) al març de 2020 va suposar un canvi dràstic en l'estructura econòmica mundial. Aquest estudi busca descriure quin ha sigut el seu impacte en el clúster tèxtil valencià, situat a les Comarques Centrals valencianes, i que va ser particip d'una transformació del seu model productiu per adaptar-se a les necessitats que sorgiren d'aquesta situació. Per descriure amb fidelitat aquests moviments es realitzarà una descripció de l'estructura que actualment la compon, un anàlisi a nivell econòmic d'implicació d'aquesta situació, tant a nivell macro com microeconòmic, i un estudi empresarial directe amb la col·laboració de l'Asociación de Empresarios del textil de la Comunidad Valenciana, ATEVAL, i els seus socis. A través d'una enquesta distribuïda als socis d'ATEVAL, es descriurà quina ha sigut la seua experiència particular a nivell de volum de vendes, activitats, mercats i expansió internacional que han desenvolupat en aquest últim any, la col·laboració entre participants de dins i fora del clúster i l'estructura de les pròpies empreses participants, com canvis en el nombre de treballadors, ús dels expedients de regulació d'ocupació (tant temporals com definitius) o distribució per gènere o experiència en el sector.

Paraules clau: clúster tèxtil valencià, COVID-19, impacto económico, estudio de negocios.

1. Introducció

Envers una situació adversa, la capacitat de buscar un nou estat d'equilibri funcional és un aspecte fonamental per la supervivència al món empresarial. Aquesta capacitat s'ha anomenat, clàssicament, resiliència, i es pot definir com "l'habilitat intrínseca d'un sistema d'ajustar-ne la funcionalitat abans, durant o després d'un canvi o trastorn" (Conz et al., 2020).

Les empreses resilents aconsegueixen mantenir la seva activitat i fins i tot aconsegueixen reforçar la seva competitivitat aprofitant el moment del canvi per transformar ràpidament el model d'activitat. Així, aquestes empreses són capaces de mantenir-se i respondre a situacions inesperades, sempre tenint en compte que l'agilitat i la flexibilitat de l'empresa dependrà de les capacitats de creativitat i flexibilitat que presente.

La literatura ha destacat durant anys les capacitats dels clústers industrials per millorar la competitivitat de les empreses a través de xarxes d'interdependències amb els competidors locals, les institucions de recerca, els proveïdors i les associacions (Scott, 1989). Tot i això, són diversos els autors que han manifestat la manca de dinamisme i flexibilitat d'aquestes aglomeracions per fer front als reptes inesperats provinents de l'entorn (Pouder i St. John, 1996). En contrapartida a aquesta aproximació o concepció uniforme del clúster, que assumeix l'homogeneïtat de les empreses i organitzacions que hi participen, autors com Boari i Lipparini (1999), Lazerson i Lorenzoni (1999), Martin i Sunley (2003), Asheim i Coenen (2005) o Boschma i Frenken (2006), han manifestat més recentment la necessitat que les empreses siguin considerades actors centrals en el procés de desenvolupament econòmic dels clústers, ja que el seu comportament individual pot influir en les condicions generals que, en definitiva, contribueixen a la innovació de les empreses. De la mateixa manera, Markusen (2003) afirma que no és l'espai el que s'autoorganitza seguint les regles del "meso", sinó que és el producte de decisions de les empreses, com a agents privats buscant la maximització dels beneficis, les que configuren el territori i el seu desenvolupament. En definitiva, i seguint aquestes premisses teòriques, per comprendre el procés d'aprenentatge i innovació localitzats i les capacitats dels clústers per fer front als reptes competitiu de l'entorn, cal situar l'aprenentatge i el comportament a nivell empresarial al centre de l'anàlisi.

Amb l'entrada del nou brot de coronavirus (Covid-19), moltes empreses van haver de reconceptualitzar els propòsits funcionals de la seua estructura interna i els mercats disponibles per seguir operatives, ja que els tancaments perimetrals, les restriccions al comerç i la mobilitat i la reducció en el consum de les llars, van afectar greument el creixement econòmic nacional i internacional (Sánchez-Merchante et al., 2021).

Atès l'interès pràctic que suposa el coneixement d'un aspecte d'incorporació recent a la realitat productiva, la poca informació disponible i l'interès general mostrat per la comunitat científica sobre una qüestió com la plantejada, la present investigació pretén indagar en la resposta que han donat les empreses del clúster tèxtil valencià, un dels principals sectors econòmics de la Comunitat Valenciana, davant la crisi sorgida per la pandèmia de Covid-19 des del març del 2020. En particular, s'ha buscat respondre dues qüestions de recerca principals. En primer lloc, s'ha pretès conèixer quin ha estat el comportament que les diferents empreses tèxtils valencianes han adoptat a l'hora d'afrontar un canvi de paradigma com el que es va produir el març del 2020. En segon lloc, s'ha buscat caracteritzar les empreses que han mantingut en aquests clústers una posició resilient davant de la crisi.

