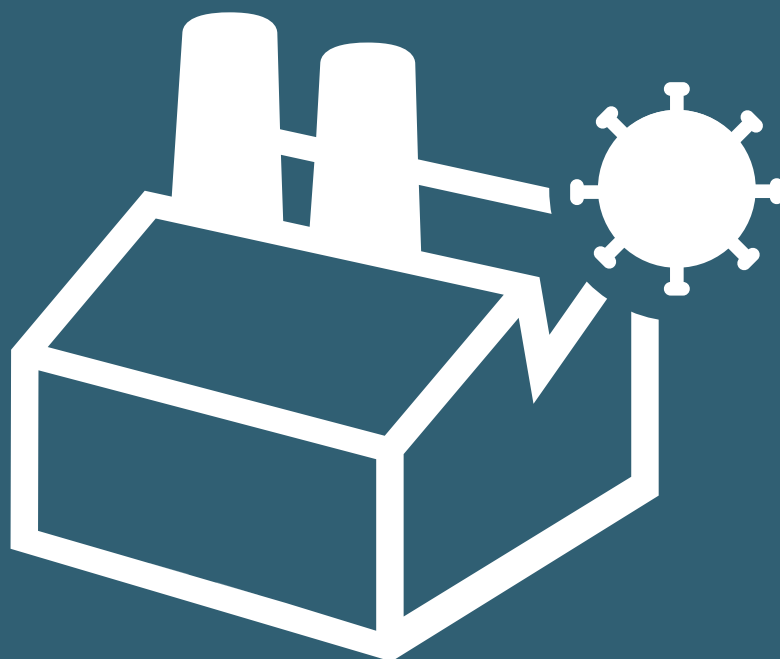


20
21



Estudi dels efectes de la pandèmia de la COVID-19 sobre la indústria valenciana

Sèrie Estudis Econòmics. Núm 12.
Direcció General d'Economia Sostenible

Elies Seguí-Mas
Guillermina Tormo-Carbó
Xavier Molina Morales
Luis Martínez Cháfer



© Generalitat Valenciana

© dels textos: Elies Seguí-Mas, Guillermina Tormo-Carbó,
Xavier Molina Morales, Luis Martínez Cháfer

Edita: Generalitat

Conselleria d'Economia Sostenible, Sectors Productius,
Comerç i Treball

C/ Democràcia, 77 - 46018 València

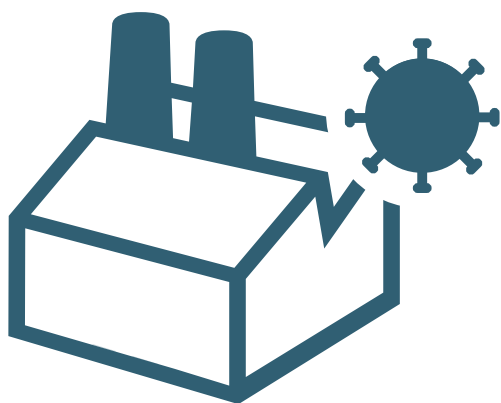
Disseny de la coberta i maquetació: martanegre.com

1a edició: març de 2021

ISBN: 978-84-482-6558-8

Nota de l'editor: l'editorial no s'identifica necessàriament
amb els continguts de l'obra.

Sèrie Estudis Econòmics. Núm 12.
Direcció General d'Economia Sostenible



Estudi dels efectes de la pandèmia de la COVID-19 sobre la indústria valenciana

Elies Seguí-Mas
Guillermina Tormo-Carbó
Xavier Molina Morales
Luis Martínez Cháfer

0

PRÒLEG p. 14
PREÀMBUL p. 16
PRESENTACIÓ p. 18

1

INTRODUCCIÓ
p. 21

2

DIAGNÒSTIC DELS EFECTES
DE LA COVID-19 SOBRE
LA INDÚSTRIA VALENCIANA
I EXPECTATIVES DE FUTUR
p. 29

3

ANÀLISI DE LA RESPOSTA DE LA INDÚSTRIA A LA PANDÈMIA:
CARACTERÍSTIQUES I REPTES
p. 71



1
Digitalització
i indústria 4.0
p. 72



2
Política clúster,
cooperació
i cadena
de valor global
p. 80



3
Inversió
i finançament
p. 89



4
Models de negoci,
estratègies
de mercat i
internacionalització
p. 99



5
Persones
p. 105



6
Innovació
p. 118



7
Sostenibilitat
p. 124



8
Avaluació de les
polítiques públiques
p. 133

4

CONCLUSIONS I
RECOMANACIONS
p. 147

5

REFERÈNCIES
BIBLIOGRÀFIQUES
p. 162

0. PRÒLEG / 14 PREAMBUL / 16 PRESENTACIÓ / 18

1. INTRODUCCIÓ / 21

1.1. Caracterització de la mostra d'empreses participant / 25

2. DIAGNÒSTIC DELS EFECTES DE LA COVID-19 SOBRE LA INDÚSTRIA VALENCIANA I EXPECTATIVES DE FUTUR / 29

2.1 Evolució i expectatives sobre les vendes / 31

2.2 Evolució de l'ocupació i expectatives de futur / 35

2.3 Diagnòstic i expectatives respecte a la cadena de valor / 48

- Anàlisi global de les pimes industrials valencianes / 48

- Diagnòstic i expectatives segons dimensió empresarial / 51

- Diagnòstic i expectatives segons sector empresarial / 55

2.4 Prioritats estratègiques i competència / 61

3. ANÀLISI DE LA RESPOSTA DE LA INDÚSTRIA A LA PANDÈMIA: CARACTERÍSTIQUES I REPTES / 71

Dimensió 1: Digitalització i Indústria 4.0 / 72

- Anàlisi general de la indústria valenciana / 72

- Anàlisi segons la dimensió empresarial i el sector d'activitat / 75

Dimensió 2: Política clúster, cooperació i cadena de valor global / 80

- Anàlisi general de la indústria valenciana / 80

- Anàlisi segons la dimensió empresarial i el sector d'activitat / 83

Dimensió 3: Inversió i Finançament / 89

- Anàlisi general de la indústria valenciana / 89

- Anàlisi segons la dimensió empresarial i el sector d'activitat / 91

Dimensió 4: Models de negoci, estratègies de mercat i internacionalització / 99

- Anàlisi general de la indústria valenciana / 99

- Anàlisi segons la dimensió empresarial i el sector d'activitat / 101

Dimensió 5: Persones / 105

- Anàlisi general de la indústria valenciana / 105

- Anàlisi segons la dimensió empresarial / 106

- Anàlisi segons el sector d'activitat / 112

Dimensió 6: Innovació / 118

- Anàlisi general de la indústria valenciana / 118

- Anàlisi segons la dimensió empresarial i el sector d'activitat / 120

Dimensió 7: Sostenibilitat / 124

- Anàlisi general de la indústria valenciana / 124

- Anàlisi segons la dimensió empresarial i el sector d'activitat / 127

Dimensió 8: Avaluació de les polítiques públiques / 133

- Anàlisi general de la indústria valenciana / 133

- Anàlisi segons la dimensió empresarial i el sector d'activitat / 137

4. CONCLUSIONS I RECOMANACIONS / 147

5. REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES / 162

Índex de figures

Figura 1.1

Evolució i expectatives de vendes respecte d'abans de la pandèmia
31

Figura 1.2

Evolució de les vendes segons dimensió empresarial
32

Figura 1.3

Expectatives en l'evolució de les vendes en els pròxims sis mesos segons dimensió
32

Figura 1.4

Evolució de les vendes segons sector empresarial
33

Figura 1.5

Expectatives en l'evolució de les vendes en els pròxims sis mesos segons sector
34

Figura 2.1

Evolució i expectatives a sis mesos del nombre de persones ocupades
35

Figura 2.2

Mecanismes utilitzats per a reduir el nombre de persones ocupades
36

Figura 2.3

Mecanismes utilitzats per a mantindre el nombre de persones ocupades
37

Figura 2.4

Evolució del nombre de persones ocupades segons la dimensió empresarial
38

Figura 2.5

Expectatives en l'evolució del nombre de persones ocupades a sis mesos vista segons dimensió
39

Figura 2.6

Mecanismes utilitzats per a reduir el nombre de persones ocupades segons dimensió
40

Figura 2.7

Mecanismes utilitzats per a mantindre el nombre de persones ocupades segons dimensió
41

Figura 2.8

Evolució del nombre de persones ocupades segons sector empresarial
42

Figura 2.9

Expectatives en l'evolució del nombre de persones ocupades a sis mesos vista segons sector
43

Figura 2.10

Mecanismes utilitzats per a reduir el nombre de persones ocupades segons dimensió
45

Figura 2.11

Mecanismes utilitzats per a mantindre el nombre de persones ocupades segons dimensió
47

Figura 3.1

Existència de proveïdors d'altres països
48

Figura 3.2

Expectatives en l'evolució dels proveïdors exteriors a sis mesos vista
49

Figura 3.3

Existència de vendes en altres països
49

Figura 3.4

Expectatives en l'evolució dels ingressos exteriors a sis mesos vista
50

Figura 3.5

Existència de proveïdors d'altres països segons dimensió empresarial

51

Figura 3.6

Expectatives en l'evolució dels proveïdors exteriors a sis mesos vista segons dimensió empresarial

52

Figura 3.7

Existència d'ingressos exteriors

53

Figura 3.8

Expectatives en l'evolució dels ingressos exteriors a sis mesos vista segons dimensió empresarial

54

Figura 3.9

Existència de proveïdors exteriors segons sector empresarial

55

Figura 3.10

Expectatives en l'evolució dels proveïdors exteriors a sis mesos vista segons sector empresarial

57

Figura 3.11

Existència de vendes en altres països

58

Figura 3.12

Expectatives en l'evolució dels ingressos exteriors a sis mesos vista segons sector empresarial

60

Figura 4.1

Adaptació de l'empresa a la Nova Normalitat respecte de la competència

66

Figura 4.2

Adaptació de l'empresa a la nova normalitat respecte de la competència segons dimensió empresarial

67

Figura 4.3

Adaptació de l'empresa a la nova normalitat respecte de la competència segons sector d'activitat

68

Figura 5.1

Nivell tecnològic de les empreses

72

Figura 5.2

Tecnologies utilitzades a l'empresa actualment

73

Figura 5.3

Ús de les noves tecnologies respecte d'abans de la pandèmia

74

Figura 5.4

Augment de l'ús de les noves tecnologies

74

Figura 5.5

Nivell tecnològic actual de l'empresa

75

Figura 5.6

Tecnologies utilitzades en l'empresa actualment

76

Figura 5.7

Ús de les noves tecnologies respecte d'abans de la pandèmia segons dimensió empresarial

77

Figura 5.8

Ús de les noves tecnologies respecte d'abans de la pandèmia segons sector d'activitat

78

Figura 5.9

Augment de l'ús de les noves tecnologies

79

Figura 6.1

Confiança en els subministraments procedents d'altres països respecte d'abans de la pandèmia

80

Figura 6.2

Grau de disminució de la confiança amb els subministraments d'altres països

81

Figura 6.3

Compra de productes a proveïdors nacionals

81

Figura 6.4

Empreses que fabriquen productes que abans comprava fora d'Espanya

82

Figura 6.5

Cooperació amb empreses locals

82

Figura 6.6

Grau d'augment de cooperació amb empreses locals

82

Figura 6.7

Confiança en els subministraments procedents d'altres països respecte d'abans de la pandèmia segons dimensió empresarial

83

Figura 6.8

Grau de disminució de la confiança en els subministraments d'altres països segons dimensió empresarial

84

Figura 6.9

Compra de productes a proveïdors nacionals segons dimensió empresarial

85

Figura 6.10

Empreses que fabriquen productes que abans compraven fora d'Espanya segons dimensió empresarial

85

Figura 6.11

Cooperació amb empreses locals segons dimensió empresarial

86

Figura 6.12

Cooperació amb empreses locals segons sector d'activitat

87

Figura 6.13

Grau d'augment de la cooperació amb empreses locals segons dimensió empresarial

88

Figura 7.1

Accés al finançament respecte d'abans de la pandèmia

89

Figura 7.2

Graus d'augment de l'accés al finançament

90

Figura 7.3

Mesures que adopta l'empresa

90

Figura 7.4

Aspectes en què ha invertit l'empresa

91

Figura 7.5

Accés al finançament respecte d'abans de la pandèmia segons dimensió empresarial

92

Figura 7.6

Accés al finançament respecte d'abans de la pandèmia segons sector d'activitat

93

Figura 7.7

Graus d'augment de l'accés al finançament segons dimensió empresarial

94

Figura 7.8

Mesures que adopta l'empresa segons dimensió empresarial

95

Figura 7.9

Mesures que adopta l'empresa segons sector d'activitat

96

Figura 7.10

Aspectes en els quals ha invertit l'empresa segons dimensió empresarial

98

Figura 8.1

Oferta de productes/serveis

99

Figura 8.2

Grau d'augment de l'oferta de productes/serveis

100

Figura 8.3

Vendes en mercats exteriors

100

Figura 8.4

Grau de disminució de les vendes en mercats exteriors

100

Figura 8.5

Oferta de productes/serveis segons dimensió empresarial

101

Figura 8.6

Grau d'augment de l'oferta de productes/serveis segons dimensió empresarial

102

Figura 8.7

Vendes en mercats exteriors segons dimensió empresarial

102

Figura 8.8

Vendes en mercats exteriors segons sector d'activitat

103

Figura 8.9

Grau de disminució de les vendes en mercats exteriors segons dimensió empresarial

104

Figura 9.1

Canvis en les polítiques de recursos humans

106

Figura 9.2

Canvis en les polítiques d'integració sociolaboral de persones vulnerables segons dimensió empresarial

107

Figura 9.3

Canvis en les polítiques de conciliació laboral segons dimensió empresarial

108

Figura 9.4

Canvis en les polítiques de reciclatge professional o contractació de perfils digitals segons dimensió empresarial

109

Figura 9.5

Noves formes de relació laboral segons dimensió empresarial

110

Figura 9.6

Adaptació i reestructuració dels llocs de treball segons dimensió empresarial

111

Figura 9.7

Canvis en les polítiques d'integració sociolaboral de persones vulnerables per sector

112

Figura 9.8

Canvis en les polítiques de conciliació laboral per sector

113

Figura 9.9

Figura 9.9. Canvis en les polítiques de reciclatge professional o contractació de perfils digitals per sector
114

Figura 9.10

Canvis en les formes de relació laboral per sector
115

Figura 9.11

Adaptació i reestructuració dels llocs de treball per sector
116

Figura 10.1

Empreses que fomenten la innovació en l'empresa
118

Figura 10.2

Grau de foment de la innovació
119

Figura 10.3

Tipologia de les innovacions fetes
119

Figura 10.4

Objectius de les innovacions
120

Figura 10.5

Empreses que fomenten la innovació en l'empresa segons dimensió empresarial
120

Figura 10.6

Grau de foment de la innovació segons dimensió empresarial
121

Figura 10.7

Tipologia de les innovacions dutes a terme segons dimensió empresarial
121

Figura 10.8

Tipologia de les innovacions dutes a terme segons sector d'activitat
122

Figura 10.9

Objectius de la innovació segons dimensió empresarial
123

Figura 11.1

Adopció de polítiques verdes i d'economia circular respecte d'abans de la pandèmia
124

Figura 11.2

Grau d'augment en l'adopció de polítiques verdes i d'economia circular
125

Figura 11.3

Activitats sostenibles que desenvolupa l'empresa
125

Figura 11.4

Incorporació de la gestió dels ODT en l'empresa respecte d'abans de la pandèmia
126

Figura 11.5

Grau d'incorporació de la gestió dels ODT en l'empresa
126

Figura 11.6

Disponibilitat d'eines de gestió de la RSC en l'empresa
126

Figura 11.7

Adopció de polítiques verdes i d'economia circular respecte d'abans de la pandèmia segons dimensió empresarial
127

Figura 11.8

Grau d'augment en l'adopció de polítiques verdes i d'economia circular segons dimensió empresarial
128

Figura 11.9

Activitats sostenibles que desenvolupa l'empresa segons dimensió empresarial
129

Figura 11.10

Activitats sostenibles que desenvolupa l'empresa segons sector d'activitat

130

Figura 11.11

Incorporació de la gestió dels ODT en l'empresa respecte d'abans de la pandèmia segons dimensió empresarial

131

Figura 11.12

Grau d'incorporació de la gestió dels ODT en l'empresa segons dimensió empresarial

132

Figura 11.13

Disponibilitat d'eines de gestió de la RSC en l'empresa segons dimensió empresarial

132

Figura 12.1

Sol·licitud i concessió d'ajudes públiques

133

Figura 12.2

Instruments sol·licitats a les administracions públiques

134

Figura 12.3

Instruments utilitzats amb les administracions públiques

135

Figura 12.4

Sol·licitud i concessió d'ajudes públiques segons dimensió empresarial

137

Figura 12.5

Sol·licitud i concessió d'ajudes públiques segons sector d'activitat

138

Figura 12.6

Instruments sol·licitats amb les administracions segons dimensió empresarial

139

Figura 12.7

Instruments sol·licitats a les administracions públiques segons sector d'activitat

140

Figura 12.8

Instruments utilitzats amb les administracions públiques segons dimensió empresarial

141

Figura 12.9

Instruments utilitzats amb les administracions públiques segons sector d'activitat

142

Índex de taules

Taula 0.1

Estructura sectorial de la mostra
26

Taula 0.2

Estructura de la mostra segons
dimensió empresarial
27

Taula 1.1

Dades mitjanes de les empreses
que declaren tindre proveïdors
exters
48

Taula 1.2

Dades mitjanes de les empreses que
declaren tindre compradors exters
50

Taula 1.3

Percentatge de proveïdors que
provenen d'altres països segons
dimensió empresarial
51

Taula 1.4

Percentatge d'ingressos exters
segons dimensió empresarial
53

Taula 1.5

Percentatge de proveïdors exters
segons sector empresarial
56

Taula 1.6

Percentatge d'ingressos exters
segons sector empresarial
59

Taula 2.1

Prioritats estratègiques per als pròxims
sis mesos
61

Taula 2.2

Prioritats estratègiques per als pròxims
sis mesos segons dimensió empresarial
63

Taula 2.3

Prioritats estratègiques
per als pròxims sis mesos
segons sector empresarial
65

Taula 2.4

Prioritats estratègiques
per als pròxims sis mesos
segons sector empresarial
(continuació)
65

Taula 3.1

Valoració dels instruments
utilitzats en l'empresa
136

Taula 3.2

Importància de les mesures
que han d'adoptar les administracions
públiques segons les empreses
136

Taula 4.1

Valoració dels instruments
utilitzats en empreses segons
dimensió empresarial
143

Taula 4.2

Valoració dels instruments
utilitzats en empreses segons
sector d'activitat
144

Taula 4.3

Importància de les mesures
que han d'adoptar les administracions
públiques segons la dimensió
empresarial
145

Taula 4.4

Importància de les mesures
que han d'adoptar les administracions
públiques segons el sector d'activitat
145

Pròleg

A causa de l'emergència sanitària derivada de la pandèmia de la Covid-19, l'economia valenciana ha patit un impacte ben fort, d'oferta en primer lloc i, posteriorment, també de demanda, conseqüència de les mesures que imposa l'estat d'alarma, el confinament de la població durant un gran període de temps i l'afecció en el funcionament normal de les activitats econòmiques, per a evitar que es propague la pandèmia.

Els efectes negatius són ben evidents tant en la producció agregada com en l'ocupació, sobretot en el cas del sector serveis, però també té impacte en la indústria, encara que en menor mesura.

Però, quin efecte tindrà ara i en el futur en les pimes valencianes?

A la pregunta ve a respondre el present treball del Centre d'Investigació en Gestió d'Empreses de la Universitat Politècnica de València i el grup d'investigació Aliances Estratègiques, Xarxes i Territori de la Universitat Jaume I, i que ací presentem.

Un treball, basat en les aportacions d'una mostra de 520 empreses pimes industrials, que ens amplifica el coneixement de la realitat amb una sèrie de dades noves i directes.

Així les coses, resulta interessant observar com la grandària de les empreses industrials influeix de manera clara en el comportament que tenen i en els diferents efectes patits durant el 2020, i també en les expectatives de futur.

Sabem que els pròxims mesos seran crucials, ja que si per una part el procés de vacunació ens permet ser més optimistes, per l'altra encara hi ha incerteses sobre l'evolució i l'impacte final de la pandèmia, per la qual cosa hem d'actuar amb prudència d'acord amb les dades, però també amb decisió i valentia.

La pandèmia ens ha assenyalat la necessitat d'accelerar la implementació de mesures per tal d'avançar cap a un model productiu més responsable socialment i ecològicament, aprofitant els canvis tecnològics.

Per això és interessant recordar que qualsevol política econòmica, com és el cas de les polítiques industrials, s'enfronta al repte de superar els retards (de reconeixement, de decisió, d'implementació i d'efectivitat) que es poden produir tant en el disseny com en l'execució.

A l'efecte, és molt útil i imprescindible poder comptar amb una informació de qualitat, de primera mà, de la realitat sobre la qual s'actua, de manera que es puguem enfocar adequadament les polítiques de suport als sectors productius (conformats per un teixit de pimes en la major part), per tal d'aprofitar les sinergies del canvi tecnològic i de la transició energètica, impulsant la innovació, la digitalització i la internacionalització.

Perquè un altre dels resultats més interessants de l'estudi és la valoració que fan les empreses dels diversos programes d'ajudes (així com el grau d'ús) que ha posat a disposició seua la Generalitat, on, més enllà del recurs lògic als instruments de finançament mitjançant préstecs o avals, destaquen les ajudes al desenvolupament de nous productes o les ajudes a la internacionalització, la digitalització, el teletreball i el comerç electrònic.

Convé destacar que, conscients de la situació que es generava al començament de la pandèmia, des de la Generalitat Valenciana es van posar en marxa diverses mesures de suport directe per tal de preservar el teixit productiu de l'economia i preparar-ne la recuperació.

Així mateix, no hem oblidat les ajudes i els incentius a la inversió que coadjuven a la transformació, perquè entenem que és necessari treballar amb llums llargues i de manera consistent, per tal de superar les debilitats del nostre model econòmic, aprofitant tots els fons disponibles per tal d'obrir noves oportunitats cap a un desenvolupament sostenible.

Així doncs, vull donar les gràcies a les persones que han fet l'estudi, perquè la primera eina, per a tindre èxit en l'aplicació de les polítiques públiques, és conèixer la realitat sobre la que actuen. Per això són necessaris treballs com el que hi ha ací.

Rafael Climent González

Conseller d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball

Preàmbul

La Covid-19 ens ha obligat a modificar el nostre estil de vida. Ha afectat les relacions personals, socials i també les professionals. Ha canviat la manera d'entendre la quotidianitat. Durant tot el temps de patiment de la pandèmia, les persones estem sotmeses a una adaptació dels nostres hàbits.

Evidentment, el teixit industrial se n'ha ressentit. Hom ha hagut de transformar sistemes de producció, relacions mercantils i, en molts casos, l'assistència als llocs de treball s'ha vist molt condicionada. Les mesures per a protegir la salut han alterat les cadenes de valor del nostre ecosistema productiu.

Una de les obligacions de la Secretaria Autonòmica d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Consum és esbrinar per què ocorren determinades qüestions i ser àgils en la resposta des de l'administració pública.

En això rau la present iniciativa de la Direcció General d'Economia Sostenible. Hem de saber com ha afectat la pandèmia el nostre sistema industrial. Només des d'una anàlisi rigorosa i actualitzada serem capaços d'oferir claus per a respondre als problemes que els efectes de la Covid-19 han provocat en la indústria.

El virus ha generat solides en vendes i llocs de treball, però també ha creat oportunitats, com ara avanços tecnològics, sistemes de treball o noves maneres d'entendre les relacions comercials que hagueren tardat molts anys a instal·lar-se en els nostres costums.