2. Metodologia

Amb la col·laboració de l'Associació d'Empresaris del Tèxtil de la Comunitat Valenciana (ATEVAL), principal representant institucional del sector en aquesta Comunitat Autònoma, i per tal d'explorar les qüestions de recerca, es va entrevistar durant el període de març a maig del 2021 a 80 de les empreses tèxtils més representatives del clúster. Més específicament, es va sol·licitar mitjançant un qüestionari estructurat recollit a través d'una entrevista personal amb membres del personal de direcció de cada empresa tèxtil, que indicaren els canvis que havien desenvolupat des de l'inici de la pandèmia, si n'hi havia, en referència a les activitats i processos industrials desenvolupats, la manufactura de tèxtils de tipus tècnic, els mercats a què es dirigien els seus productes, la participació en projectes d'R+D, les relacions amb altres agents i empreses del clúster o les estratègies corporatives desenvolupades, entre d'altres aspectes. Addicionalment, es va sol·licitar a les empreses que manifestaren

mitjançant un altre qüestionari, de resposta oberta en aquest cas, les accions desenvolupades, la situació en què es trobava l'empresa i la percepció personal de tot el procés per fer front als reptes que havia suposat la pandèmia de Covid-19 per a l'empresa per tal de corroborar que les respostes recollides al primer qüestionari s'ajustaven a la realitat, així com de recollir alguna altra informació rellevant que no havia quedat recollida en aquest qüestionari.

3. Resultats

En relació amb els resultats obtinguts i amb l'objectiu de donar resposta a la primera qüestió de la present investigació, s'analitza en primer lloc la configuració per activitat empresarial de la mostra a partir de les dades que s'ofereixen a la *Figura 1*. Les activitats predominants al clúster, tant abans com després del primer any de pandèmia, són la fabricació de teixits i la seva confecció, les quals han estat desenvolupades cadascuna per un 30-35% del total d'empreses de la mostra. D'altra banda, és clarament observable com la producció de tèxtils i productes de l'àmbit sanitari ha guanyat un ampli protagonisme al clúster valencià, passant de ser desenvolupats per un 5% de la mostra el 2020 a un 35% el febrer del 2021. Sectors com la filatura o l'acabat també tenen una representació significativa, tot i que han baixat la presència lleugerament al llarg de la crisi.