De la mateixa manera, ha incidit en les relacions humanes en les empreses i en el replantejament de polítiques d'economia circular que acceleren els objectius de compliment de la descarbonització i la sintonia amb els objectius de desenvolupament sostenible.

La diagnosi i les conseqüències en els nostres sectors productius són fonamentals per a encarar les expectatives de futur. És la importància que té el present estudi: l'anàlisi de la situació des d'un prisma exclusivament del nostre teixit industrial.

Rebeca Torró Soler

Secretària autonòmica d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Consum

Presentació

El paper de la indústria en les societats actuals és clau per a millorar les condicions econòmiques del sistema productiu de les economies com la valenciana. En el nostre cas, els diferents sectors industrials presents en el territori i les comarques valencianes han generat unes estructures productives que, tot i la intensitat de la crisi que ha provocat la pandèmia de la Covid-19, han respost de manera satisfactòria al xoc econòmic i social extraordinari que hi ha hagut. En això, la llarga tradició industrial al territori valencià, les xarxes de col·laboració entre indústria i administracions, en especial amb la Conselleria d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball, i la capacitat d'adaptació a entorns canviants, ens permet albirar esperances en matèria d'enfortiment en l'estructura industrial en el conjunt de l'economia valenciana en el procés de reconfiguració que ens obliga la situació que provoca la crisi.

Les sinergies altament positives entre indústria, com a sector econòmic de pes en l'economia, el treball de qualitat, la innovació tecnològica, les millores significatives en la productivitat dels factors, la contribució al valor afegit en termes de contribució a la renda generada i la diversificació sectorial i de branques són els elements clau que posa de manifest el present estudi, que pretén donar resposta a la necessitat de la millor diagnosi del sector industrial, per a reforçar, al seu torn, tots els instruments de política industrial dissenyats per la Conselleria d'Economia Sostenible, Sectors Productius, Comerç i Treball, amb una atenció especial a les pimes, que expliquen l'estructura empresarial de bona part del sector industrial valencià.

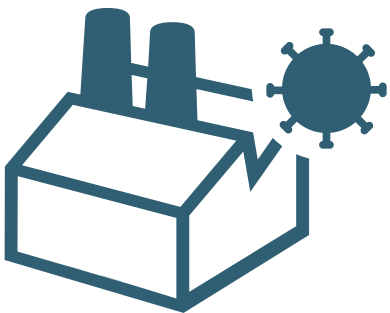
D'altra banda, l'estructura industrial al territori valencià està interrelacionada amb la conceptualització dels districtes industrials o clústers presents en bona part de les comarques valencianes. Per la qual cosa, la millora i l'enfortiment de les estructures industrials valencianes permet afavorir la vertebració del conjunt del territori valencià, element central pel que fa al canvi del model productiu i econòmic valencià encetat en la legislatura anterior.

En el segle XXI, i més encara com a conseqüència de la pandèmia, els reptes que han d'assumir agents econòmics, empreses i administracions públiques en l'objectiu d'augmentar la rellevància de la indústria en el conjunt de l'economia valenciana estan íntimament vinculats al concepte de sostenibilitat, que és la clau que ens farà, de manera conjunta, donar resposta a les necessitats que el conjunt de la societat té, en especial a la millora de les condicions laborals, la contribució a la producció agregada, l'enfortiment de la inversió sostenible i la digitalització, amb la conciliació amb els objectius ambientals que tota societat avançada ha d'assolir.

Finalment, vull agrair a l'equip redactor de l'informe «Estudi del efectes de la pandèmia de la Covid-19 sobre la indústria valenciana» l'esforç en generar coneixement, sistematització de la informació i proposta pel que fa a la contribució en la diagnosi que el treball ofereix. La producció de coneixement a partir de l'opinió específica del sector per al treball dona un valor afegit a la tasca de coneixement de la realitat del sector industrial valencià, en especial pel que fa a les pimes industrials. La voluntat de la Direcció General d'Economia Sostenible, atenent a les seues competències orgàniques, ha de respondre a les exigències de la Generalitat en matèria d'estudi i avaluació de l'economia valenciana, d'orientació, planificació i seguiment de les polítiques econòmiques generals i de competitivitat sectorials i territorials, i la promoció de l'economia sostenible. I amb el present estudi hi contribuïm. Espere que siga de profit al conjunt d'agents econòmics i socials implicats en el desenvolupament de la indústria valenciana.

José Vte. Soler Gironés

Director general d'Economia Sostenible



1

INTRODUCCIÓ

La pandèmia de la Covid-19 és un desafiament humanitari mundial amb efectes que són majoritàriament devastadors sobre la vida de les persones. No es tracta d'una crisi més i els governs, les empreses i la societat treballen col·lectivament per a comprendre i abordar el desafiament, fent –primer de tot– costat a les víctimes.

Des que l'11 de març del 2020 l'Organització Mundial de la Salut va declarar oficialment la Covid-19 com a una pandèmia mundial, ha tingut repercussions econòmiques clares i importants. Així, l'impacte econòmic que genera la Covid-19 no sols tindrà una escala mundial i sense precedents, sinó que comportarà canvis estructurals i transformacions profundes en l'activitat econòmica (Goodell, 2020; Sigala, 2020). A curt termini, producte de les quarantenes, les activitats econòmiques es van veure molt limitades i, com a conseqüència, el PIB espanyol ha patit el descens més gran de la història en temps de pau (*Cinco Días*, 2020). Malauradament, a llarg termini, la pandèmia pot afectar greument l'ocupació i la fallida d'empreses (especialment d'alguns sectors com el turisme o el transport) (Zhang *et al.* 2020). En tot cas, actualment s'estima que el retorn de l'economia als nivells anteriors a la Covid-19 tardarà entre un i quatre anys, depenent de la recuperació que hi haja (McKinsey & Company, 2021).

De fet, l'escala enorme de la pandèmia, els impactes multidimensionals i interconnectats que desafien els sistemes actuals poden conduir a una recessió mundial (Sigala, 2020). En el terreny micro, i en paral·lel, s'acceleren de manera radical les tendències socials i de mercats preexistents. La conseqüència serà probablement un llarg temps d'ajust perquè es despleguen aquestes tendències completament i seqüencialment, al final del qual s'albirarà un «nou» món diferent de l'actual (McKinsey & Company, 2020).

Els escenaris projectats plantegen molts reptes, la qual cosa implica preses de decisions importants en els àmbits polític i empresarial. I la presa de decisions requereix informació de qualitat, pròxima a les realitats empresarials i en temps real.

Per tant, el present treball pretén contribuir a comprendre com són –i sobretot com seran– els canvis que la pandèmia produirà en l'àmbit de les estratègies de les empreses valencianes. Per tal d'adreçar-nos a l'objectiu, s'ha de delimitar l'objecte d'estudi que ens permeta una anàlisi rigorosa dels factors rellevants. Una delimitació que, ateses les limitacions de qualsevol treball de camp, necessita una certa homogeneïtat dels individus a estudiar. En cas contrari, el risc és que les conclusions no siguin representatives de cap realitat en barrejar contextos i empreses que poc tenen a veure entre si.

Per tant, l'objecte del nostre estudi, l'economia valenciana, s'adreça de manera específica a les empreses pimes industrials valencianes. D'una banda, la tria de les empreses industrials la justifica el valor estratègic i dinamitzador de la indústria. De l'altra, el segment d'empreses de dimensió més xicoteta es justifica per ser representatiu del teixit empresarial valencià i per la dependència especial que té de les polítiques i actuacions públiques.

La importància de la indústria va més enllà del que n'assenyala la participació percentual en el PIB de l'economia valenciana. Entre els factors que s'han de considerar, en primer lloc, la indústria és un motor important de les exportacions, a banda de la capacitat d'arrossegament o tracció respecte de la resta d'activitats econòmiques. També des del punt de vista de l'ocupació, on la indústria presenta un grau d'estabilitat més gran. Finalment, i igual d'important, la implicació dels sectors industrials en la investigació, la sostenibilitat mediambiental i la generació d'ocupació estable i de formació dels recursos humans és clarament superior als altres sectors econòmics (CEOE, 2007).

Respecte a la focalització en les pimes, cal destacar que es correspon amb l'estructura de les nostres empreses. Si bé la dimensió reduïda pot generar diseconomies d'escala, és també certa la tendència actual cap a l'especialització de les empreses i el desenvolupament d'estructures interorganitzatives de tipus xarxa. En el cas valencià, la presència de les pimes la reforça un conjunt d'aglomeracions territorials d'empreses, tipus clúster, com a element característic de la nostra economia, on les diverses formes de cooperació empresarial ajuden a superar les possibles diseconomies i aprofitar els avantatges intrínsecs de la pime en termes de capacitat emprenedora i arrelament fort al territori (Ortega-Colomer, *et al.*, 2016).

Dins del marc descrit, els objectius generals del present estudi són:

- Diagnosticar els efectes que la pandèmia ha tingut sobre les indústries valencianes, específicament sobre l'activitat, l'ocupació i les cadenes de valor a escala global.
- Identificar les expectatives i el sentiment empresarial a curt termini (sis mesos), avaluant les prioritats estratègiques que tenen a hores d'ara.
- Analitzar les respostes generades i els reptes de futur de la indústria mitjançant l'estudi de huit dimensions clau: la digitalització i la indústria 4.0, les polítiques clúster i la cadena de valor, la inversió i el finançament, els models de negoci, les persones, la innovació, la sostenibilitat i les mesures que posa en marxa l'administració.
- Atesa l'heterogeneïtat de sectors i dimensions empresarials, també segmentar les anàlisis fetes tant a escala sectorial com d'acord amb les diverses grandàries empresarials.

Per a poder afrontar els ambiciosos objectius assenyalats, es parteix de l'observatori de la Càtedra d'Economia Valenciana de la Universitat Politècnica de València, a partir d'una enquesta contestada per més de 520 pimes industrials valencianes. Les potents dades arreplegades al llarg d'aquest període pensem que dibuixen adequadament la realitat del moment present que viuen les nostres empreses, els problemes que tenen i les percepcions sobre les prioritats i les mesures adoptades.

Un punt fort de l'estudi és que es fonamenta en dades primàries generades *ex professo* per a diagnosticar l'estat de la indústria valenciana en el context social actual (ací i ara). No s'han utilitzat bases de dades històriques, ni s'han fet extrapolacions de dades estatals.

Buscant la utilitat i l'eficàcia, la perspectiva adoptada en l'estudi s'ha orientat a la presa de decisions i a l'avaluació de les polítiques iniciades en el context de la pandèmia.

Fins on coneixem, no hi ha cap estudi similar focalitzat en la indústria valenciana (ni per enfocament ni per potència de les dades), per la qual cosa té un caràcter nou que esperem contribuïska a prendre decisions públiques i empresarials més bones. És l'ambició i l'interès principals. El nostre futur benestar en depèn –més que mai.

Després d'una caracterització breu de les empreses que han intervingut en l'estudi, el treball s'estructura en dues parts principals. En la primera es fa una diagnosi dels efectes de la Covid-19 sobre la indústria valenciana i les expectatives de futur del sector; en la segona s'analitzen les respostes que dona la indústria a la pandèmia. Finalment, s'ofereixen una àmplia sèrie de conclusions, intentant en tot moment enfocar els reptes de futur que s'albiren a partir de l'estudi.

1.1

Caracterització de la mostra d'empreses participants

L'estudi s'ha fet entre el 30 d'octubre i el 25 de novembre del 2020: 520 entrevistes telefòniques, a través d'una empresa especialitzada en investigació de mercats, als mateixos perfils professionals de diferents dimensions i sectors industrials valencians.

Les dades s'han ponderat atenent el pes real de la distribució de les empreses segons el nombre de treballadors de cada segment i sector considerat, segons les dades de la base de dades SABI del 22 d'octubre del 2020.

Per perfil professional, el 40% de les persones entrevistades ocupen la gerència o la direcció general de l'empresa i el 39,8%, la direcció d'administració i recursos humans. Altres perfils professionals presents són els de la direcció financera (7,1%), la de comptabilitat (5,6%), la comercial (2,7%) i la d'operacions (2,5%). De les persones enquestades, el 60,4% eren homes i el 39,6%, dones.

Taula 0.1 Estructura sectorial de la mostra

Font: Elaboració pròpia

Sector	Descripció	Univers (Font: SABI)	Nombre d'enquestes
CALCER	Indústria del cuir i del calcer (CNAE 15)	2755	84
ENERGIA	Subministrament d'energia elèctrica, gas, vapor, aire condicionat i construcció de xarxes elèctriques i de telecomunicacions (CNAE 35 i 4222)	239	10
AUTOMOCIÓ	Fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs (CNAE 29)	160	7
CERÀMICA	Fabricació de productes ceràmics per a la construcció, de colorants i pigments, de pintures, vernissos i revestiments similars (CNAE 233, 2012 i 2030)	225	30
JOGUET	Fabricació de jocs i joguets (CNAE 324)	110	5
MOBLE	Indústria de la fusta i del suro i fabricació de mobles, excepte cistelleria i esparteria (CNAE 16 i 31)	2135	80
TÈXTIL	Indústria tèxtil (CNAE 13)	1589	76
METALL	Metallúrgia; fabricació de productes de ferro, acer i ferroaliatges, fabricació de productes metàl·lics, excepte maquinària i equip, Fabricació de material i equip elèctric i reparació i instal·lació de maquinària i equip (CNAE 24, 25, 27 i 33)	3381	137
QUÍMIC	Fabricació de gasos industrials, fabricació d'altres productes bàsics de QUÍMIC inorgànica i orgànica, de fertilitzants i compostos nitrogenats, de plàstics en formes primàries, de cautxú sintètic en formes primàries, de pesticides i altres productes agroquímics, de sabons, detergents i altres articles de neteja i abrillantament, de perfums i cosmètics, d'altres productes químics, de fibres artificials i sintètiques (CNAE 2011, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 202, 204, 205 i 206)	394	25
CARTÓ I EMBALATGE	Indústria del paper, arts gràfiques i reproducció de suports gravats, fabricació d'envasos i embalatges de plàstic (CNAE 17,18 i 2222)	1263	66

Pel que fa a la distribució sectorial, el 26,3% de les empreses pertanyen al sector del metall, el 16,2% al calcer, el 15,4% al moble, el 14,6% al sector tèxtil, el 12,7% al sector del cartó i embalatge, el 4,8% al sector químic, el 4,6% al ceràmic de rajoles i l'1,2% al ceràmic d'esmalts, l'1,9% al sector energia i l'1,3% al sector automoció i un 1% són empreses pertanyents al sector del joguet. Pel que fa a la distribució territorial, el 45% de les pimes se situen a les comarques de la demarcació de València, el 42,9% a Alacant i el 12,1% a Castelló.

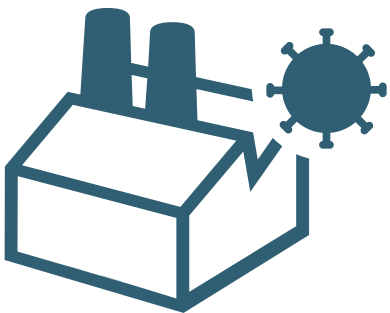
Taula 0.2 Estructura de la mostra segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia

Nombre de treballadors	Nombre d'enquestes
De 3 a 9	242
De 10 a 19	128
De 20 a 49	109
Més de 50	41

Finalment, en termes de dimensió, el 46,5% de les empreses participants té entre tres i nou empleats, el 24,6% en té entre deu i dènou, i el 21% en té entre vint i quaranta-nou. La resta (7,9%) superen els cinquanta treballadors.

Els resultats obtinguts no són (ni pretenen ser-ho) estadísticament representatius ni dels diferents sectors, ni dels diversos segments per dimensió empresarial (per a aconseguir-ho caldria una mostra molt gran). No obstant això, la mostra amb la qual s'ha comptat és adequada per a identificar les tendències principals en les diferents dimensions d'anàlisi.



2

DIAGNÒSTIC DELS EFECTES DE LA COVID-19 SOBRE LA INDÚSTRIA VALENCIANA I EXPECTATIVES DE FUTUR

sectors empresarials



Calcer



Energia



Automoció



Ceràmica



Joguets



Moble



Tèxtil



Metall



Químic



**Cartó
i embalatge**

nombre de treballadors



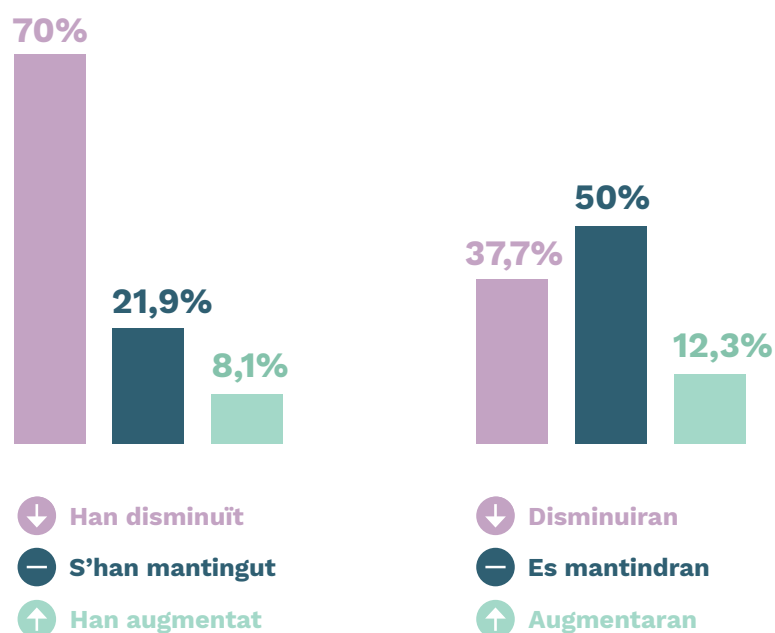
2.1

Evolució i expectatives sobre les vendes

En primer lloc, tenint en compte el conjunt de pimes industrials valencianes enquestades, la gran majoria (el 70%) manifesta que les vendes han disminuït respecte de les que tenien abans de la pandèmia, i la meitat de totes (el 50%) considera que es mantindran similars en els pròxims sis mesos. De la mateixa manera, el nombre d'empreses que manifesta una perspectiva negativa a sis mesos continua sent molt significatiu (el 37,7%). No obstant això, també resulta significatiu que més del 21,9% han aconseguit mantindre el nivell de vendes en relació amb el que tenien abans de la pandèmia. En l'extrem contrari, només un 8,1% de les empreses enquestades indiquen que les vendes s'han incrementat i únicament el 12,3% preveuen que creixeran en els pròxims sis mesos.

Figura 1.1 Evolució i expectatives de vendes respecte d'abans de la pandèmia

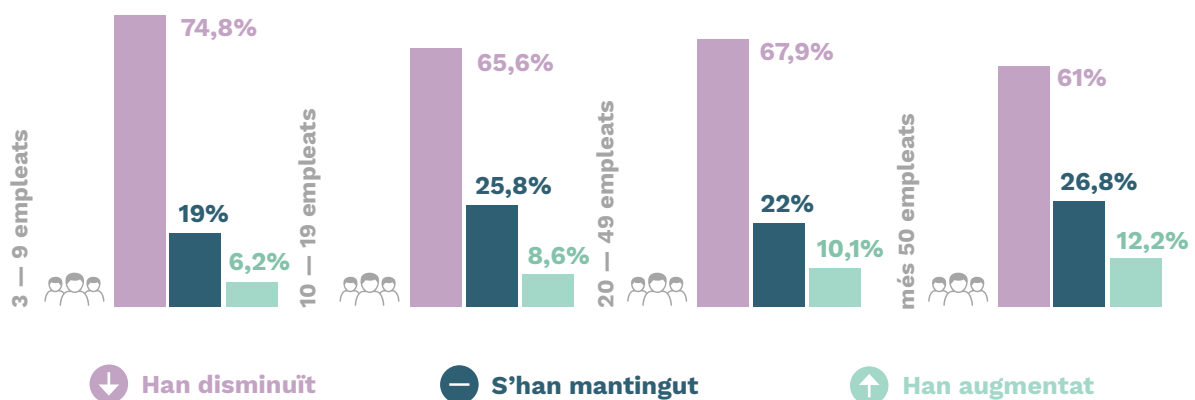
Font: Elaboració pròpia



En segon lloc, en segmentar els resultats segons la dimensió empresarial, es pot observar com hi ha una certa correlació entre la dimensió i l'evolució de les vendes. Així, a major grandària de l'empresa, més baix ha sigut el nombre de pimes que declara haver disminuït les vendes i més alt és el que manifesta que les ha mantingudes o les ha augmentades.

Figura 1.2 Evolució de les vendes segons dimensió empresarial

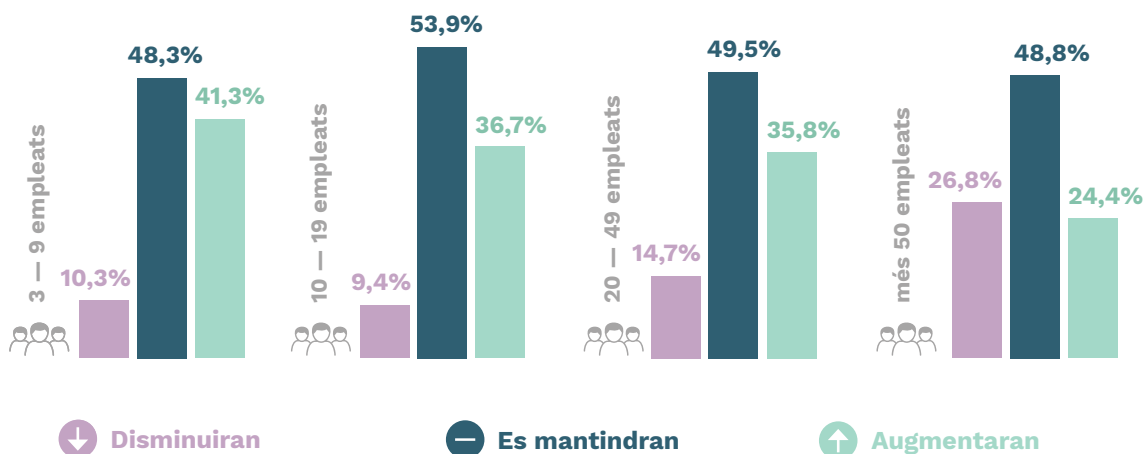
Font: Elaboració pròpia



En relació amb les expectatives de vendes a sis mesos, cal dir que l'expectativa majoritària (el manteniment de les vendes) és general independentment de la grandària de l'empresa. No obstant això, sí que s'observa com les expectatives de creixement es redueixen significativament i les de disminució augmenten segons que augmenta la dimensió empresarial (i és el segment de més de cinquanta empleats el que expressa una expectativa més negativa).

Figura 1.3 Expectatives en l'evolució de les vendes en els pròxims sis mesos segons dimensió

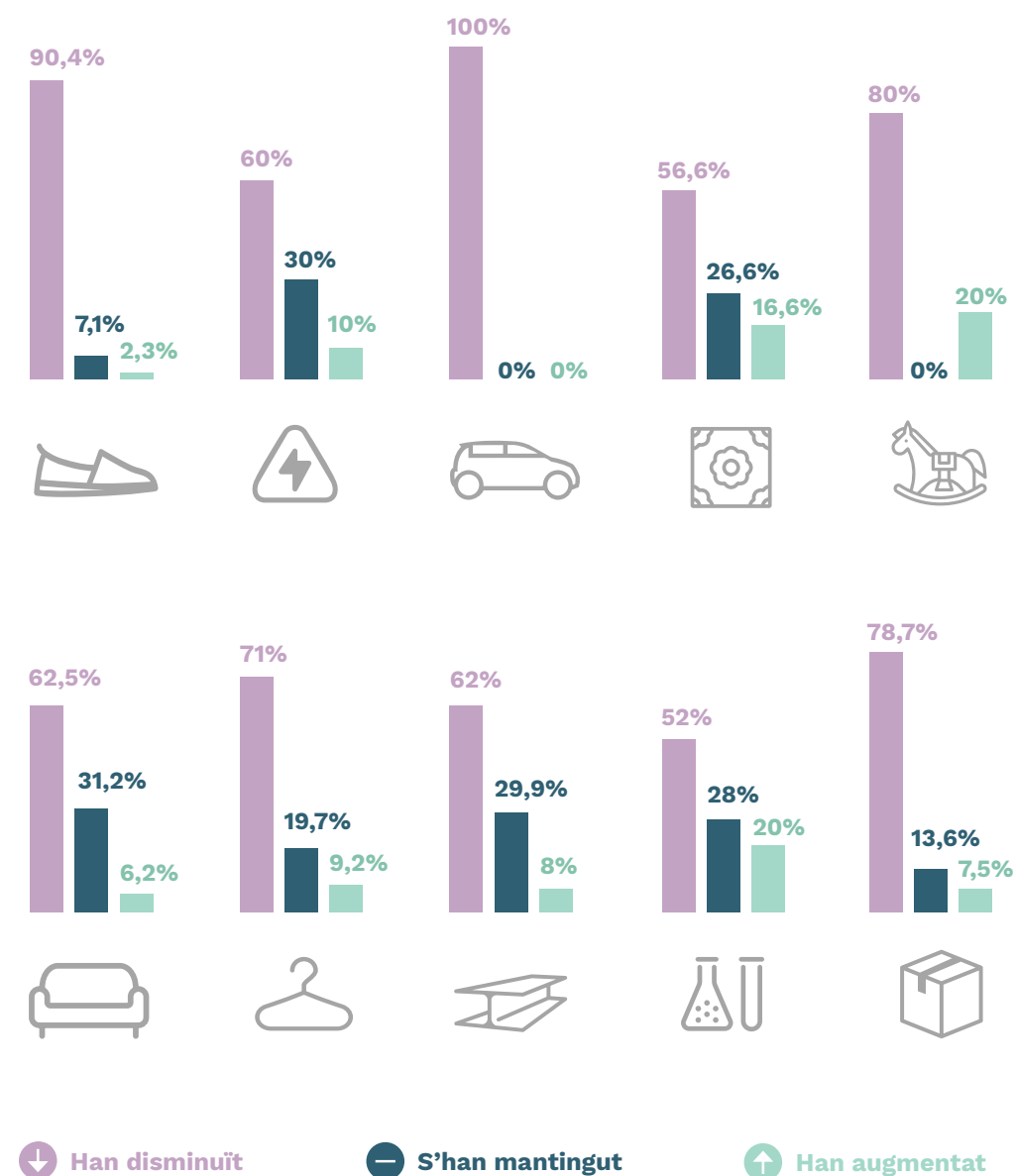
Font: Elaboració pròpia



En tercer lloc, en fragmentar l'evolució de les vendes segons sectors industrials, s'observa que tots segueixen la tendència general (una gran preponderància de la disminució amb pocs casos d'increment), encara que hi ha diferències molt significatives entre indústries. Així, conviuen sectors amb un comportament més roïn que la mitjana (automoció, calcer, joguet i cartó i embalatge) amb altres que han evolucionat menys negativament (on destaquen sobretot el químic i el ceràmic, i en menor mesura, el d'energia i el metall).

Figura 1.4 Evolució de les vendes segons sector empresarial

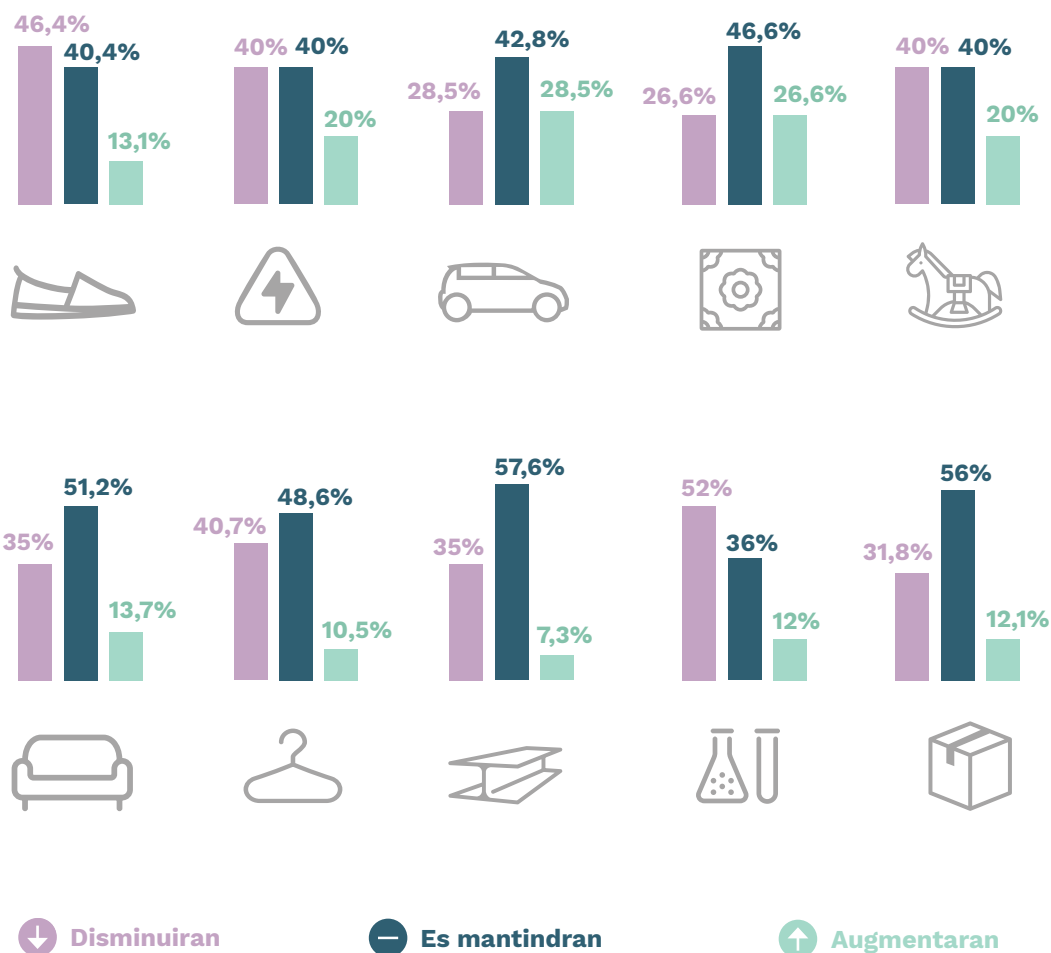
Font: Elaboració pròpia



En el capítol d'expectatives a sis mesos, en la majoria dels sectors preval l'escenari de manteniment, encara que hi ha sectors que es mostren més pessimistes (especialment el químic i el de calcer amb un 52% i un 46% de previsió negativa). No obstant això, també s'observen indústries optimistes, com l'automoció o la ceràmica (en què les expectatives de creixement amb les de manteniment superen el 70% de les enquestes fetes).

Figura 1.5 Expectatives en l'evolució de les vendes en els pròxims sis meses segons sector

Font: Elaboració pròpia



2.2

Evolució de l'ocupació i expectatives de futur

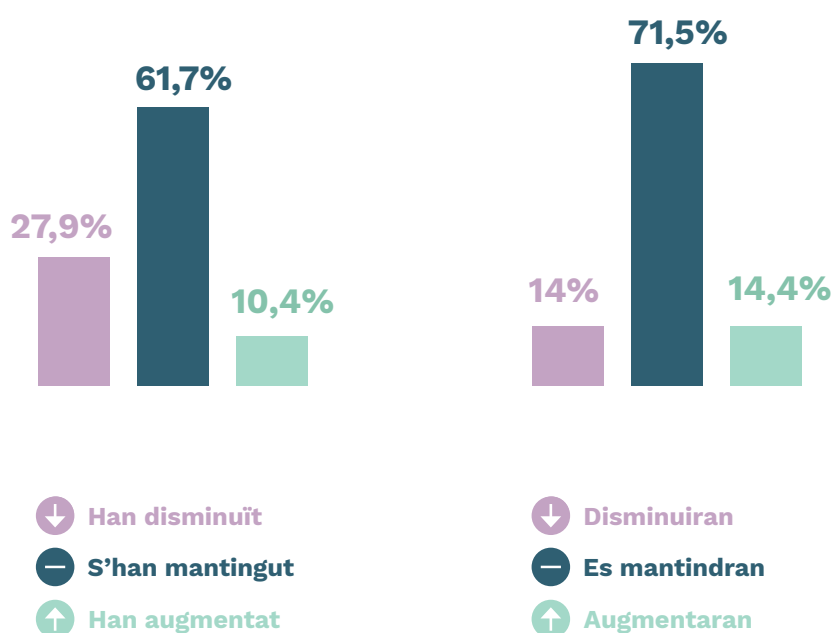
2.2.1 Al conjunt de pimes industrials valencianes

Quant a l'efecte general de la pandèmia sobre l'ocupació en les nostres pimes industrials, la primera cosa és evidenciar com ha sigut significativament menys sever al que han patit les vendes. Així, la gran majoria d'empreses (el 61,7%) declaren haver mantingut l'ocupació. No obstant això, resulta molt significatiu el percentatge d'empreses que han hagut de reduir la plantilla respecte a la que tenien abans de la pandèmia (quasi el 28%), i són minoritàries les que han augmentat el nombre de treballadors. Tan sols el 10,4% ha augmentat l'ocupació des de l'inici de la pandèmia.

Pel que fa a les expectatives que tenen en un futur immediat, la gran majoria de les empreses enquestades (71,5%) preveu mantindre l'ocupació a sis mesos vista, cosa que genera un escenari neutre, ja que el nombre de companyies amb perspectiva negativa i positiva és molt similar (entorn al 14%).

Figura 2.1 Evolució i expectatives a sis meses del nombre de persones ocupades

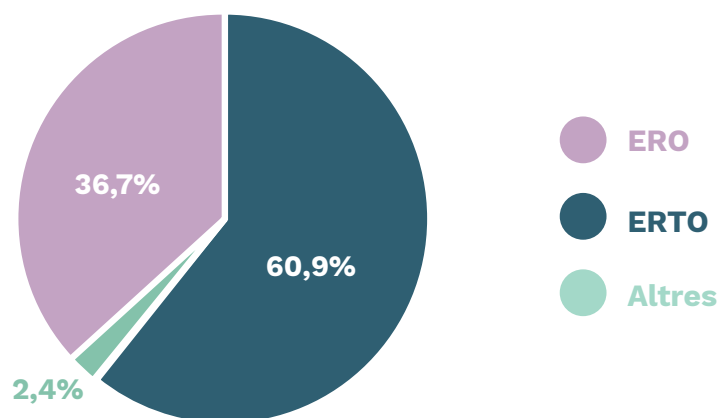
Font: Elaboració pròpia



Aprofundint en la submostra d'empreses que declaren haver disminuït l'ocupació, resulta interessant analitzar els mecanismes que hi han utilitzat. Ací, destaquen clarament els expedients de regulació temporal d'ocupació (ERTO) (en aproximadament un 60,9% dels casos), i són marginals els expedients de regulació d'ocupació (ERO) (un 2,4%). Conseqüentment, el marc regulador i financer dels ERTO que desenvolupà el govern explica en gran manera el manteniment de l'ocupació a pesar de la pandèmia. També són molt significatius els casos d'altres mecanismes per a reduir l'ocupació (un 36,7% dels casos), com ara els acomiadaments directes i permanents, la conversió de treballadors a fixos discontinus o la finalització de contractes temporals.

Figura 2.2 Mecanismes utilitzats per a reduir el nombre de persones ocupades

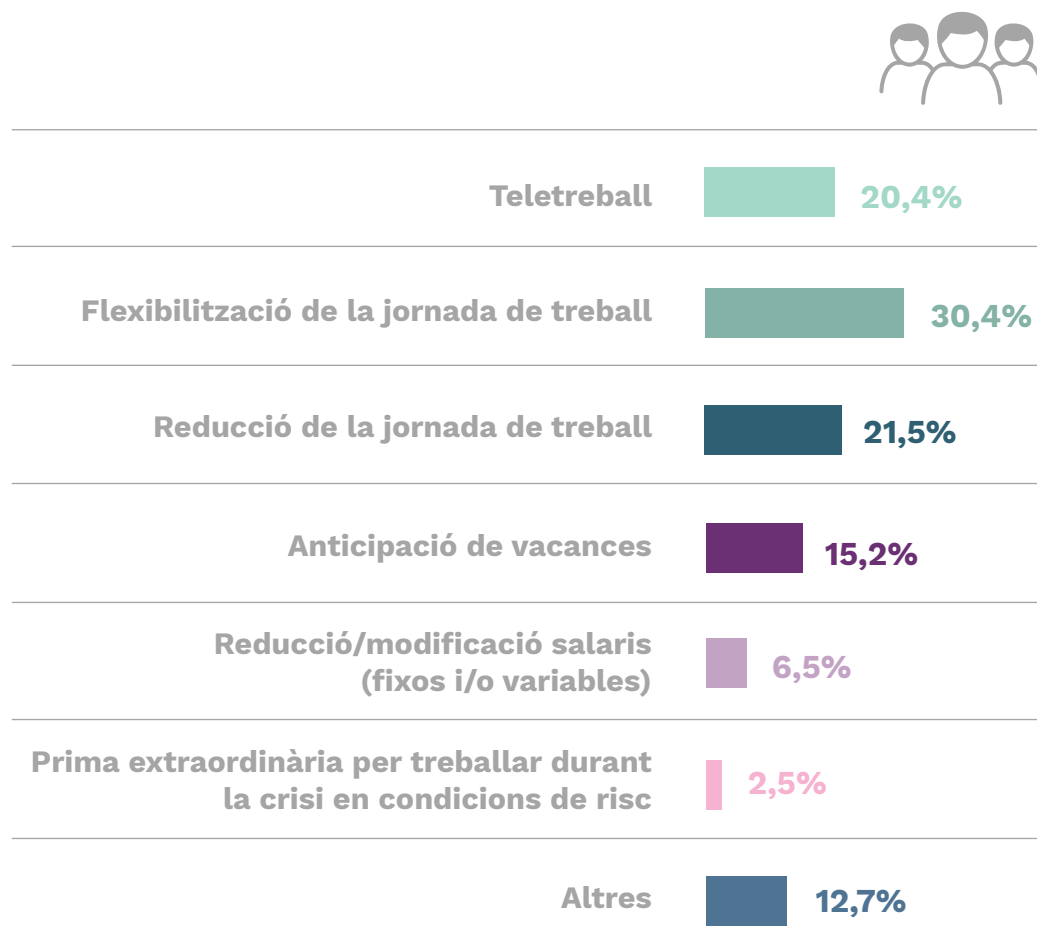
Font: Elaboració pròpia



D'altra banda, si es pren com a referència ara la submostra d'empreses que han mantingut el nombre de treballadors, també resulta revelador estudiar els instruments que han permès mantindre l'ocupació. Sobreïxen instruments com la flexibilització de la jornada de treball (utilitzat en més del 30% dels casos), la reducció de la jornada de treball (un 21,5% dels casos), i el teletreball (un 20,4%). En un segon nivell d'importància, i significatiu, se situa un instrument com l'anticipació de vacances (15,2% dels casos). En canvi, mecanismes com la reducció/modificació de salaris o –especialment– la prima extraordinària per treballar en condicions de risc els han utilitzat ben poc les pimes de la submostra. Sí que ha sigut significativa la utilització d'altres mecanismes com ara els canvis de llocs de treball dels treballadors, les sol·licituds d'ajudes (ICO i altres) i l'increment de l'endeutament.

Figura 2.3 Mecanismes utilitzats per a mantindre el nombre de persones ocupades

Font: Elaboració pròpia

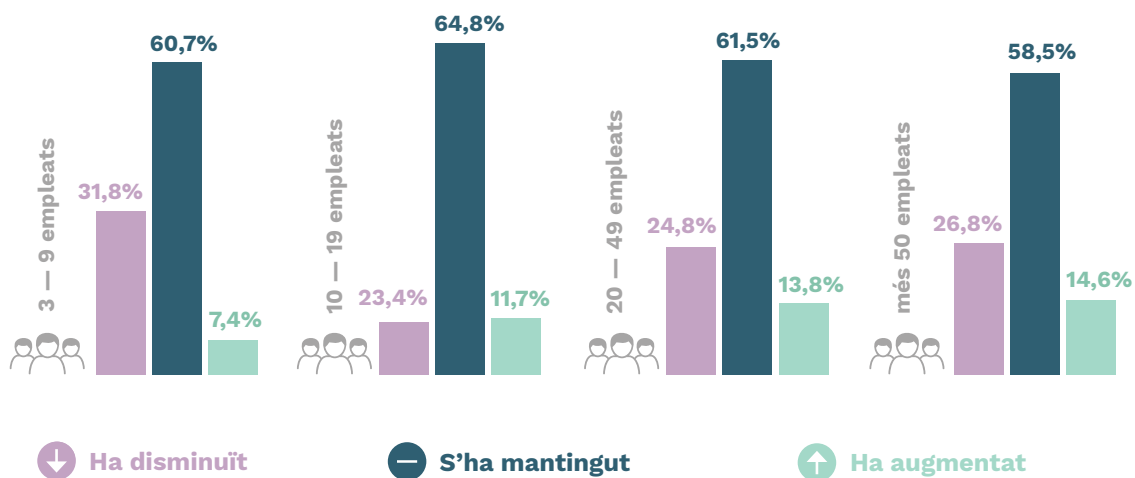


2.2.2 Evolució i expectatives segons dimensió empresarial

El manteniment de l'ocupació ha sigut general independentment de la dimensió empresarial de les empreses enquestades. No obstant això, sí que s'aprecia com els casos en què ha augmentat el nombre de treballadors n'han sigut lleugerament més segons que augmenta la dimensió de l'empresa. En el cas de les empreses que van disminuir l'ocupació, han sigut les micropimes les que han declarat clarament una incidència més gran, encara que en la resta de segments sí que es produeix un increment lleuger segons que augmenta la grandària de l'empresa.

Figura 2.4 Evolució del nombre de persones ocupades segons la dimensió empresarial

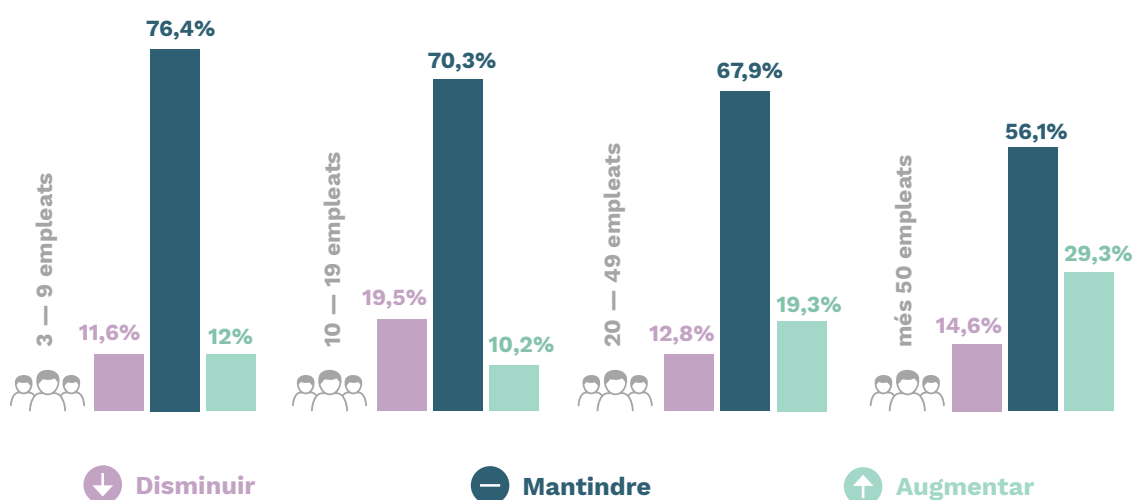
Font: Elaboració pròpia



En el capítol d'expectatives sobre l'evolució de l'ocupació a sis mesos vista, una vegada més, l'opinió majoritària (més de dos terços de la mostra, major que l'expectativa de vendes) és que es mantindrà en els nivells actuals. No obstant això, les expectatives respecte a l'augment o disminució de l'ocupació són mixtes. Així, mentre que en els dos segments d'empresa de dimensió més gran hi ha consens sobre que la segona expectativa més probable és el creixement de l'ocupació, les micropimes es mostren més neutres (amb expectatives de creixement i disminució similars), i les empreses entre deu i dènou treballadors són més pessimistes (amb expectatives de disminució que doblen pràcticament les de creixement).

Figura 2.5 Expectatives en l'evolució del nombre de persones ocupades a sis mesos vista segons dimensió

Font: Elaboració pròpia

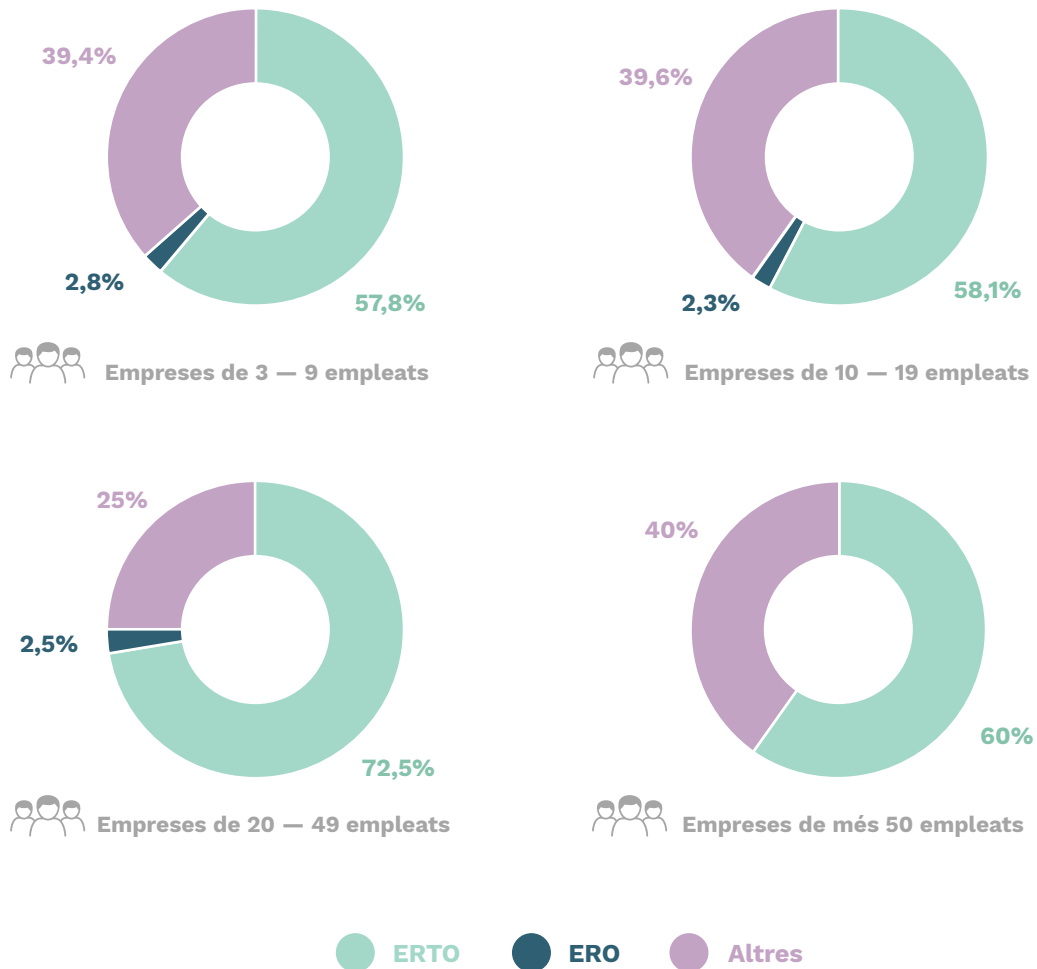


No obstant això, encara que la resposta majoritària ha sigut el manteniment de l'ocupació, es pot observar com l'expectativa decreix significativament segons que augmenta la grandària de l'empresa. Anàlogament, es pot percebre com les expectatives de creixement són significativament més grans segons que augmenta la dimensió empresarial. En canvi, les expectatives de disminució de l'ocupació no segueixen un patró clar.