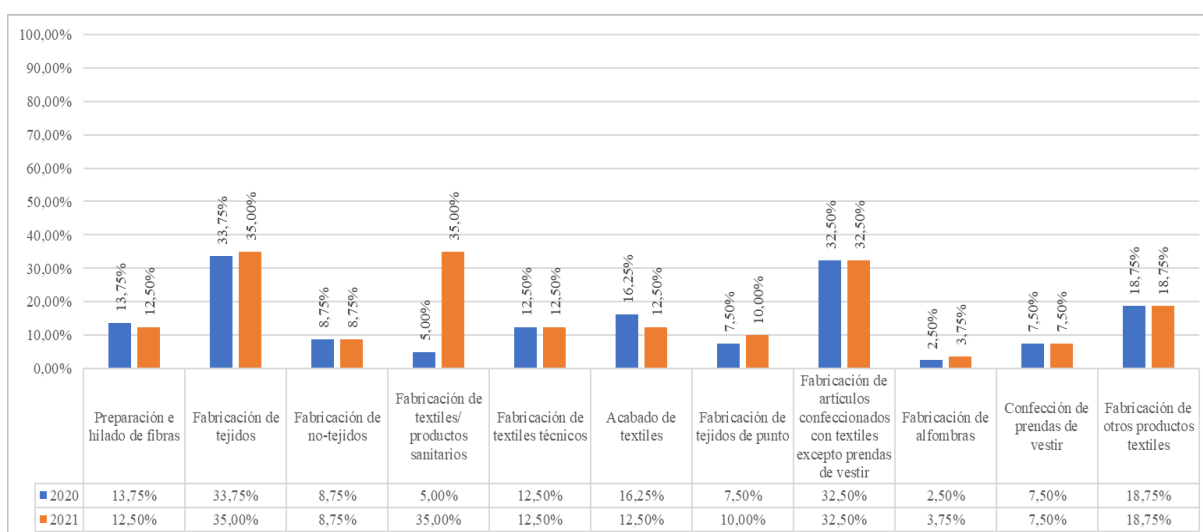


Figura 1. Activitats empresarials de la mostra en els períodes analitzats

D'altra banda, la fabricació i manipulació de material tèxtil de tipus tècnic, com l'empleat en productes sanitaris o especialitzats, ha trobat un augment de la demanda per la pandèmia que n'ha portat moltes de les empreses a fer aquest tipus de tasques. Més concretament, cal comentar que, encara que el 2021 un 63,8% de la mostra ha mantingut els nivells de producció tècnica per sota del 20%, el percentatge d'empreses que ha desenvolupat tèxtils tècnics s'ha vist incrementat després d'un any de pandèmia pels quatre rangs superiors de fabricació d'aquests tèxtils, destacant especialment l'augment d'empreses ocorregut en el rang de 60-80%.

En relació amb els mercats als quals les empreses de la mostra destinen els seus productes, es pot concloure que majoritàriament aquests són el tèxtil per a la llar i la moda, amb un 67,50 i un 30% de les empreses de la mostra a cada mercat, respectivament. Un cop més, cal destacar l'augment provocat per la pandèmia de Covid-19 respecte dels productes de tipus sanitari/higiènic en el període analitzat, ja que el percentatge d'empreses que destinen els seus productes a aquest mercat s'ha pràcticament doblat, passant de un 20% a un 38,75%.

En l'àmbit laboral, cal destacar que les empreses tèxtils analitzades no han emprat de manera generalitzada mecanismes com els dels Expedients de Regulació d'Ocupació (ERO/ERTO) per fer front als canvis de l'entorn provocats per la pandèmia. En aquest sentit i després d'un any de pandèmia, el 88,75% d'empreses tèxtils de la mostra tenien menys del 15% de treballadors a ERO/ERTO.

Pel que fa a les diferències respecte a la xifra de vendes entre l'any 2020 i 2019 de les empreses de la mostra, cal destacar que al voltant del 53,75% d'aquestes van obtenir una disminució en el nivell de vendes el 2020 respecte

al any anterior. Un 11,25% va mantenir els resultats econòmics entre els dos anys i un 35% va aconseguir augmentar la xifra de manera significativa. És notable que la major part de les empreses que tenen diferència negativa en el volum de vendes se situen en el rang del 0 al 30%, i només queden un 10% d'empreses amb ingressos diferencials negatius per davall del 50%. Per part seva, un 12,5% de les empreses van augmentar en més d'un 30% la facturació total en el període analitzat.

La participació en projectes de recerca i desenvolupament (R+D) no era un fet majoritari abans de l'impacte de la crisi del 2020. En aquest període anterior, més d'un 80% de les empreses o bé no hi participava o només participava en un projecte d'aquest tipus. A partir de la crisi sanitària causada per la pandèmia de Covid-19, aquest comportament va patir un canvi dràstic, reflectint-se un augment significatiu en la participació de les empreses en aquest tipus de projectes. Així, la meitat de les empreses van participar en almenys un projecte de R+D durant el període 2020-21.

Igual que amb el nombre de projectes, la inversió en R+D realitzada per la major part de les empreses de la mostra era inferior al 5% de la facturació abans de la pandèmia, segons les dades mostrades a la *Figura 2*. Amb l'entrada de la crisi sanitària, aquests pressupostos s'han incrementat en un nombre significatiu d'empreses de l'estudi. Cal destacar el cas de la inversió en el rang del 6% al 10% de la facturació, on el percentatge d'empreses ha augmentat d'un 11,25% a un 23,75%.

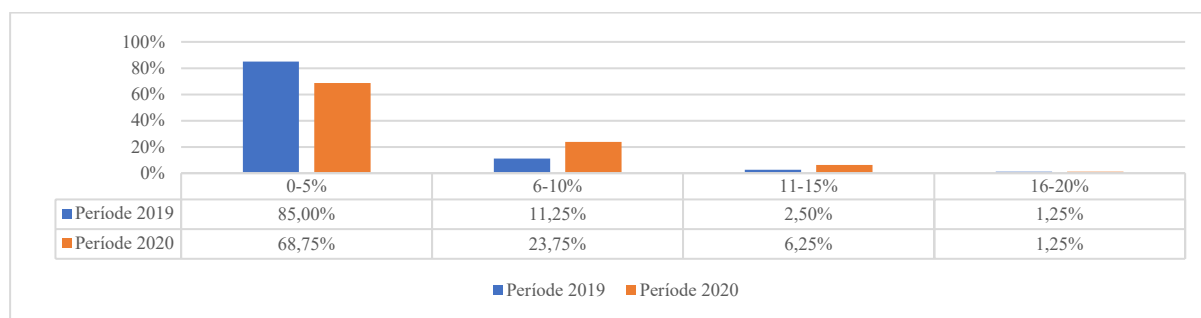


Figura 2. Distribució d'empreses sobre el percentatge de facturació invertit en projectes de R+D en 2019 i en 2020.