De manera anàloga al que s'ha fet en la mostra general, s'ha aprofundit l'anàlisi de la submostra d'empreses que declaren una disminució de l'ocupació per a estudiar els mecanismes utilitzats. En primer lloc, s'ha de manifestar que tots els segments de pimes coincideixen en general amb els resultats exposats adés. Únicament sobreïx, per la singularitat que té, el perfil d'empreses entre vint i quaranta-nou treballadors, en què el nombre de casos d'ERTO és significativament més alt (72%) i l'ús d'altres mecanismes és molt més baix (25%). S'ha de destacar també la nul·la existència d'ERO entre les empreses de més de cinquanta treballadors.

Figura 2.6 Mecanismes utilitzats per a reduir el nombre de persones ocupades segons dimensió

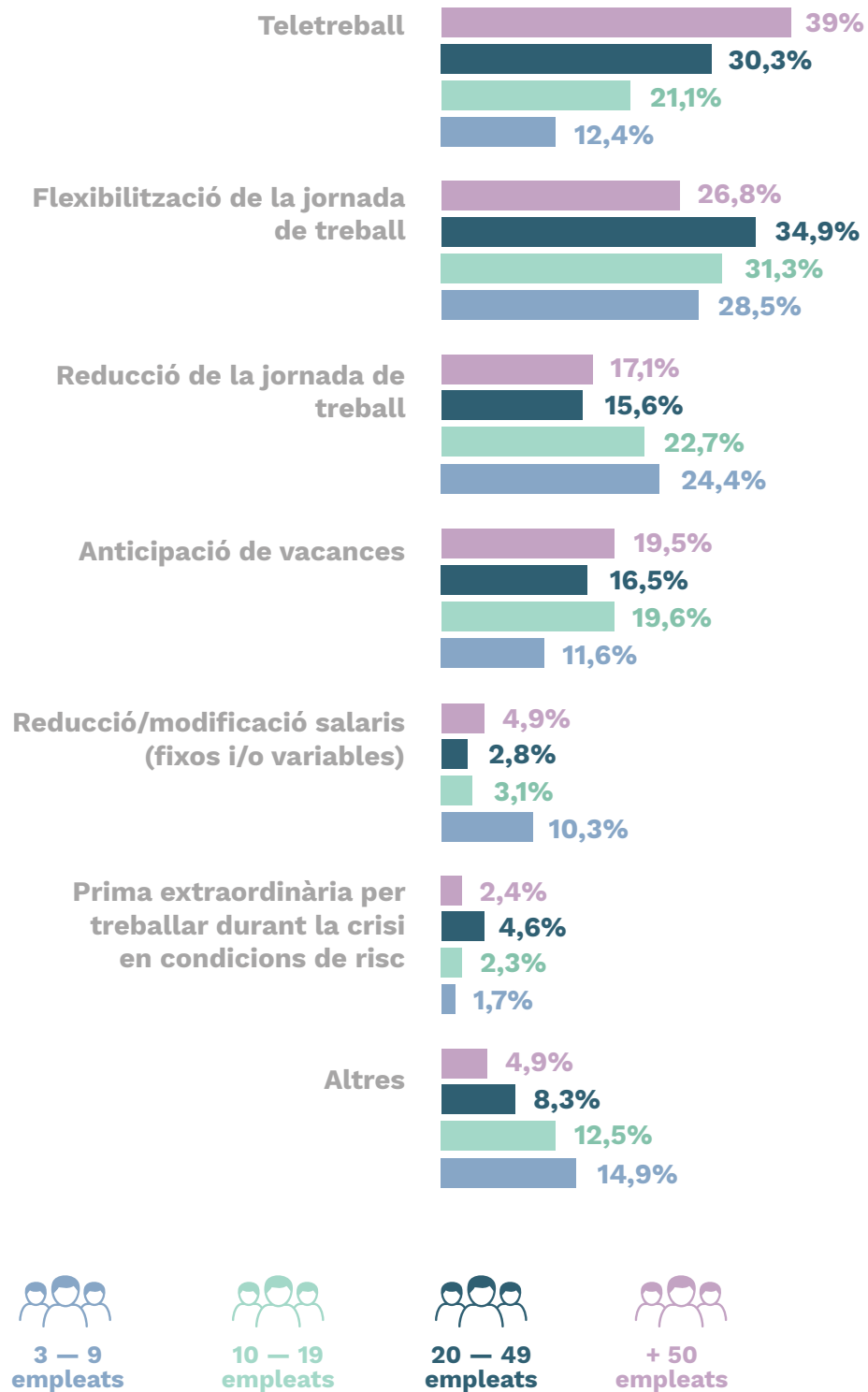
Font: Elaboració pròpia



D'altra banda, si es pren com a referència la submostra d'empreses que han mantingut el nombre de treballadors, s'han d'estudiar ara els instruments que han permès mantindre l'ocupació. En aquest cas, hi ha mecanismes que no presenten diferències apreciables en funció de la dimensió empresarial. És el cas de la flexibilització de la jornada de treball o de la prima extraordinària per treballar en condicions de risc. En canvi, sí que s'observen mecanismes que pareixen associats a una dimensió més gran com el teletreball o, en menor mesura, l'anticipació de vacances. En sentit contrari, també es percep una propensió més alta a l'ús de determinats mecanismes segons que la dimensió empresarial és més reduïda, per exemple, els casos d'instruments com la reducció de la jornada de treball, la reducció/modificació de salaris i altres mecanismes (que utilitzen més les micropimes).

Figura 2.7 Mecanismes utilitzats per a mantindre el nombre de persones ocupades segons dimensió

Font: Elaboració pròpia

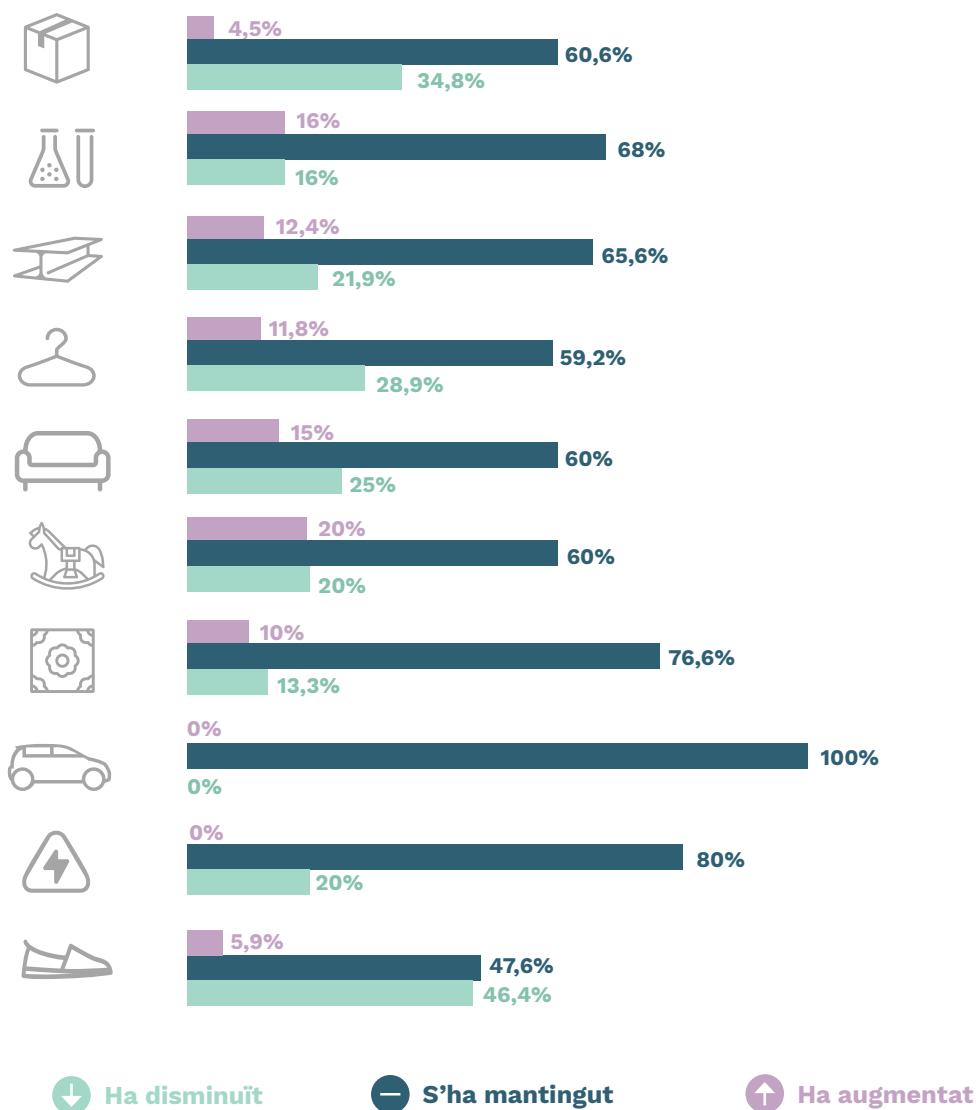


2.2.3 Evolució i expectativa segons sector empresarial

Igual que en el cas general, tots els sectors analitzats mostren un manteniment ampli de l'ocupació com a patró general, excepte la indústria del calcer, en què el nombre d'empreses que han mantingut el nombre de treballadors a penes supera el 47% (un nivell similar al de les que l'han disminuït; el 46%). Un altre sector amb un pitjor comportament de l'ocupació ha sigut el del cartó i embalatge, mentre que indústries com l'automoció, la ceràmica, la química, el joguet o l'energia han disminuït l'ocupació clarament per davall de la mitjana. D'altra banda, els sectors que destaquen per augments més grans en l'ocupació són el joguet, el químic i el moble.

Figura 2.8 Evolució del nombre de persones ocupades segons sector empresarial

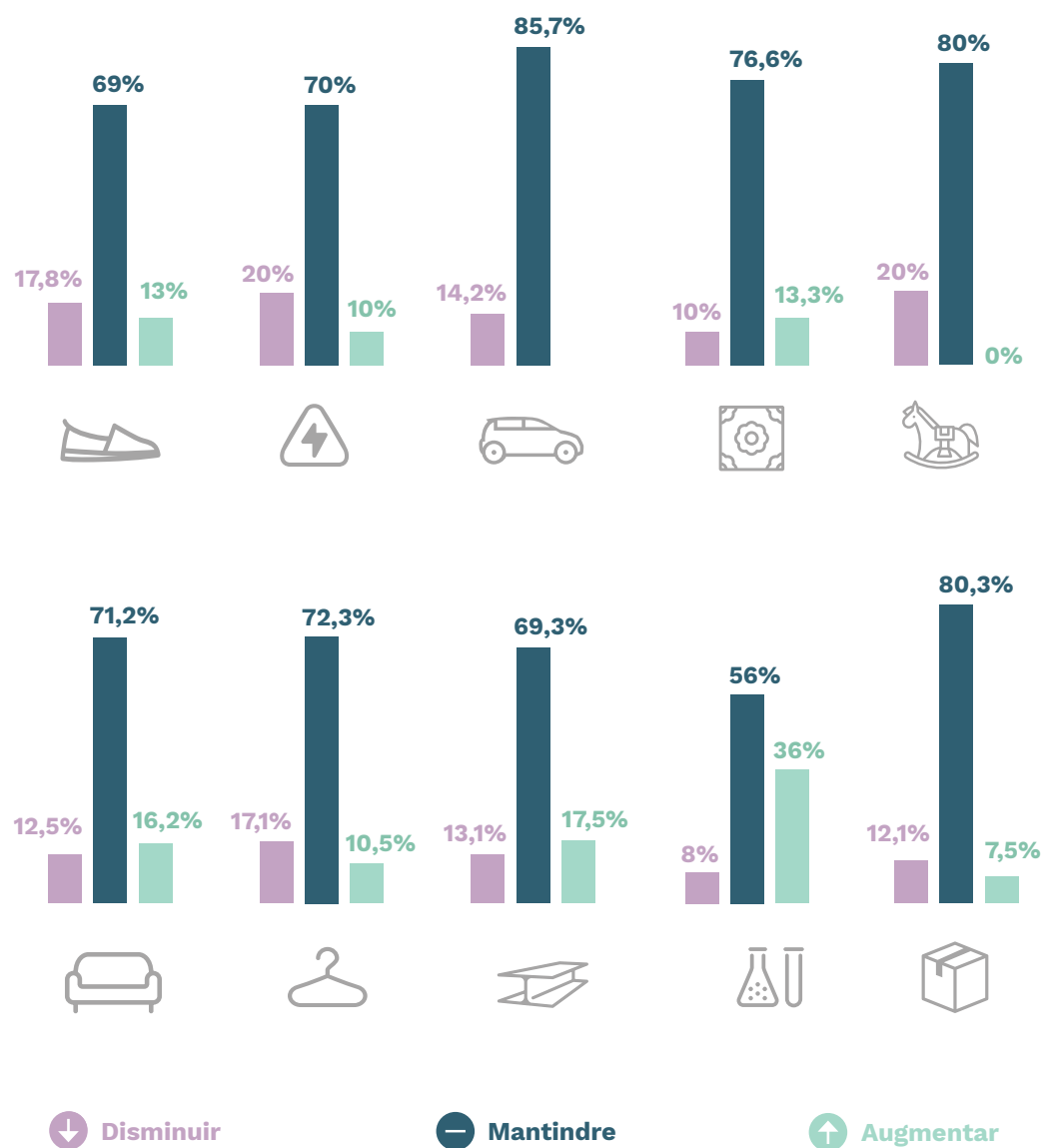
Font: Elaboració pròpia



En relació amb les expectatives a sis mesos vista segons sectors, en totes les indústries destaca clarament la previsió de manteniment. No obstant això, es manifesten diferències destacables segons sectors. Així, novament, és el sector químic el que destaca per un optimisme més gran (amb escenaris d'augment per a un 36% dels enquestats), seguit –a molta distància– de la indústria del metall i de la del moble. En el costat dels sectors més pessimistes, s'ha d'assenyalar el calcer, l'energia, el joguet i el tèxtil (amb expectatives de decreixement per a entre el 17% i el 20% dels enquestats).

Figura 2.9 Expectatives en l'evolució del nombre de persones ocupades a sis mesos vista segons sector

Font: Elaboració pròpia



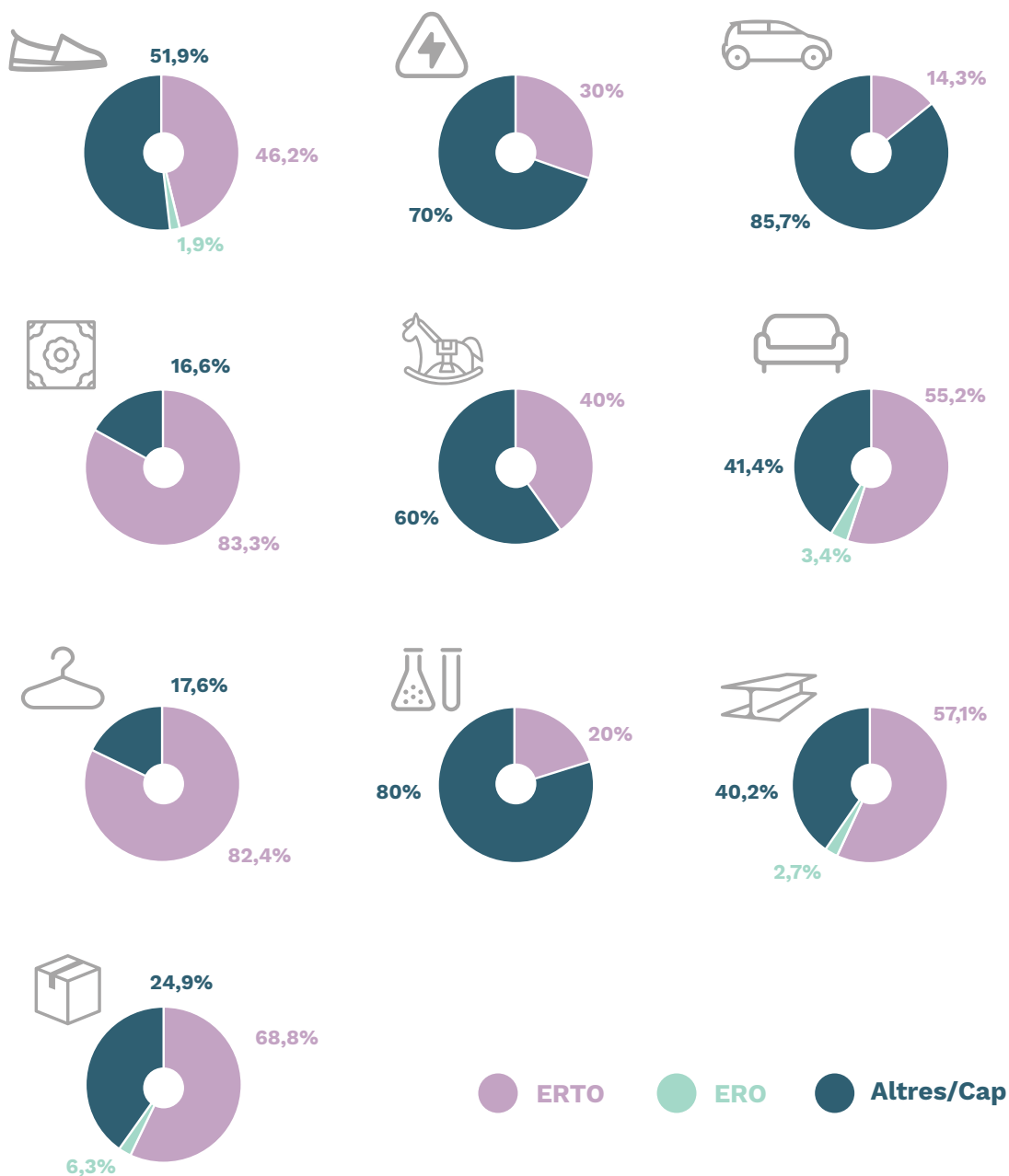
Tal com s'ha fet anteriorment, l'anàlisi ha posat el focus en els mecanismes utilitzats per les empreses que van declarar haver disminuït l'ocupació. L'anàlisi desenvolupada manifesta una àmplia diversitat de situacions, on únicament les indústries del metall i del moble coincideixen en general amb els resultats generals.

Els ERTO han sigut el mecanisme més utilitzat, però ho ha sigut amb més intensitat en les indústries ceràmica (83%), tèxtil (82%) i del cartó i embalatge (69%). En sentit contrari, han sigut poc utilitzats en sectors com el de l'automoció (14%), el químic (20%), l'energètic (30%), el del joguet (40%) i el del calcer (46%). Tots els darrers sectors han aplicat majoritàriament altres mecanismes, com ara acomiadaments, conversió de treballadors a fixos discontinus o finalització de contractes temporals.

L'ús dels ERO ha sigut –en general– de caràcter marginal. Únicament s'han declarat ERO en quatre sectors, i en destaca la utilització en la indústria de cartó i embalatges (6,3%), i –en menor mesura– en la del moble (3,4%).

Figura 2.10 Mecanismes utilitzats per a reduir el nombre de persones ocupades segons dimensió

Font: Elaboració pròpia



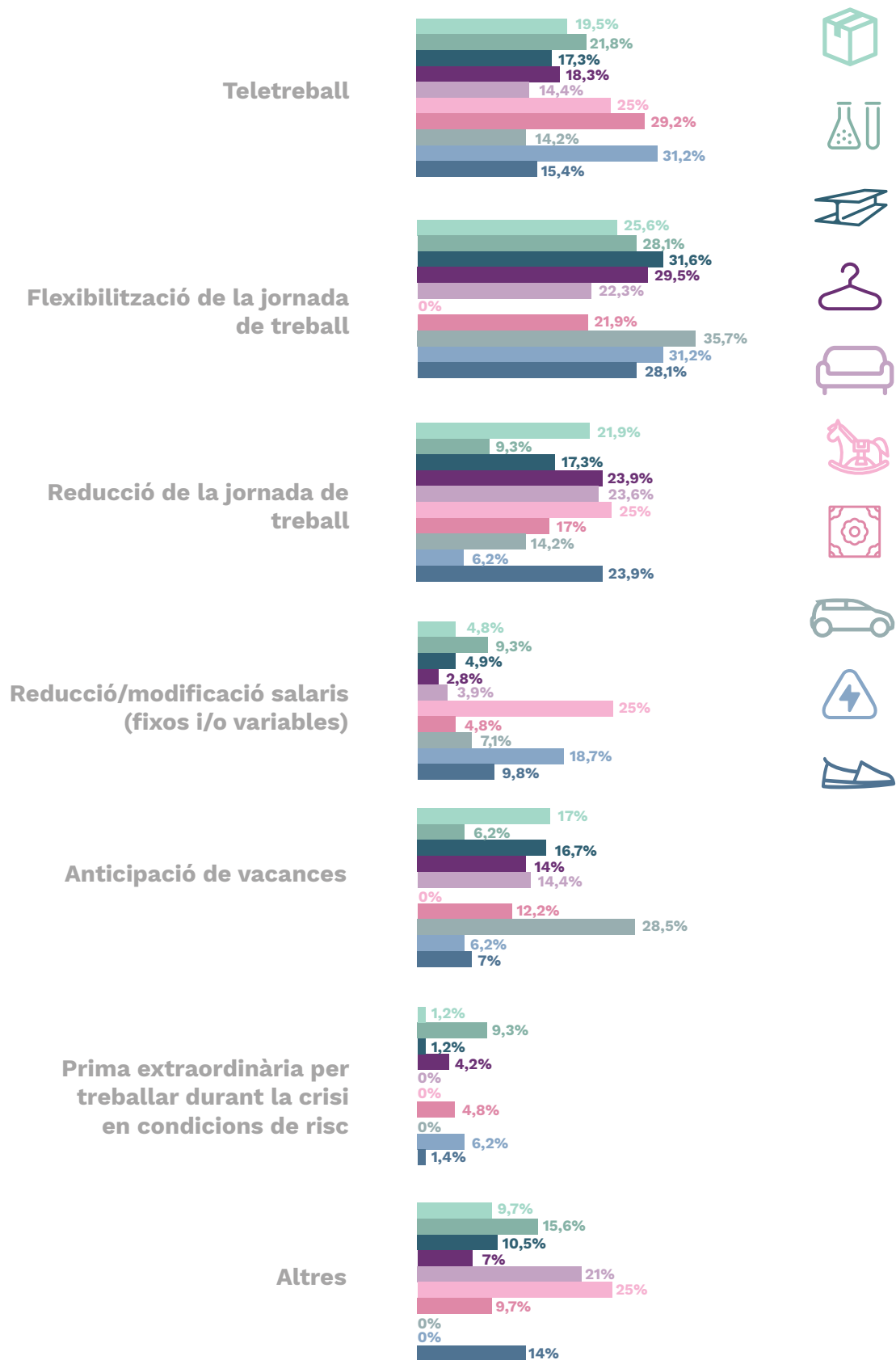
Per a finalitzar l'anàlisi de l'ocupació, i anàlogament al que s'ha analitzat segons dimensió empresarial, s'aborda l'ús dels diferents instruments utilitzats en les empreses que han mantingut l'ocupació tenint en compte els diferents sectors estudiats (on s'observen diferències prou significatives entre uns i altres). Així, la flexibilització de la jornada de treball destaca com un instrument especialment popular en sectors com l'automoció, el metall o l'energia, i és menys representatiu d'indústries com la del moble, la ceràmica o el joguet (on no hi ha cap cas en la submostra). En canvi, la reducció de la jornada de treball és un instrument prou utilitzat en sectors tradicionals valencians com el joguet, el calcer, el tèxtil, el moble o el cartó i embalatge (més del 20% dels enquestats), mentre en indústries com l'energia o la química és poc significatiu (menys del 10% dels casos).

En el cas del teletreball cal dir que s'ha utilitzat àmpliament en els sectors energètic i del joguet (amb nivells superiors al 25% dels enquestats) mentre que ha sigut menys notori en el ceràmic i el moble (al voltant del 15%).

També es percep una propensió més gran a l'ús de determinats mecanismes com l'anticipació de vacances en sectors com l'automoció, l'ús de primes extraordinàries per risc en el químic o la modificació salarial en el joguet i el d'energia. Tot això, tenint sempre en compte que l'extrapolació de les conclusions sobre alguns sectors és qüestionable atesa la dimensió limitada de la submostra.

Figura 2.11 Mecanismes utilitzats per a mantindre el nombre de persones ocupades segons dimensió

Font: Elaboració pròpia



2.3

Diagnòstic i expectatives respecte a la cadena de valor

2.3.1 Anàlisi global de les pimes industrials valencianes

- Proveïdors i aprovisionaments

En primer lloc, s'ha volgut identificar l'origen dels proveïdors del conjunt de les pimes industrials valencianes. En termes generals, cal dir que els volums de proveïdors locals i estrangers són d'una naturalesa similar (50,6% i 49,4%), la qual cosa dona bona mostra de la globalització significativa dels aprovisionaments que demanen les nostres indústries.

Figura 3.1 Existència de proveïdors d'altres països

Font: Elaboració pròpia



Més concretament, entre les empreses que manifesten que sí que treballen amb proveïdors d'altres països, s'ha investigat el pes relatiu que tenen dins del conjunt de proveïdors. Les dades mitjanes i la desviació típica es mostren en la taula següent:

Taula 1.1 Dades mitjanes de les empreses que declaren tindre proveïdors exteriors

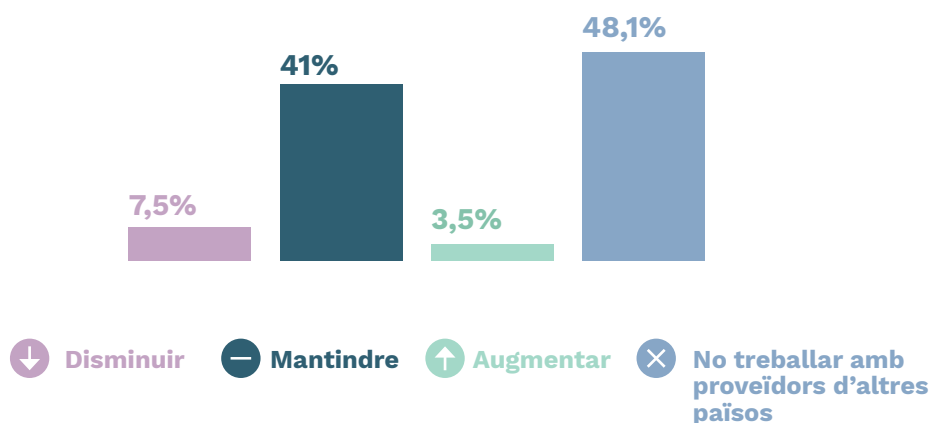
Font: Elaboració pròpia

Mitjana	Desviació típica
28,6%	30,5%

En relació amb les expectatives a sis mesos vista, la previsió majoritària de les empreses és no treballar amb proveïdors d'altres països (el 48,1%, un percentatge similar al d'empreses que no ho feien prèviament). No obstant això, focalitzant l'anàlisi en les empreses que sí que s'aprovisionaran de l'exterior, la perspectiva més comuna és la de manteniment. Les expectatives de creixement (3,5%) o de disminució (7,5%) són poc significatives, encara que el decreixement es percep com prou més probable.

Figura 3.2 Expectatives en l'evolució dels proveïdors exteriors a sis mesos vista

Font: Elaboració pròpia



• Clients i mercats

En segon lloc, s'ha estudiat el nombre de pimes industrials que generen vendes en els mercats exteriors. En termes generals, el volum d'aquestes empreses és prou similar al del volum que únicament té compradors locals (49,2 i 50,8%). Unes xifres molt semblants a les observades en els aprovisionaments i que il·lustra el nivell de globalització de l'oferta de les nostres pimes industrials.

Figura 3.3 Existència de vendes en altres països

Font: Elaboració pròpia



Estudiant les empreses que sí que generen vendes en els mercats exteriors, s'ha analitzat el pes relatiu que tenen aquests clients dins del conjunt de les vendes. Es tracta d'un nivell clarament significatiu i lleugerament superior al dels aprovisionaments, encara que la dispersió de les dades és elevada. Les dades mitjanes i la desviació típica que tenen es mostren en la taula següent:

Taula 1.2 Dades mitjanes de les empreses que declaren tindre compradors exteriors

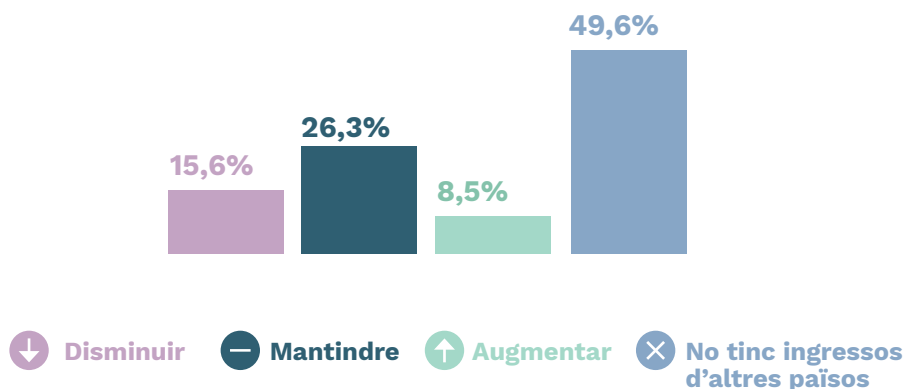
Font: Elaboració pròpia

Mitjana	Desviació típica
32,4%	23,3%

Pel que fa a les vendes procedents de l'exterior i a les expectatives que tenen a sis mesos vista, la predicció majoritària és que la meitat de les nostres pimes industrials (el 49,6%) no generarà ingressos a curt termini. No obstant això, entre els qui sí que preveuen vendes, la predicció més popular és la del manteniment. En segon lloc, destaca l'expectativa negativa de vendes a l'exterior (amb un 15,6%), i és molt menys significativa la previsió positiva de creixement (que únicament es dona en el 8,5% dels casos).

Figura 3.4 Expectatives en l'evolució dels ingressos exteriors a sis mesos vista

Font: Elaboració pròpia



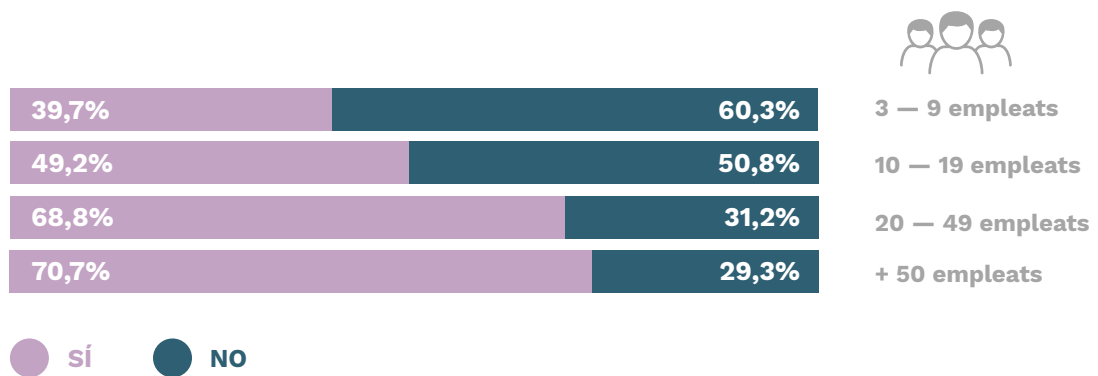
2.3.2 Diagnòstic i expectatives segons dimensió empresarial

• Proveïdors i aprovisionaments

Aprofundint en l'anàlisi de l'origen local o exterior dels aprovisionaments s'observen, en primer lloc, diferències molt significatives segons la diferent dimensió de les empreses. Així, entre les micropimes és on hi ha un pes més baix dels proveïdors d'altres països (40%), els quals creixen progressivament fins a arribar al 70% entre les pimes de més de cinquanta treballadors.

Figura 3.5 Existència de proveïdors d'altres països segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia



Anàlogament al que s'ha vist en la mostra general, també s'ha analitzat entre les empreses que treballen amb proveïdors exteriors el pes que tenen en relació amb la dimensió de les empreses. Les dades mitjanes i la desviació típica es mostren segons els perfils de dimensió empresarial en la taula següent:

Taula 1.3 Percentatge de proveïdors que provenen d'altres països segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia

Dimensió empresa	Mitjana	Desviació típica
3-9 empleats	29,09%	31,09%
10-19 empleats	32,06%	32,88%
20-49 empleats	21,81%	26,40%
+ 50 empleats	37,21%	31,53%

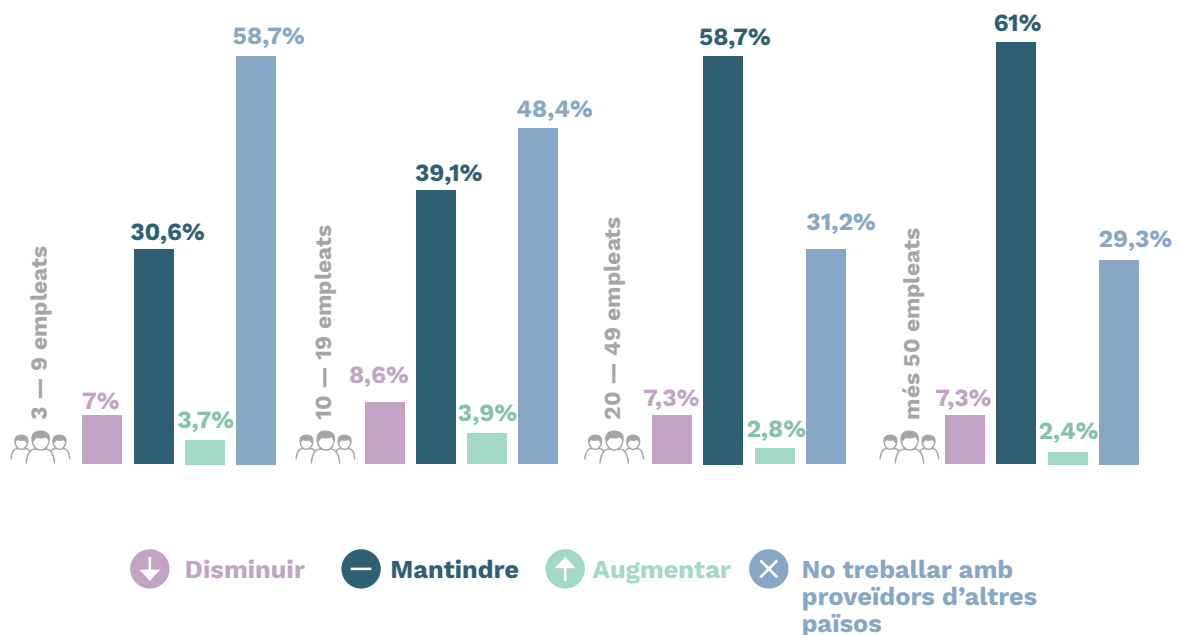
En general, el pes dels proveïdors d'altres països és significatiu –encara que minoritari– en tots els segments de pimes industrials valencianes; oscil·la entre el 21,81% i el 37,21%. No obstant això, la desviació típica de les dades és elevada, la qual cosa mostra una heterogeneïtat rellevant fins i tot dins de cada segment d'empreses.

No s'aprecia un patró clar que correlacione les dades amb la dimensió empresarial, encara que el perfil de pimes de més de cinquanta treballadors té el percentatge mitjà clarament més elevat. S'ha d'assenyalar que el segment més particular és el de les pimes entre vint i quaranta-nou treballadors, on hi ha el percentatge mitjà més baix de proveïdors estrangers i les dades més homogènies (més poca desviació típica).

D'altra banda, en relació amb les expectatives a sis mesos vista pel que fa al volum de proveïdors estrangers, no s'observen grans diferències en termes relatius entre les percepcions dels diferents segments segons grandària empresarial. Així, a dimensió més gran creix el nombre d'empreses que treballen amb proveïdors d'altres països i també l'expectativa de manteniment (i se n'accentua encara més la percepció). S'ha de destacar, a més, que l'expectativa d'augment de proveïdors estrangers és encara més marginal en les pimes més grans (més de vint empleats).

Figura 3.6 Expectatives en l'evolució dels proveïdors exteriors a sis mesos vista segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia

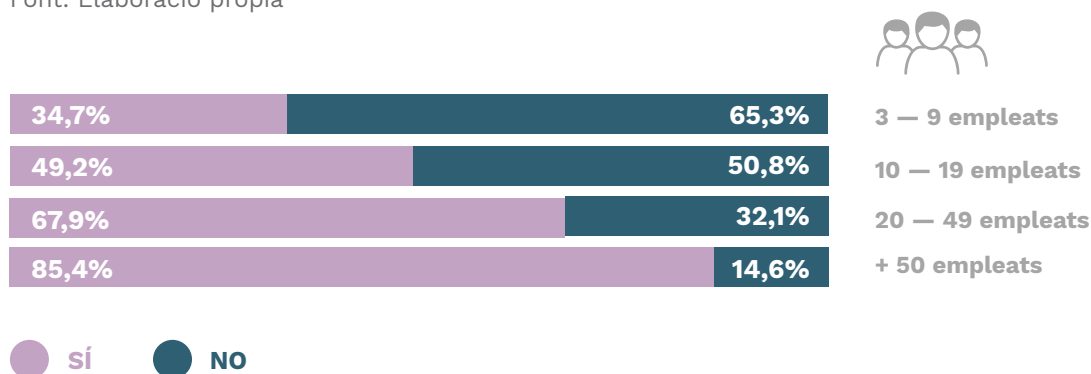


• Clients i mercats

En segon lloc, s'ha estudiat la procedència d'ingressos de l'exterior de les pimes industrials valencianes. En termes generals, els volums d'ingressos des de l'exterior són menors al del volum de proveïdors estrangers, encara que –de nou– s'evidencien diferències molt significatives segons la grandària de l'empresa. De manera més acusada que en el cas anterior, és entre les micropimes on es genera un pes més baix d'ingressos procedents de proveïdors d'altres països (34,7%), que creix sostingudament el pes que té fins a arribar al 85,4% entre les pimes industrials més grans.

Figura 3.7 Existència d'ingressos exteriors

Font: Elaboració pròpia



De manera específica, i referit exclusivament a les empreses que manifesten treballar amb clients estrangers, s'ha investigat el pes relatiu dels ingressos procedents d'altres països en el conjunt d'ingressos de l'empresa. Els valors mitjans i la desviació típica s'exposen en la taula següent, segons segments de grandària de l'empresa:

Taula 1.4 Percentatge d'ingressos exteriors segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia

Dimensió empresa	Mitjana	Desviació típica
3-9 treballadors	31,6%	28,8%
10-19 treballadors	27,6%	25,1%
20-49 treballadors	32,4%	27,0%
+ 50 treballadors	43%	26,7%

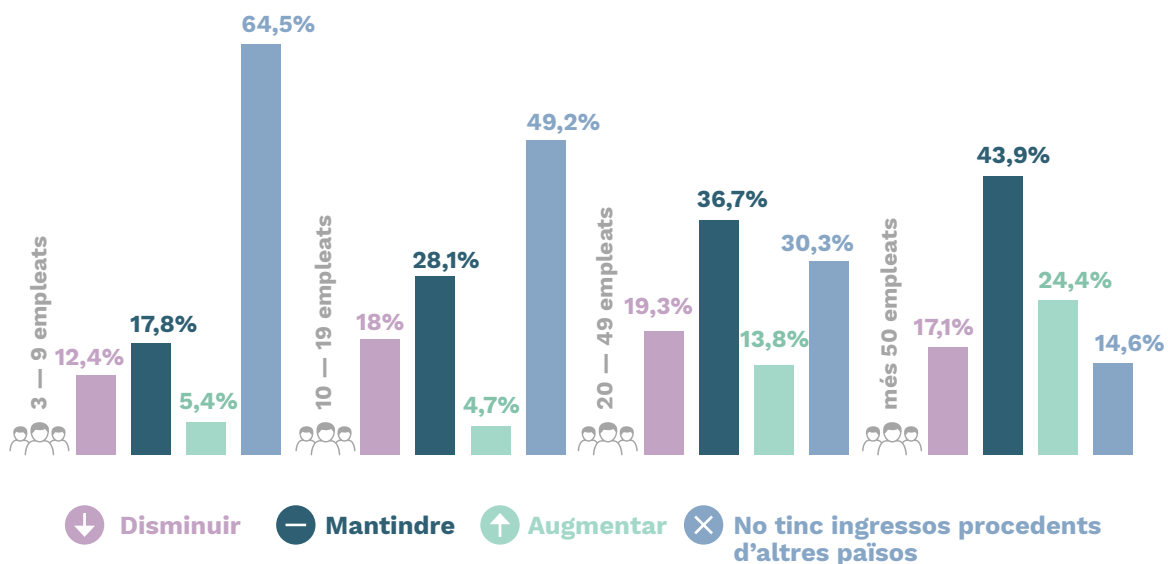
En general, encara que l'origen principal dels ingressos de les pimes industrials valencianes és estatal, el pes dels ingressos procedents d'altres països és bastant significatiu (i més gran que el volum de proveïdors estrangers); fluctua entre el 27,65% i el 43%. D'altra banda, la desviació típica torna a ser alta, encara que significativament menor que en el cas del volum de proveïdors estrangers (hi ha més poca heterogeneïtat dins de cada segment).

D'altra banda, no es percep un patró evident que correlacione els percentatges amb la dimensió empresarial, encara que el segment de pimes més grans compta, sens dubte, amb el valor mitjà més elevat. S'ha d'indicar també que la desviació és significativa, encara que no hi ha diferències clares respecte a l'homogeneïtat de les dades segons segments.

Respecte a les expectatives a sis mesos vista d'ingressos procedents de l'exterior per a cada perfil definit de dimensió empresarial, la predicció majoritària de les empreses que preveuen operar a l'estranger és de manteniment, encara que hi ha diferències sensibles entre els diferents perfils d'empresa analitzats. Així, encara que no s'adverteixen diferències molt significatives entre les percepcions dels diferents segments segons dimensió, sí que –de nou– es comprova com, a dimensió més gran, creix el nombre d'empreses que tenen ingressos procedents de l'exterior, i també augmenta l'expectativa de manteniment (s'accentua, una vegada més, aquesta percepció). Únicament s'ha de subratllar que les expectatives d'augment i de disminució d'ingressos procedents de l'estranger (la darrera més matisadament) és superior a dimensió empresarial més gran. Així, les pimes més grans es mostren singulars, ja que les expectatives són més optimistes que en la resta.

Figura 3.8 Expectatives en l'evolució dels ingressos exteriors a sis mesos vista segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia



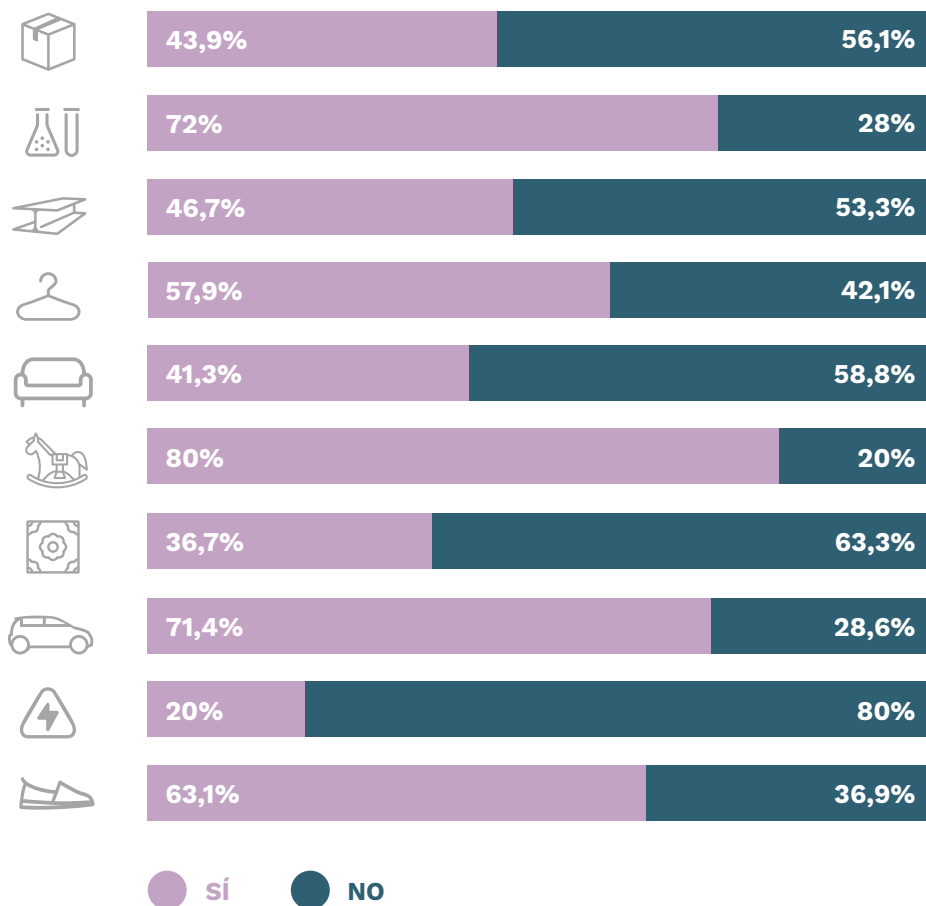
2.3.3 Diagnòstic i expectatives segons sector empresarial

• Proveïdors i aprovisionaments

Finalment, segons les dades usades, resulta útil estudiar l'origen local o exterior dels aprovisionaments d'acord amb el sector empresarial on operen les pimes industrials enquestades. Com és normal, més enllà de les dades generals, coexisteixen dependències molt diferents dels aprovisionaments industrials segons sectors. Així, s'observen indústries altament dependents d'aquests subministraments, com és el cas dels sectors del joguet (amb un 80% de proveïdors exteriors), químic (72%), automoció (71%) i calcer (63%). En sentit oposat, ateses les característiques estructurals especials que tenen, són els sectors energètic (20%) i ceràmic (37%) els que mantenen una independència més gran dels aprovisionaments exteriors.