La crisi que va començar amb el tancament perimetral nacional i el tancament internacional de fronteres va portar moltes de les empreses a buscar noves maneres de tirar endavant la seva activitat productiva. Prova d'aquest fet és que un 75% de les empreses de la mostra va mostrar la seva participació en noves accions estratègiques a l'àmbit corporatiu per seguir en funcionament. Aquest fet posa de manifest la voluntat que les empreses del clúster han tingut i la capacitat de donar resposta als nous reptes de l'entorn.

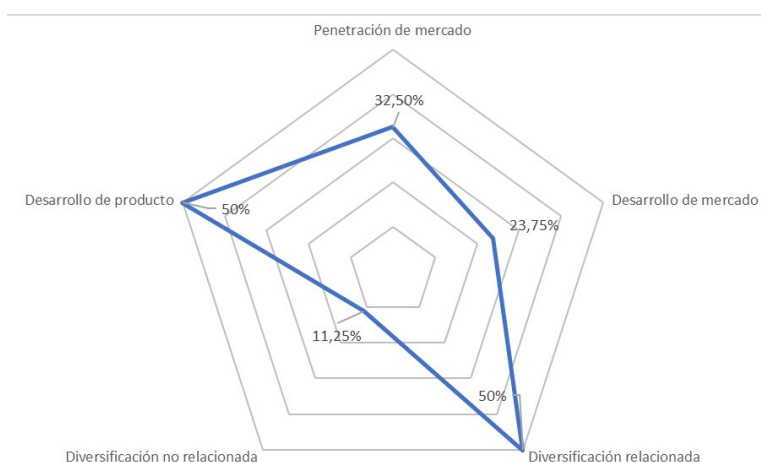


Figura 3. Distribució d'empreses segons el tipus d'estratègia aplicada com a conseqüència de l'impacte de la pandèmia

A la *Figura 3* es detallen, seguint el model d'Ansoff (1957), les estratègies principals dutes a terme per les empreses de la mostra. Les estratègies principalment desenvolupades van ser les de diversificació relacionada (50% de la

mostra) i la de desenvolupament de producte (50% de la mostra). De totes les estratègies contemplades possibles, la més arriscada i allunyada de l'activitat de l'empresa va ser la de diversificació no relacionada, la qual s'ha basat en el desenvolupament i la comercialització de nous productes no tèxtils per a noves tipologies de clients (11,25%). Atesa les dificultats de ser duta a terme, és la que menys interès rep, encara que encara amb un impacte important al clúster, ja que ha estat desenvolupada per un 11,25% de les empreses de la mostra.

Mitjançant aquest estudi previ s'ha pogut comprovar que, efectivament, es va generar una resposta per part de les empreses del clúster tèxtil valencià basada principalment en la posada en marxa d'estratègies focalitzades en el desenvolupament de nous productes principalment dins de l'àmbit del tèxtil tècnic per al mercat sanitari/higiene, amb el suport de la inversió i l'articulació de projectes de R+D. No obstant això, tal com demostren els resultats de l'estudi, cal indicar també que aquesta resposta no ha sigut homogènia dins del clúster. Al voltant d'un 54% del total de les empreses van tenir una disminució en la facturació respecte al 2019, mentre que la resta van mantenir o fins i tot van superar el nivell de vendes anterior. Amb aquesta heterogeneïtat en la resposta com a premissa, es procedirà a continuació a donar resposta a la segona qüestió de recerca que s'aborda en aquest treball i enfocada a descriure quines són les característiques i actituds que diferencien les empreses amb una actitud resilient respecte a la crisi provocada per la pandèmia de Covid-19.

Per diferenciar les empreses segons el nivell de resiliència davant la pandèmia, s'ha observat la diferència d'ingressos entre l'any 2019 i l'any 2020. Atès que l'activitat resilient és la que permet en moments de crisi mantenir el nivell d'activitat i no disminuir el rendiment total s'ha contemplat com a empresa resilient aquella que ha mantingut un nivell d'ingressos similar o superior després del primer any de pandèmia. D'aquesta manera, s'han obtingut dos grups diferenciats d'empreses: empreses no resilents ($n = 43$) i empreses resilents ($n = 37$). Un cop classificades les empreses, s'han explorat les característiques principals que diferencien aquests dos grups mostrals. Atès que la mostra no compleix les condicions de normalitat i que algunes de les variables analitzades són de tipus ordinal, s'ha fet servir per a la seva anàlisi una prova estadística no paramètrica (Diamantopoulos i Schlegelmilch, 2000). En particular, per a la comparació dels dos grups entre els quals s'ha diferenciat la mostra s'ha fet servir la prova U de Mann-Whitney.