Figura 3.9 Existència de proveïdors exteriors segons sector empresarial








Font: Elaboració pròpia



Anàlogament al que s'ha desenvolupat més amunt, també s'ha analitzat entre les empreses que treballen amb proveïdors exteriors el pes que tenen dins dels diferents sectors empresarials estudiats. Les dades mitjanes i la desviació típica es mostren segons els perfils de dimensió empresarial en la taula següent:

Taula 1.5 Percentatge de proveïdors exteriors segons sector empresarial

Font: Elaboració pròpia

	Sector empresa	Mitjana	Desviació típica
	CALCER	30,6%	33,3%
	ENERGIA	22%	25,4%
	AUTOMOCIÓ	31,2%	35,9%
	CERÀMIC	28%	32,1%
	JOGUET	38,7%	39,6%
	MOBLE	30,6%	33,2%
	TÈXTIL	35,3%	32,2%
	METALL	24,1%	26,8%
	QUÍMIC	25,6%	31,1%
	CARTÓ I EMBALATGE	23%	25,8%

En general, el pes dels proveïdors d'altres països és significatiu, encara que minoritari, en totes les pimes industrials valencianes; oscil·la entre el 22% i el 38,75%. Una vegada més, l'elevada desviació típica de les dades mostra una heterogeneïtat molt important, fins i tot dins de cada sector empresarial.

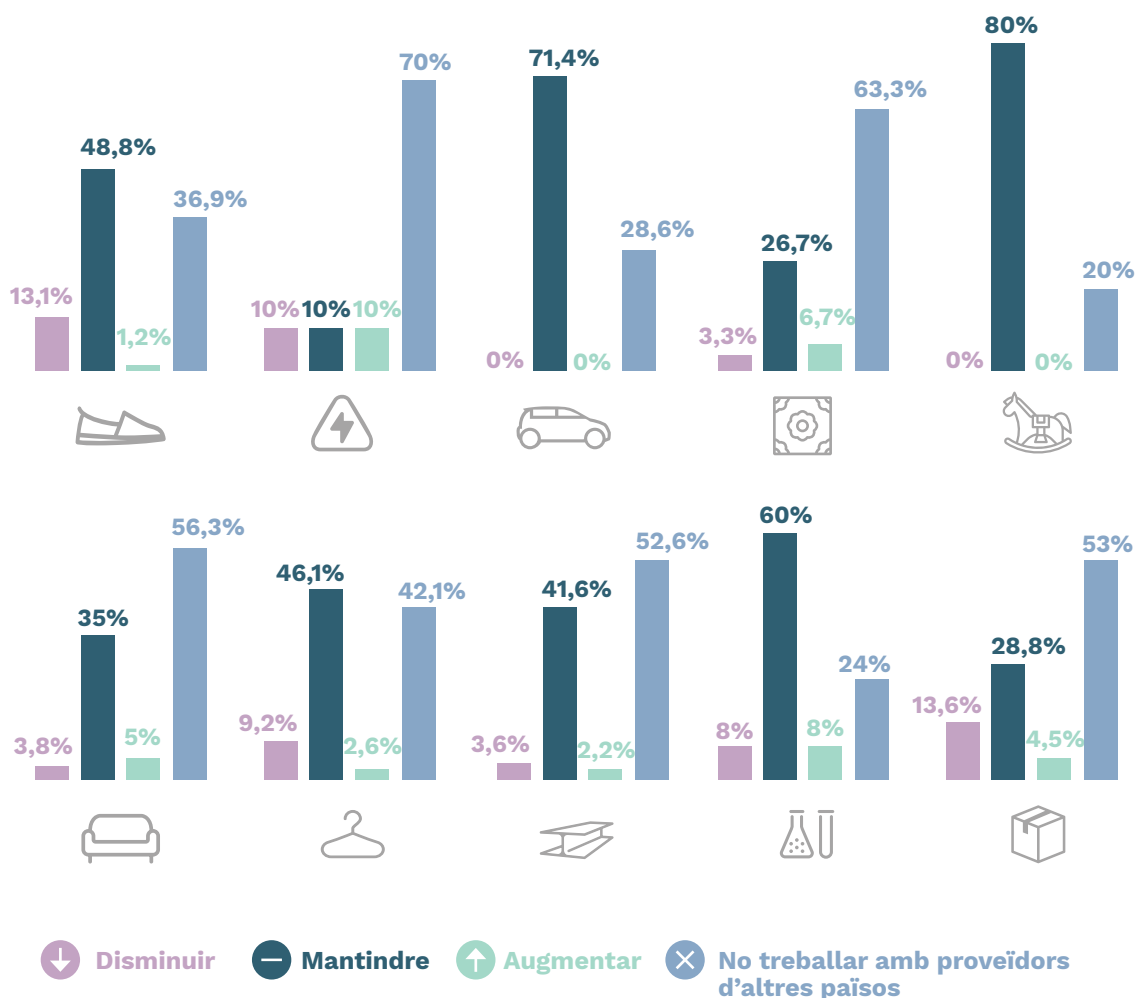
Amb els percentatges mitjans més elevats de proveïdors exteriors destaquen indústries com la del joguet (39%), el tèxtil (35%) o l'automoció (31%), mentre que – en sentit contrari – sectors com l'energètic (22%), el del cartó i embalatge (23%) o el del metall (24%) mantenen saldos mitjans significativament menors. No obstant això, torna a cridar l'atenció l'elevadíssima heterogeneïtat que hi ha, fins i tot dins de cada una de les indústries.

D'altra banda, en relació amb les expectatives a sis mesos vista respecte al volum de proveïdors estrangers, es tornen a mostrar situacions significativament diferents segons el sector d'activitat. Així, hi ha indústries com l'energètica o la ceràmica que –d'acord amb les característiques que tenen ja manifestades– tenen una previsió molt majoritària de treballar exclusivament amb proveïdors locals (70% i 63,3% respectivament). I, per contra, sectors com el joguet (20%), el químic (24%) o el d'automoció (28%) amb previsions molt dependents de subministraments exteriors.

Entre les indústries que treballen més significativament amb proveïdors exteriors, la previsió majoritària és de manteniment a sis mesos vista, amb consensos amplíssims en sectors com el joguet o el d'automoció. No obstant això, hi ha diferències entre uns i altres. En general, la majoria de sectors es mostren més aïna negatius respecte als aprovisionaments futurs de l'exterior, especialment el del cartó i embalatge (13%), el calcer (13%) o el tèxtil (9%). L'optimisme és reduït i minoritari, però n'hi ha més en sectors com el químic o el moble.

Figura 3.10 Expectatives en l'evolució dels proveïdors exteriors a sis mesos vista

Font: Elaboració pròpia

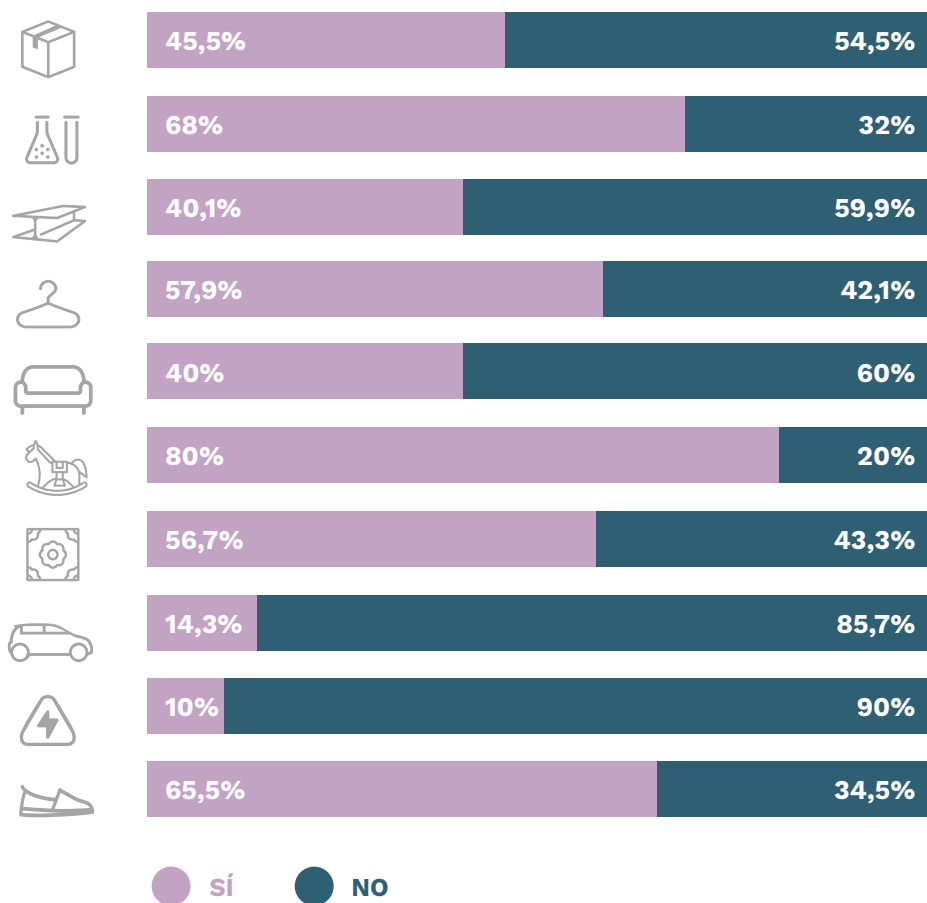


• Clients i mercats

Encara que, en general, les empreses amb ingressos des de l'exterior són similars a les que només obtenen vendes locals, la segmentació a través dels sectors estudiats evidencia diferències molt significatives entre indústries (no n'hi ha cap que responga al perfil mitjà presentat). Entre els sectors en què les empreses operen més acusadament en l'exterior destaquen el joguet (amb un 80% d'empreses), el químic (68%) i el calcer (65%). En l'extrem contrari destaquen el sector energètic (amb un 10%) i el d'automoció (14%), uns indicadors enganyosos a causa de l'estructura de l'activitat energètica i d'operar en mercats industrials orientats a empreses molt concretes que estan domiciliades a l'Estat.

Figura 3.11 Existència de vendes en altres països











Font: Elaboració pròpia



Tenint en compte exclusivament les empreses que manifesten operar a l'estranger, s'ha analitzat el pes relatiu dels ingressos procedents d'altres països en el conjunt d'ingressos de l'empresa. Els valors mitjans i la desviació típica s'exposen en la taula següent, segons sectors d'activitat de l'empresa:

Taula 1.6 Percentatge d'ingressos exteriors segons sector empresarial

Font: Elaboració pròpia

	Sector empresa	Mitjana	Desviació típica
	CALCER	37,7%	26%
	ENERGIA	10%	0%
	AUTOMOCIÓ	30%	0%
	CERÀMIC	51,3%	27,4%
	JOGUET	44,2%	39,4%
	MOBLE	38,4%	27%
	TÈXTEL	29,5%	26,6%
	METALL	25%	26,3%
	QUÍMIC	41,1%	24,2%
	CARTÓ I EMBALATGE	17,9%	23,9%

En general, el pes dels ingressos d'altres països és bastant significatiu, excepte en el cas de la indústria energètica (únicament el 10%) i –en menor mesura– la del cartó i embalatge (18%). La resta de sectors oscil·la entre el 25% i el 51,35%, encara que –això sí– hi torna a haver una heterogeneïtat important en les dades dins de cada sector empresarial.

Atesos els percentatges mitjans més elevats de vendes exteriors, sobreïxen indústries com la ceràmica (51%), el joguet (44%) o el químic (41%), mentre que –amb els nivells més baixos– es troben sectors com el del metall (25%) o el tèxtil (29%) (a més dels ja assenyalats: l'energètic i el cartó i embalatge). Com ja s'ha comentat, l'heterogeneïtat que hi ha dins de cada un dels sectors continua sent –en general– molt elevada.

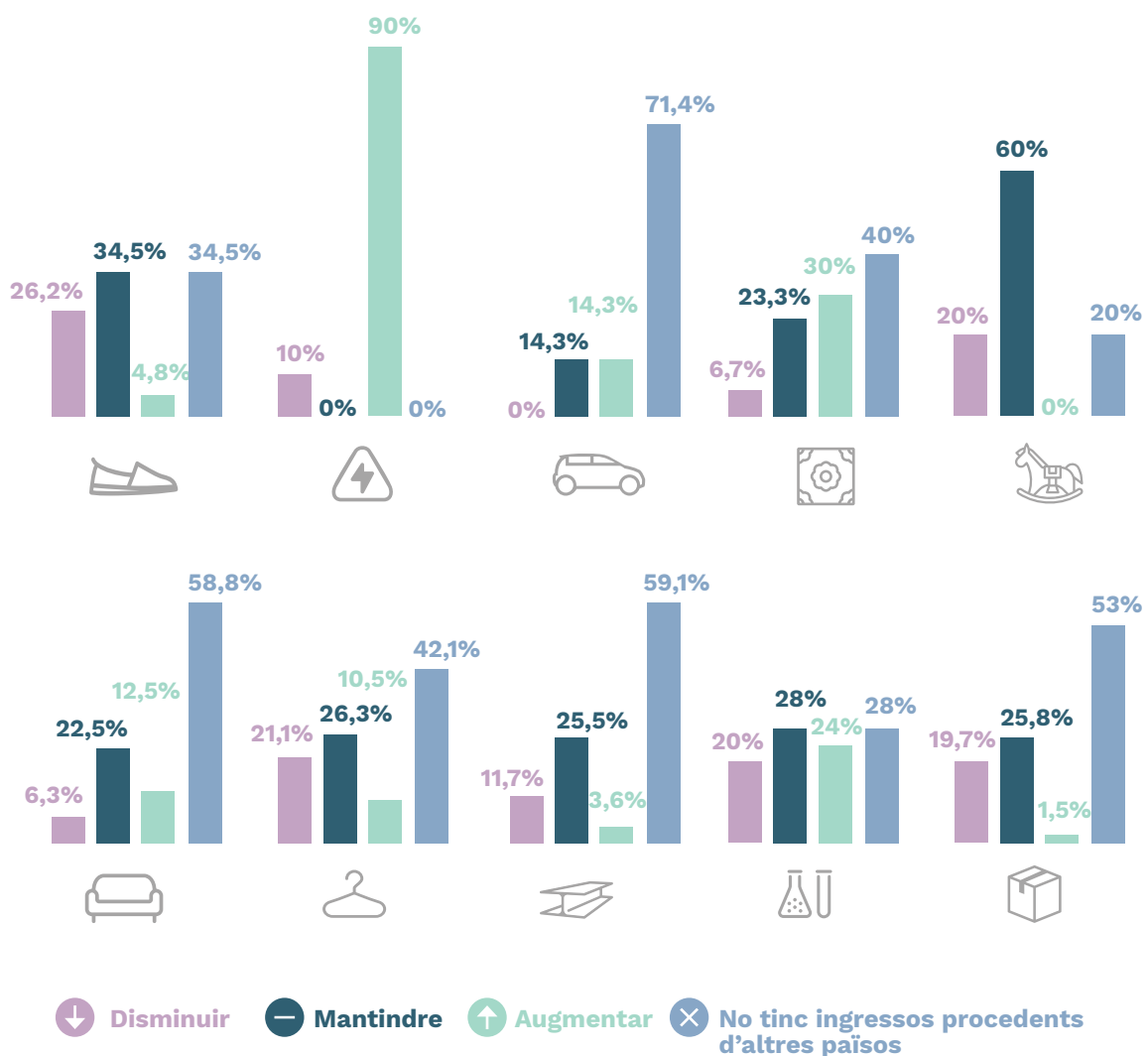
D'altra banda, es tornen a evidenciar contextos significativament diferents segons el sector d'activitat pel que fa a les expectatives a sis mesos vista respecte als ingressos exteriors. Anàlogament a les anàlisis ja fetes, sectors com l'energètic o el d'automoció no treballen en mercats exteriors (90% i 71% d'empreses

amb ingressos locals respectivament). En sentit oposat, es troben indústries com la del joguet (20%), el químic (28%) o la del calcer (34%) que tenen previst operar en més proporció amb clients exteriors.

Entre les indústries que treballen més significativament amb clients exteriors, la previsió majoritària és de manteniment a sis mesos vista, amb l'excepció del sector ceràmic que es mostra particularment optimista (amb un 30% de previsions d'increment). En general, la majoria de sectors es mostren més aïna pessimistes sobre la previsió de vendes exteriors, amb opinions negatives especialment en sectors com el del calcer (26%), tèxtil (21%), joguet (20%) i cartó i embalatge (20%). A més de la indústria ceràmica, la del moble i la química tornen a manifestar-se amb més previsions optimistes que pessimistes.

Figura 3.12 Expectatives en l'evolució dels ingressos exteriors a sis mesos vista segons sector empresarial

Font: Elaboració pròpia



2.4 Prioritats estratègiques i competència

• Prioritats estratègiques

Els pròxims mesos seran clau per al futur de les pimes industrials valencianes. Una vegada superada la primera fase de l'emergència sanitària, les empreses hauran de prendre mesures orientades a assimilar l'impacte que la Covid-19 genera en els negocis i a gestionar l'activitat en un nou escenari caracteritzat per la incertesa. En el context dit, i segons revela l'estudi, per al conjunt de les pimes industrials valencianes la prioritats estratègica principal per als pròxims sis mesos és (1) assegurar el finançament per a poder mantindre l'activitat, que destaca amb 3,78 punts sobre 5. En un segon terme, les empreses enquestades prioritzen la (1) millora de l'eficàcia dels processos i la cooperació en la cadena de subministrament i (3) reforçar la sostenibilitat (totes dues amb 3,44 punts). En quarta i cinquena posició –i relativament a prop– se situen (4) l'aposta per la innovació i tecnologia (3,38 punts) i el (5) desenvolupament de nous productes i serveis (3,30 punts). Respecte a les accions a les quals s'atorga una prioritats més baixa es troben la (6) transformació digital (3,15 punts), el (7) dotar-se de noves habilitats professionals (2,94 punts) i, molt especialment, (8) l'expansió i creixement internacional (2,46 punts).

Taula 2.1 Prioritats estratègiques per als pròxims sis mesos

Font: Elaboració pròpia

	Mitjana	DT
Assegurar el finançament per a mantindre l'activitat	3,7	1,3
Millora de l'eficàcia i cooperació en la cadena de subministrament	3,4	1,1
Reforçar la sostenibilitat	3,4	1,2
Aposta per la innovació i la tecnologia	3,3	1,3
Desenvolupament de nous productes i serveis	3,3	1,3
Transformació digital	3,1	1,3
Dotar-se de noves habilitats professionals	2,9	1,3
Expansió i creixement internacional	2,4	1,5

Segmentades les empreses segons la grandària, en general, les empreses enquestades identifiquen les mateixes prioritats estratègiques. Tot i això, hi ha singularitats interessants. Així, el perfil de pimes industrials de més de cinquanta treballadors és el més particular de tots els segments, ja que no identifica assegurar el finançament per a mantindre l'activitat entre les accions prioritàries. Acció que perd prioritats segons que augmenta la grandària de l'empresa i, en el segment de pimes més grans, es converteix en secundària en superar-la moltes altres accions com ara millorar l'eficàcia i la cooperació en la cadena de subministrament, el desenvolupament de nous productes i serveis, l'aposta per la innovació i la tecnologia o reforçar la sostenibilitat.





En canvi, els dos segments intermedis de pimes industrials (entre deu i dèu treballadors i entre vint i quaranta-nou treballadors) responen més al perfil general de la indústria valenciana. Tots dos tornen a tindre com a acció més prioritària assegurar el finançament per a mantindre l'activitat. La particularitat principal que tenen és que l'aposta per la innovació i la tecnologia es converteix, després de la primera, en una prioritat molt rellevant en tots dos segments, i que específicament en el d'empreses entre deu i dèu treballadors la millora de l'eficàcia i cooperació en la cadena de subministrament té una prioritat similar a l'anterior.

Atès l'elevat pes relatiu que té en el conjunt de la mostra, el segment de les micropimes també respon a l'esquema general de prioritats. No obstant això, prioritza, després d'assegurar el finançament, una acció com reforçar la sostenibilitat, i atorga un rang superior al desenvolupament de nous productes i serveis que a l'aposta per la innovació i tecnologia.

On sí que hi ha un consens total en tots els segments és a identificar –ordenadament– l'expansió i el creixement internacional, dotar-se de noves habilitats professionals i la transformació digital com les accions més poc prioritàries.

Taula 2.2 Prioritats estratègiques per als pròxims sis mesos segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia

								
	3-9 treballadors		10-19 treballadors		20-49 treballadors		+50 treballadors	
	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT
Assegurar el finançament per a mantindre l'activitat	3,7	1,3	3,8	1,2	3,6	1,3	3,6	1,3
Reforçar la sostenibilitat	3,4	1,2	3,4	1,1	3,3	1,2	3,7	0,9
Millora de l'eficàcia i cooperació en la cadena de subministrament	3,3	1,1	3,5	1,2	3,3	1	3,9	0,9
Desenvolupament de nous productes i serveis	3,2	1,3	3,2	1,3	3,2	1,3	3,8	1,1
Aposta per la innovació i la tecnologia	3,1	1,3	3,5	1,2	3,4	1,3	3,7	1,3
Transformació digital	3	1,3	3,2	1,3	3,1	1,2	3,4	1,1
Dotar-se de noves habilitats professionals	2,8	1,3	2,9	1,3	3	1,3	3,4	1,2
Expansió i creixement internacional	2,1	1,4	2,4	1,4	2,8	1,5	3,5	1,4

Com s'ha indicat, més enllà d'identificar les tres accions més poc prioritàries, no hi ha un patró evident d'acord amb una major (o menor) dimensió empresarial. En tot cas sí que es manifesta el creixement de les valoracions de totes les prioritats (excepte en el cas d'assegurar el finançament per a mantindre l'activitat) segons que augmenta la dimensió empresarial, així com una estreta del rang de les valoracions (més poca discriminació de les prioritats a més grandària). Així, el segment més singular en aquest aspecte torna a ser el de les pimes més grans, on la millora de l'eficàcia i cooperació en la cadena de subministrament és la prioritat principal, seguida de prop pel desenvolupament de nous productes i serveis i l'aposta per la innovació i la tecnologia.

D'altra banda, també resulta interessant segmentar les empreses segons el sector d'activitat. De nou, en general, les prioritats estratègiques segueixen un patró similar al general, amb el finançament com a prioritats màxima en molts sectors i amb la internacionalització i les habilitats professionals com a accions amb prioritats baixes. Tot i això, continuen havent-hi particularitats puntuals en la majoria de sectors industrials.






Així, sectors com el del calcer, el moble o el metall responen al perfil general de la indústria valenciana, i tenen com a màxima prioritats assegurar el finançament per a mantindre l'activitat, seguida de reforçar la sostenibilitat i millora de l'eficàcia i la cooperació en la cadena de subministrament. En sentit oposat, a més de les ja assenyalades, la transformació digital és una acció estratègica de baixa prioritats. El sector tèxtil també seguiria bàsicament el mateix patró, encara que accions com la transformació digital o l'aposta per la innovació i la tecnologia hi són més rellevants que en el conjunt de la indústria.

D'altra banda, sectors com l'automoció o el ceràmic, encara que responguen també al perfil general, tenen la particularitat de portar una altra acció al màxim nivell de prioritats junt amb assegurar el finançament per a mantindre l'activitat: el desenvolupament de nous productes i serveis. El sector de cartó i embalatge també s'emmarcaria en aquest grup, només que situa en el màxim nivell la millora de l'eficàcia i la cooperació en la cadena de subministrament junt amb assegurar el finançament per a mantindre l'activitat. Més específicament, crida l'atenció com la transformació digital es prioritza més en l'automoció o reforçar la sostenibilitat es valora menys que en el conjunt de la indústria valenciana.

En tercer lloc, trobaríem els sectors més particulars. Així, el sector químic trenca amb l'esquema general i converteix el desenvolupament de nous productes i serveis en la màxima prioritats (3,76) i situa, a més, l'aposta per la innovació i la tecnologia i la millora de l'eficàcia i cooperació en la cadena de subministrament en accions més prioritàries que assegurar el finançament per a mantindre l'activitat. En la mateixa línia, se situa el sector energètic (el més singular) perquè marca com a màximes prioritats reforçar la sostenibilitat (3,90) i la transformació digital (3,80) per damunt d'assegurar el finançament per a mantindre l'activitat (3,70). El sector del joguet també resulta particular, ja que alhora que atorga una importància grandíssima a assegurar el finançament per a mantindre l'activitat (4,6) col·loca en el segon nivell de prioritats la transformació digital i l'expansió i el creixement internacional (accions de baixa prioritats en general), i valora ben poc el desenvolupament de nous productes i serveis (molt rellevant en altres sectors).






Taula 2.3 Prioritats estratègiques per als pròxims sis mesos segons sector empresarial

Font: Elaboració pròpia

										
	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT
Assegurar el finançament per a mantindre l'activitat	3,8	1,3	3,7	1,6	3,8	1,3	3,8	1,3	4,6	0,8
Reforçar la sostenibilitat	3,2	1,2	3,9	1,6	3,4	0,7	3,4	0,9	3,8	1,6
Millora de l'eficàcia i la cooperació en la cadena de subministrament	3,2	1,2	3,6	1	3,4	1,2	3,5	1,1	3,6	1,6
Desenvolupament de nous productes i serveis	3,1	1,3	3,5	1,5	3,8	0,9	3,8	1	3	1,4
Aposta per la innovació i la tecnologia	2,9	1,4	3,6	1,3	3	1,2	3,5	1,3	3,2	2
Transformació digital	2,9	1,4	3,8	1,4	3,2	0,9	3,1	1,3	3,6	1,5
Dotar-se de noves habilitats professionals	2,7	1,4	3,3	1,4	2,8	0,9	3,2	1,3	2,6	1,6
Expansió i creixement internacional	2,6	1,5	1,5	1,2	1,8	1,5	3	1,7	3,6	1,6

Taula 2.4 Prioritats estratègiques per als pròxims sis mesos segons sector empresarial (continuació)

Font: Elaboració pròpia

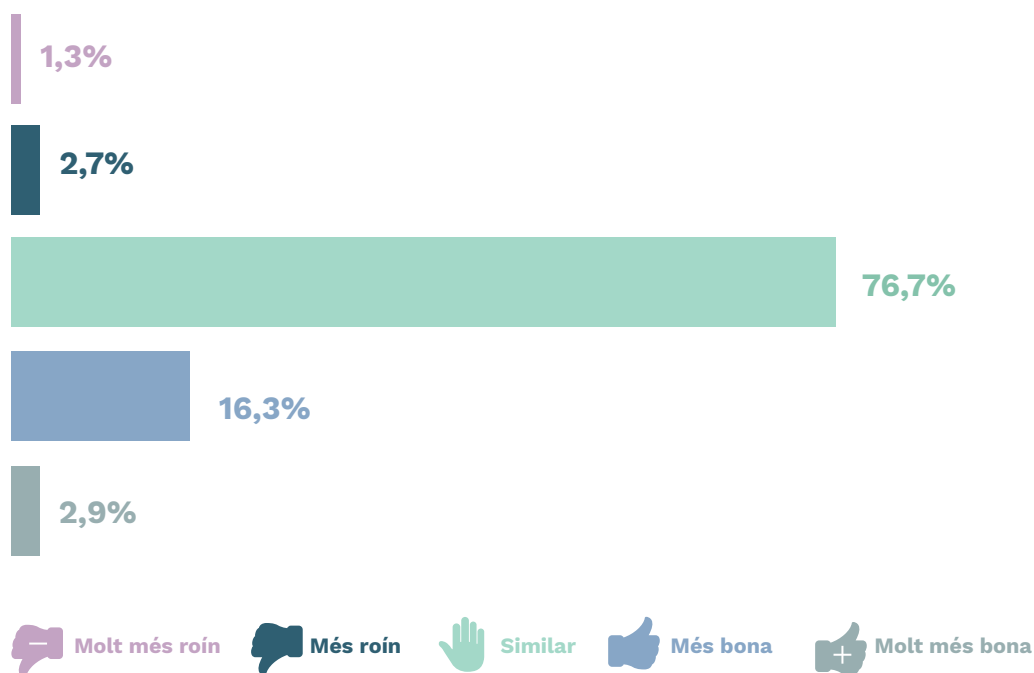
										
	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT
Assegurar el finançament per a mantindre l'activitat	3,7	1,3	3,7	1,3	3,8	1,2	3,3	1,4	3,8	1,2
Reforçar la sostenibilitat	3,5	1,1	3,5	1,2	3,3	1,2	3,2	1,2	3,6	1,2
Millora de l'eficàcia i la cooperació en la cadena de subministrament	3,3	1	3,5	1,1	3,3	1,1	3,5	1	3,8	1,1
Desenvolupament de nous productes i serveis	3,3	1,2	3,5	1,2	3,3	1,2	3,6	1,3	3,7	1,2
Aposta per la innovació i la tecnologia	3,1	1,3	3,3	1,2	3	1,3	3,7	1,4	3,7	1,2
Transformació digital	3,1	1,3	3,4	1,2	2,9	1,2	3,2	1,2	3,4	1,2
Dotar-se de noves habilitats professionals	2,8	1,4	3	1,2	2,8	1,3	3	1,1	3,3	1,3
Expansió i creixement internacional	2,4	1,5	2,7	1,4	2	1,3	3	1,5	2,3	1,4

• Adaptació a la competència

Finalment, en relació amb l'adaptació de l'empresa respecte a la competència, més de tres quarts de les empreses enquestades considera que l'adaptació a la nova normalitat ha sigut similar a la competència. No obstant això, el nombre de pimes que creu que l'adaptació ha sigut més bona o molt més bona és bastant significatiu (el 19,2%), i és marginal el nombre d'empreses que pensen que l'adaptació ha sigut més roïn o molt més roïn (només el 4%).

Figura 4.1 Adaptació de l'empresa a la nova normalitat respecte de la competència

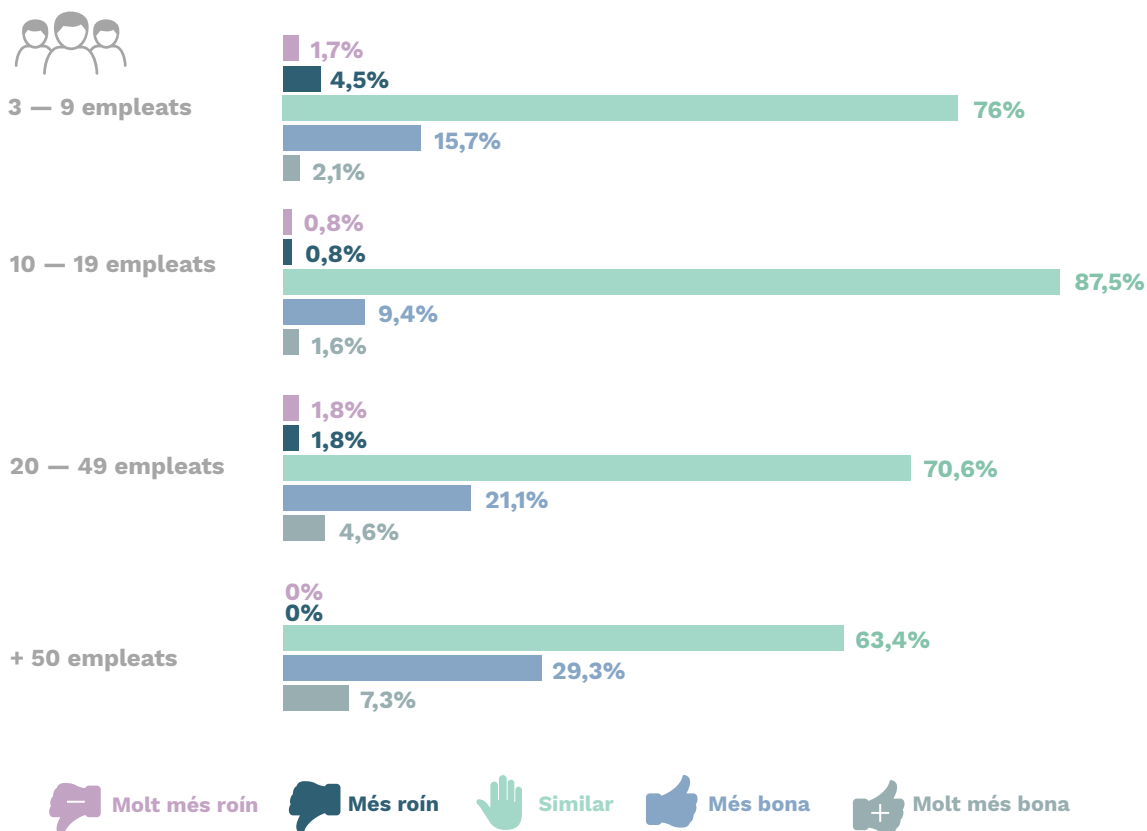
Font: Elaboració pròpia



En fragmentar les dades anteriors segons la dimensió de l'empresa, es comprova com el patró general se segueix en tots els segments: percepció molt majoritària que l'adaptació a la nova normalitat ha sigut similar a la competència, i un significatiu nombre més alt de percepcions positives (més bona / molt més bona) que negatives (més roïn / molt més roïn).

Figura 4.2 Adaptació de l'empresa a la nova normalitat respecte de la competència segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia

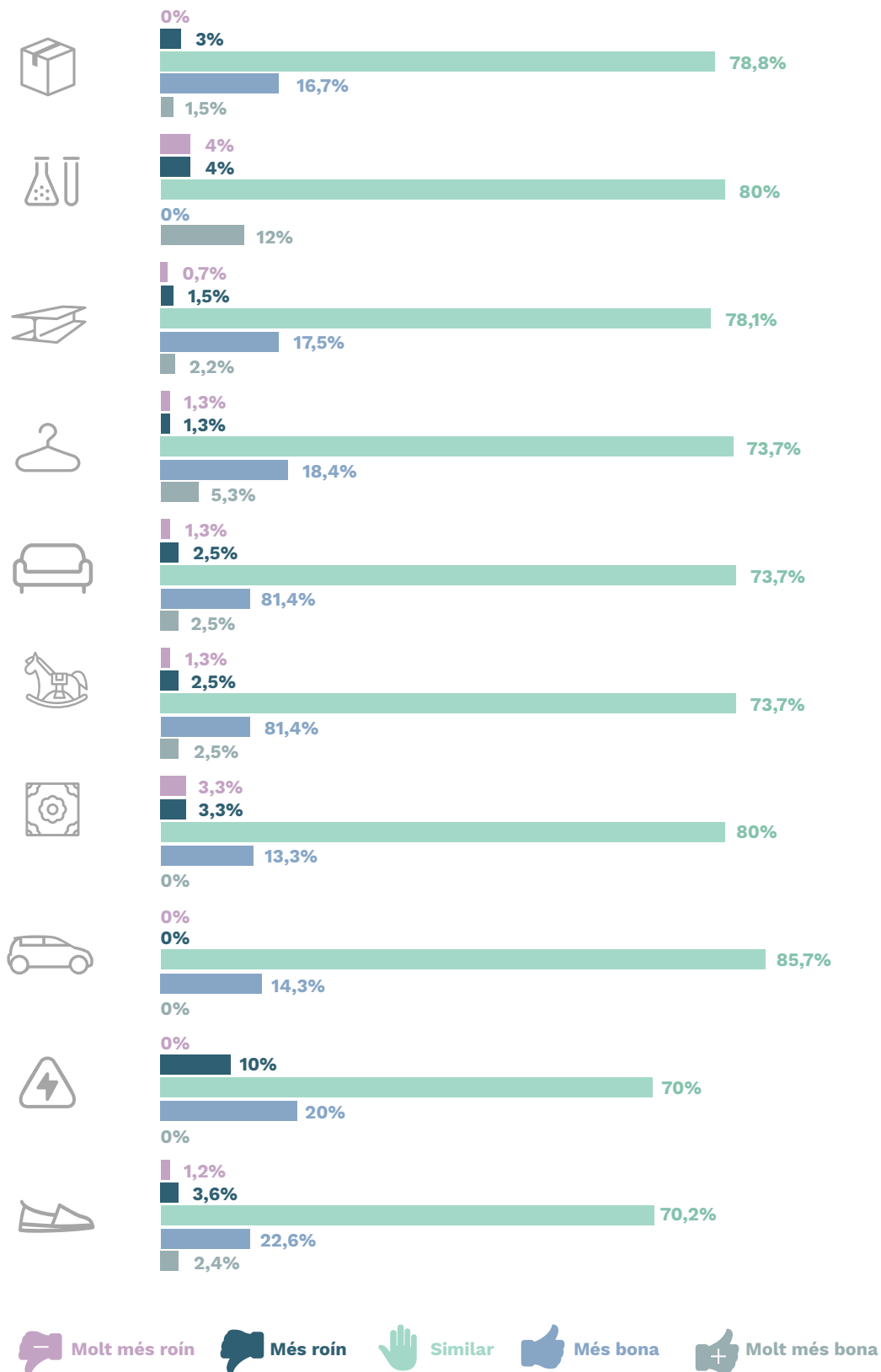


Tot i això, i a excepció del cas de les empreses entre deu i dènou empleats (on l'opinió d'adaptació similar predomina molt més), es pot observar com, a més dimensió empresarial, descendeix el nombre d'empreses que opinen que l'adaptació ha sigut similar (del 73,0% al 63,4%). En paral·lel, augmenta clarament el volum d'empreses que creuen que l'adaptació ha sigut més bona o molt més bona (del 17,8% al 36,6%) i disminueix, fins a desaparèixer, les empreses que pensen que l'adaptació ha sigut més roïn o molt més roïn. En conclusió, s'observa un patró de relació entre la percepció de l'adaptació de l'empresa a la nova normalitat segons la dimensió empresarial (percepció més bona a dimensió més gran).

Per a finalitzar l'apartat, s'analitzen les percepcions d'adaptació a la nova normalitat atesos els diferents sectors d'activitat prèviament definits. De nou, la figura següent mostra com el patró general se segueix en quasi tots els sectors: percepció àmplia que l'adaptació a la nova normalitat ha sigut similar a la competència, i un manifest nombre més alt de percepcions positives (més bona / molt més bona) que negatives (més roïn / molt més roïn). Únicament el sector del joguet no respon clarament a l'esquema general, entre altres raons pel limitat nombre de pimes del sector.

Figura 4.3 Adaptació de l'empresa a la nova normalitat respecte de la competència segons sector d'activitat

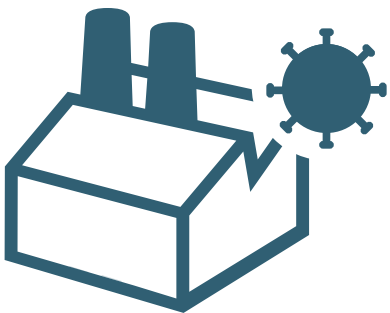
Font: Elaboració pròpia



Amb totes les precaucions, tenint en compte les limitacions d'algunes mostres sectorials, hi ha indústries que es manifesten més positivament que el conjunt. Entre les quals hi hauria principalment la del calcer (25% d'opinions positives) i la indústria tèxtil (23,7%).

També hi ha sectors que es mostren més negatius respecte a l'adaptació a la nova normalitat, com és el cas ja comentat del joguet (40% d'opinions negatives), l'energètic (10%), el químic (8%) i el ceràmic (6,6%).

La resta de sectors (automoció, moble, metall i cartó i embalatge) no destaquen significativament per manifestar-se de manera positiva o negativa; s'hi intensifiquen les percepcions neutres (adaptació similar que la competència).



3

DIMENSIONS D'ANÀLISI



3.1

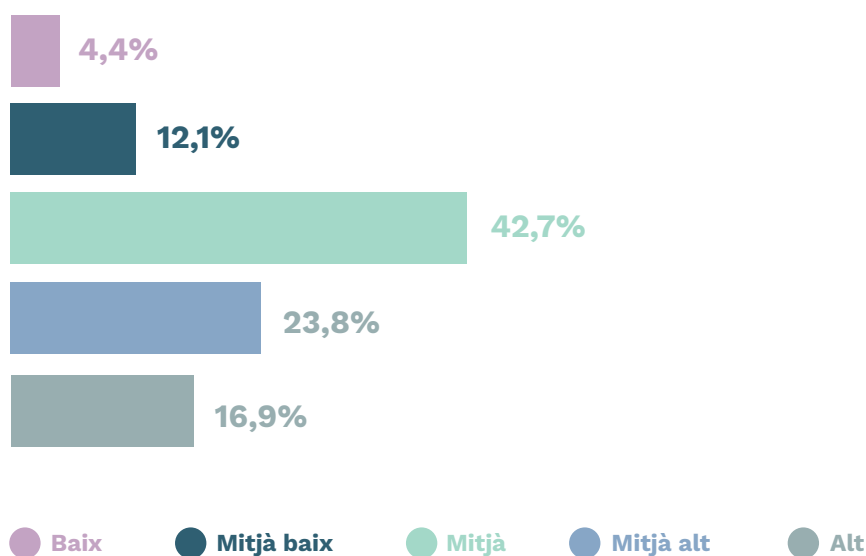
Dimensió: Digitalització i indústria 4.0

- **Anàlisi general de la indústria valenciana**

En relació amb l'autoqualificació del nivell tecnològic actual, la major part de les empreses industrials (el 42,7%) consideren que és mitjà. No obstant això, les empreses que declaren un nivell tecnològic mitjà-alt (23,8%) o alt (16,9%) tenen un volum similar, per la qual cosa la mostra de pimes industrials valencianes té una qualificació tecnològica per damunt de la mitjana. En el mateix sentit, el pes de les empreses que consideren el nivell tecnològic actual mitjà-baix o baix és tan sols del 16,5%.

Figura 5.1 Nivell tecnològic de les empreses

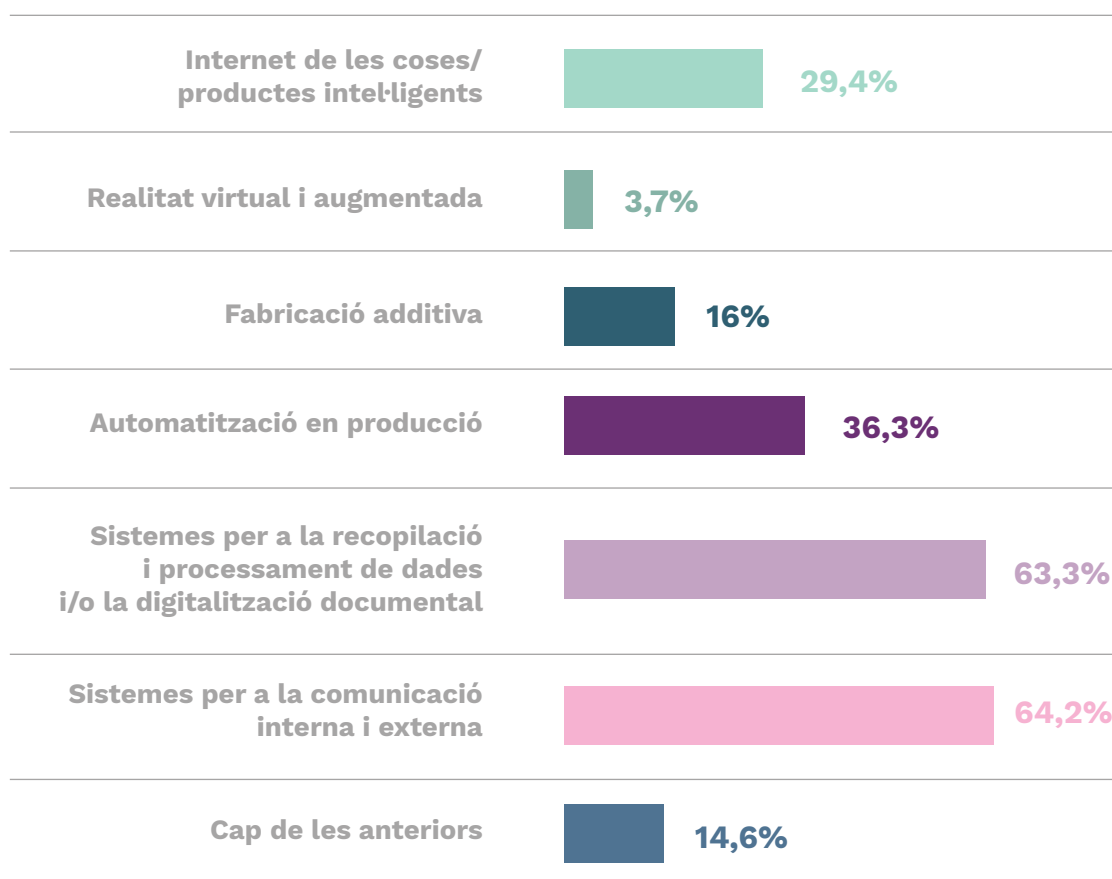
Font: Elaboració pròpia



Respecte a les tecnologies que més s'utilitzen a les empreses valencianes enquestades destaquen amb un 64,2% els sistemes per a comunicació (com ara intranets i videoconferències) i els sistemes de gestió documental (*Big data*, etc.) amb un 63,3%. En un segon nivell d'ús, es pot trobar l'automatització en producció (36,3%) i internet de les coses / productes intel·ligents (29,4%). No obstant això, els resultats permeten apreciar un ús pobre de tecnologies emergents com la realitat virtual i augmentada (que només les utilitzen un reduït 3,7% de les empreses enquestades).

Figura 5.2 Tecnologies utilitzades a l'empresa actualment

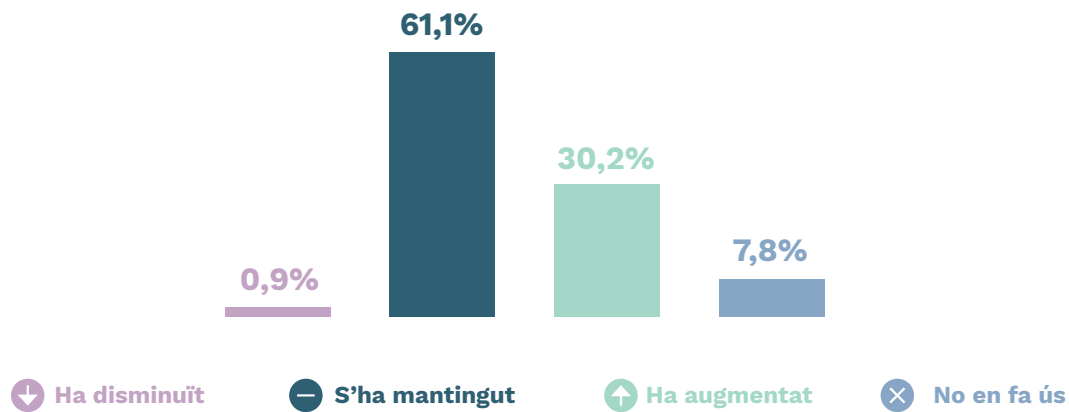
Font: Elaboració pròpia



La gran majoria de les empreses (el 61,1%) ha mantingut l'ús de les noves tecnologies respecte al que tenia abans de la pandèmia, encara que un significatiu 30,2% l'ha augmentat. Cal destacar que encara hi ha un 7,8% de les empreses enquestades que no les utilitza i que és residual el nombre d'empreses que l'han disminuït.

Figura 5.3 Ús de les noves tecnologies respecte d'abans de la pandèmia

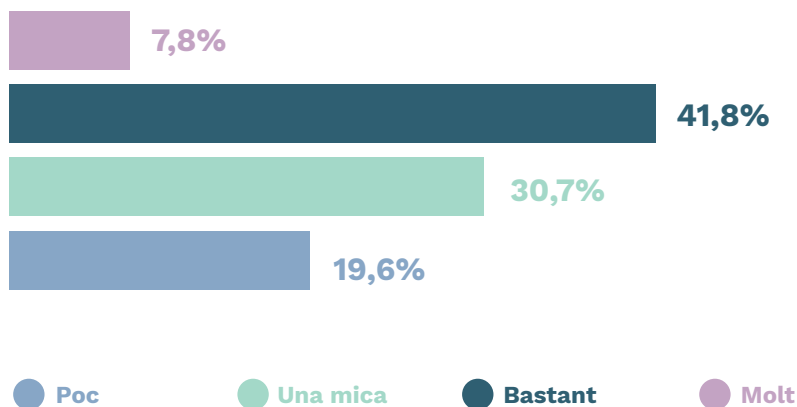
Font: Elaboració pròpia



En aquelles empreses en què ha augmentat l'ús de les tecnologies, en pràcticament la meitat dels casos ha sigut bastant o molt significatiu (49,6%), tal com mostra el gràfic que hi ha a continuació. D'altra banda, els increments regulars obtenen un 30,7% de les respostes i els poc significatius, un 19,6%.