En primer lloc, els resultats obtinguts posen de manifest l'existència de diferències significatives en variables on era esperable trobar-les. D'aquesta manera, atès que la seva activitat no va parar amb l'impacte de la pandèmia per una adaptació a les noves condicions del mercat, les empreses resilents han presentat una distribució menor de treballadors en situacions d'ERO o ERTE. També és significativa la diferència pel que fa a l'antiguitat i experiència dels treballadors de les empreses dels dos grups en contrast. Així, les empreses menys resilents presenten una antiguitat més gran que les resilents, així com un percentatge més alt de treballadors amb més de 5 anys d'experiència. Aquests resultats podrien vincular-se a un assentament respecte a l'activitat productiva a les empreses de més longevitat, que fa que la consciència de coneixement adquirida els porti a no incentivar canvis en l'activitat productiva.

Per les característiques d'aquest tipus de crisi, la producció i la manipulació de teixits de tipus tècnic ha resultat ser un factor clau entre les empreses resilents. En aquest sentit, el percentatge de producció de tèxtils tècnics davant del total produït és significativament més gran a les empreses que s'han adaptat que al grup no resilient. No només això, sinó que l'activitat de recerca i desenvolupament, fàcilment atribuïble al disseny i la fabricació de tèxtil tècnic, també va ser més incentivada per les empreses resilents que per les no resilents. Aquest fet es pot vincular a la reconversió de l'activitat produïda per l'actitud resilient. Una de les demandes emergents d'aquesta situació va ser la de producció de material sanitari, ja que aquest no només era essencial per al desenvolupament de les activitats mitigadores de la propagació i dels tractaments de cura dels contagiats de Covid-19, sinó que provenia majoritàriament de països aliens i, amb el tancament de fronteres, l'oferta va disminuir gairebé totalment.

4. Conclusions

Considerem que aquest estudi ha permès contribuir al debat sobre la capacitat dels clústers industrials per fer front als reptes i perturbacions de l'entorn. En particular, aquest treball ha aportat evidències empíriques de la resposta

significativa que han desenvolupat una part important de les empreses del clúster tèxtil valencià davant els efectes de la pandèmia de Covid-19 en el període de febrer de 2020 a febrer de 2021, qüestionant així aquelles contribucions passades que expressaven les poques capacitats dels clústers per fer front als canvis sobtats a l'entorn. D'altra banda, ha permès conèixer alguns dels trets principals que caracteritzen les empreses resilents en clústers industrials.

5. Referències

Ansoff, H.I. (1957). Strategies for diversification. *Harvard business review*, 35(5), 113-124.

Asheim, B.T. y Coenen, L. (2005). Knowledge bases and regional innovation systems: Comparing Nordic clusters. *Research policy*, 34(8), 1173-1190.

Boari, C. y Lipparini, A. (1999) Networks within industrial districts: Organising knowledge creation and transfer by means of moderate hierarchies. *Journal of Management and Governance*, 3, 339-360.

Boschma, R.A. y Frenken, K. (2006). Why is economic geography not an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography. *Journal of economic geography*, 6(3), 273-302.

Diamantopoulos, A. y Schlegelmilch, B.B. (2000). Taking the Fear out of Data Analysis: A Step-by-step Approach. Londres: Thomson Learning.

Lazerson, M.H. y Lorenzoni, G. (1999) The firms that feed industrial districts: a return to the Italian source. *Industrial and Corporate Change*, 8: 235–266.

Martin, R. y Sunley, P. (2003) Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea?. *Journal of Economic geography*, 3, 5-35

Markusen, A. (2003). An Actor-Centered Approach to Regional Economic Change. *Annals of the Association of Economic Geographers*, 49(5), 415-428.

Pouder, R. y St. John, C.H. (1996). Hot spots and blind spots: Geographical clusters of firms and innovation. *Academy of management review*, 21(4), 1192-1225.

Sanchez-Merchante, L., Carnicero-Lopez, A., Lopez-Valdes, F. y Jimenez-Octavio, J. (2021). Urban mobility as metric of covid-19. *DYNA*, 96(4). 368-372.

Scott, A.J. (1989). *New industrial spaces: Flexible production organization and regional development in North America and Western Europe*. Londres: Pion, Ltd.