Figura 5.4 Augment de l'ús de les noves tecnologies

Font: Elaboració pròpia

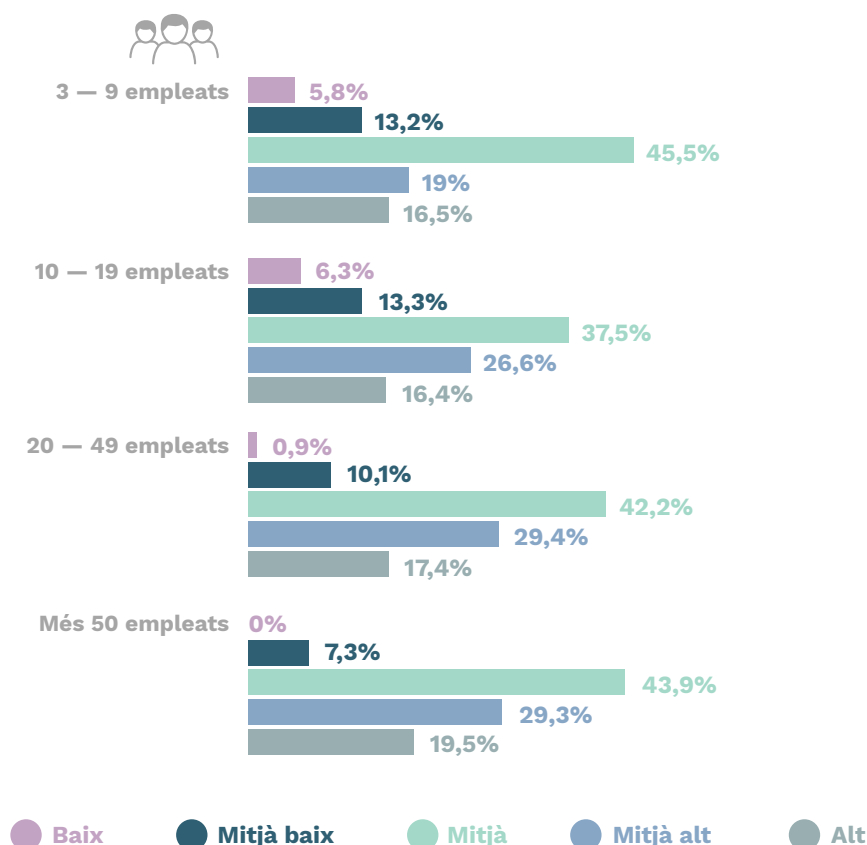


• Anàlisi segons la dimensió empresarial i el sector d'activitat

En relació amb l'autoqualificació del nivell tecnològic de les empreses, destaquen les empreses més menudes que són les que tenen el percentatge més alt de nivell mitjà dels quatre grups analitzats. El nivell següent en importància és el mitjà-alt on les puntuacions oscil·len entre el 19%, per a les empreses més menudes, i el 29,4% per a les empreses de més de vint treballadors. Finalment, el nivell alt presenta percentatges més moderats, entre el 15% i el 20%, en la major part de segments. S'aprecia, finalment, que els nivells mitjà-baix i baix són els menys representatius en tots els segments.

Figura 5.5 Nivell tecnològic actual de l'empresa

Font: Elaboració pròpia

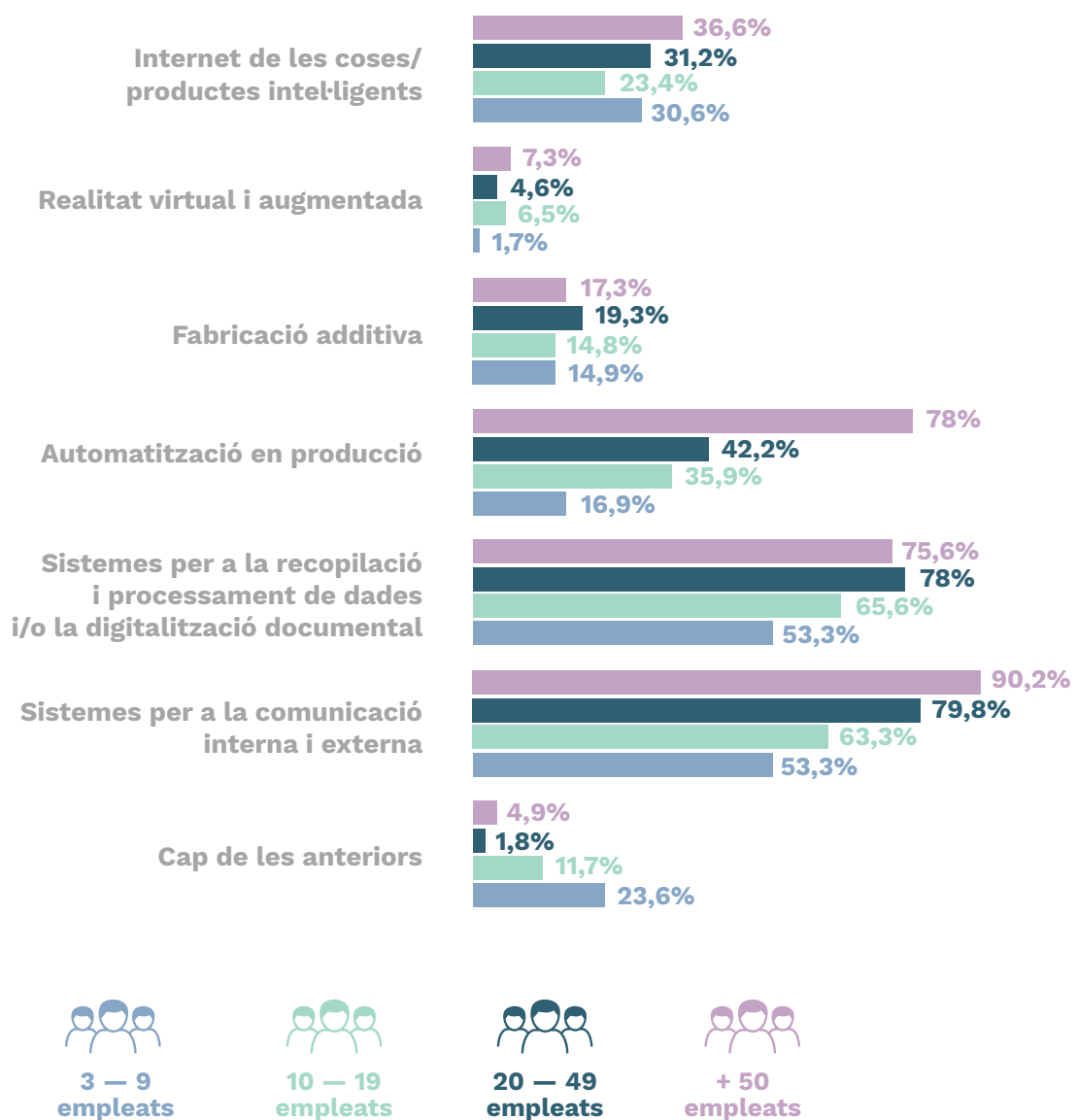


Respecte a les tecnologies que més s'utilitzen a les empreses valencianes enquestades, destaquen principalment els sistemes per a recopilar i processar dades o la digitalització documental, i els sistemes per a la comunicació interna i externa. Tecnologies que són les que més s'exposen en tots els segments de dimensió,

sempre per damunt del 50%. En un segon nivell d'ús, es pot trobar l'automatització en producció (amb percentatges diversos segons segment) i internet de les coses / productes intel·ligents (amb percentatges generalitzats al voltant del 30% en la major part dels segments). En aquest sentit, sí que es troben diferències notables segons la grandària de l'empresa en la utilització de processos d'automatització en producció (78% per a les empreses de més de cinquanta treballadors). No obstant això, els resultats permeten apreciar un ús pobre de tecnologies emergents com la realitat virtual i augmentada (que no supera el 7,3% en els diferents segments analitzats). Finalment, s'ha de destacar negativament el nombre d'empreses de grandària xicoteta que no utilitza cap de les tecnologies analitzades (23,6%).

Figura 5.6 Tecnologies utilitzades en l'empresa actualment

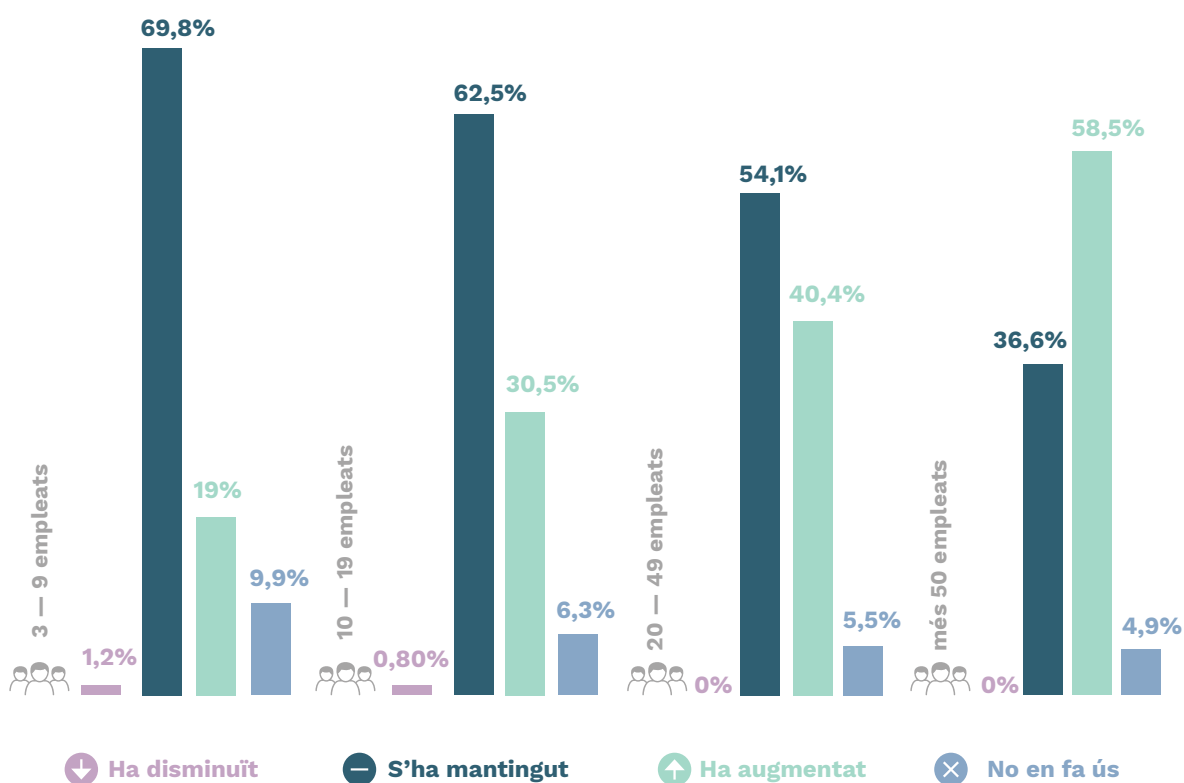
Font: Elaboració pròpia



Tots els segments per dimensió manifesten en certa manera que han augmentat l'ús de les noves tecnologies respecte al que tenien abans de la pandèmia, i és la rellevància dels percentatges més alta segons que augmenta la grandària de les empreses (els valors oscil·len entre el 19% i el 58,5%). No obstant això, l'únic segment que declara més augment que manteniment és el de més de cinquanta treballadors. En la resta dels segments, tot i que declarant augments en percentatges moderats, mantenen un nivell d'activitat similar de manera general amb percentatges superiors al 50%. Mes irrelevantes són els percentatges de les empreses que no fan ús de les tecnologies o que han disminuït l'ús respecte d'abans de la pandèmia.

Figura 5.7 Ús de les noves tecnologies respecte d'abans de la pandèmia segons dimensió empresarial

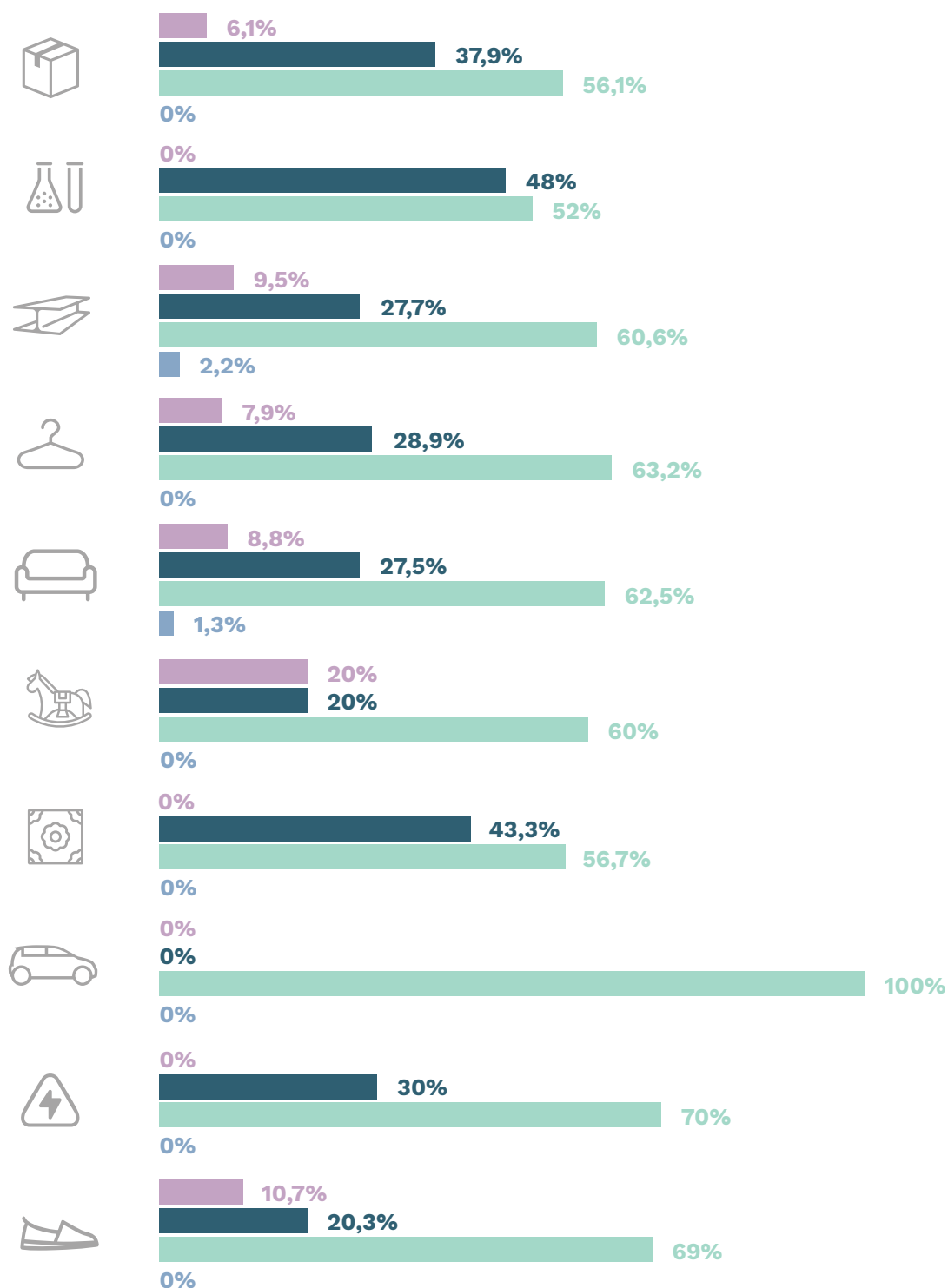
Font: Elaboració pròpia



Respecte a l'ús de les noves tecnologies per sectors, s'observen diferències significatives. Ceràmica i química són les activitats que obtenen valoracions superiors. S'explicaria, en principi, per ser sectors tecnològicament més avançats, amb inversions tecnològiques superiors. A la resta dels sectors, amb l'excepció del sector d'automoció, s'obtenen valors similars. En el cas de l'automoció, les empreses consultades íntegrament declaren que no han variat en l'ús de les noves tecnologies.

Figura 5.8 Ús de les noves tecnologies respecte d'abans de la pandèmia segons sector d'activitat

Font: Elaboració pròpia



✘ No en fa ús

⬆ Ha augmentat

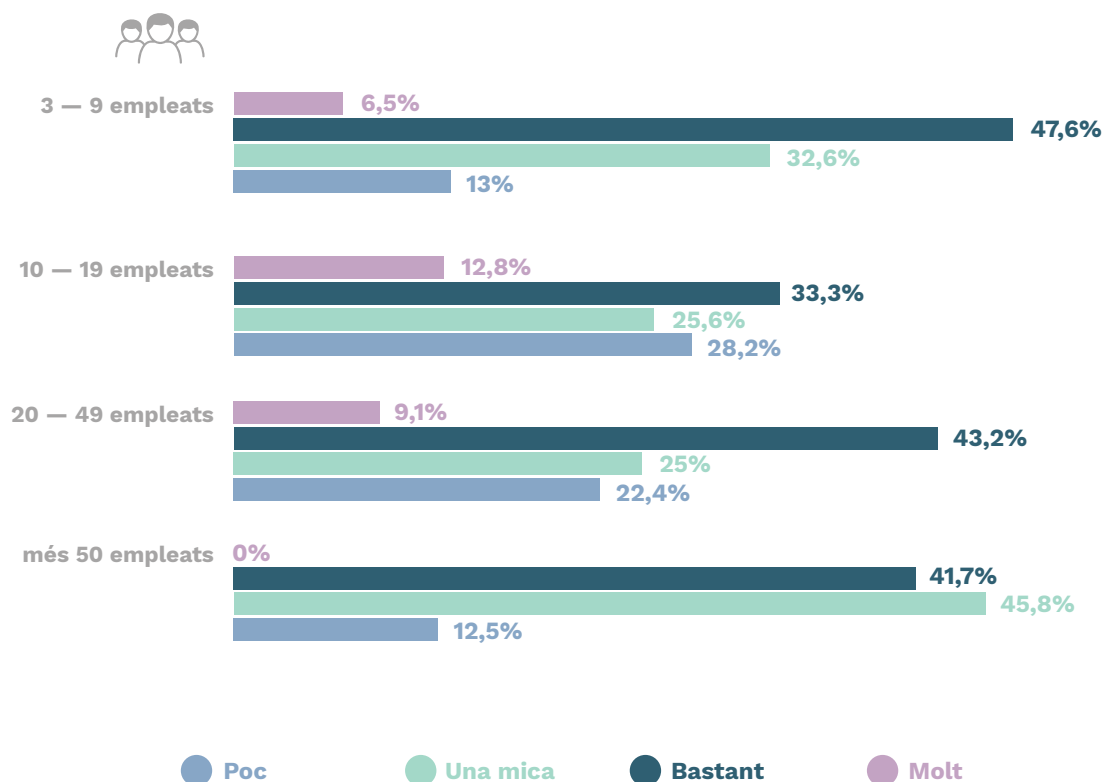
⬇ S'ha mantingut

⬇ Ha disminuït

Si ens centrem en l'augment de l'ús de noves tecnologies, s'observa com el nivell menys declarat és el de «molt» en tots els segments de dimensió. Destaquen a escala percentual els nivells «bastant» (entre el 33,3% i el 47,6% segons segment) i «una mica» (entre el 25% i el 45,8% segons segment). «Bastant» és el nivell més popular en tots els segments, excepte en la grandària més gran on predomina l'opció «una mica» (45,8%). Finalment, la major part dels segments identifiquen en menor mesura el nivell d'augment «poc» significatiu.

Figura 5.9 Augment de l'ús de les noves tecnologies

Font: Elaboració pròpia





3.2

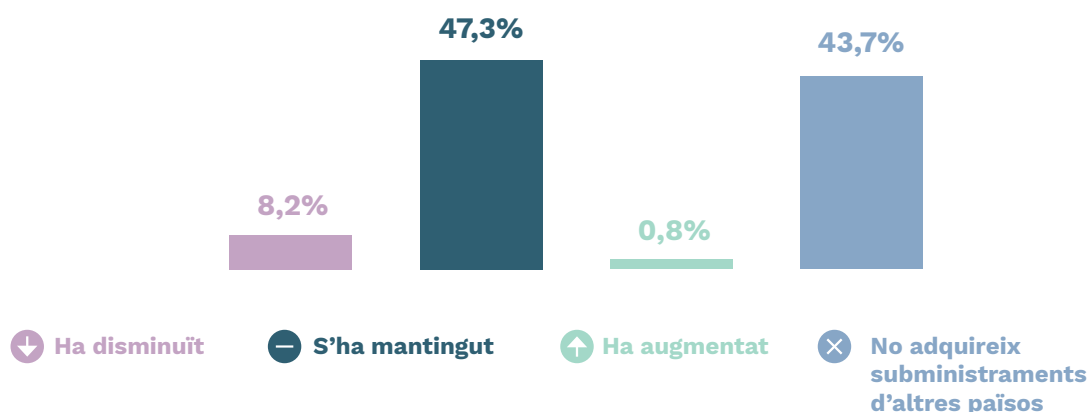
Dimensió: Política clúster, cooperació i cadena de valor global

- Anàlisi general de la indústria valenciana

En termes generals, les empreses manifesten que han mantingut la confiança en els subministraments provinents d'altres països (47,3%), respecte de la que tenia abans de la pandèmia. No obstant això, s'ha de tindre en compte que un 43,7% no adquiria prèviament subministraments d'altres països. Tot i les circumstàncies viscudes, només un reduït 8,2% de les pimes enquestades havia disminuït la confiança en aquests subministraments (el nombre que l'havia augmentada és marginal).

Figura 6.1 Confiança en els subministraments procedents d'altres països respecte d'abans de la pandèmia

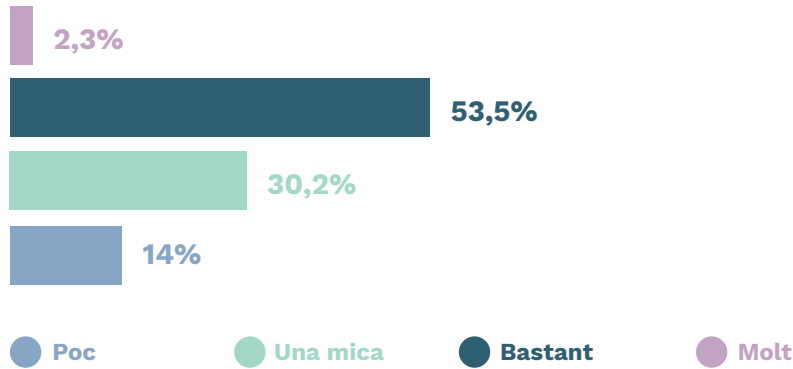
Font: Elaboració pròpia



Aprofundint en el detall dels resultats obtinguts, es pot observar com –dins del 8,2% de les empreses que indiquen que la confiança ha disminuït– la meitat d'aquestes pimes consideren que ho han fet bastant (53,50%). Dins de les empreses que disminueixen la confiança, també són significatives les que ho fan en menor grau, una mica (30,2%) o poc (14%).

Figura 6.2 Grau de disminució de la confiança amb els subministraments d'altres països

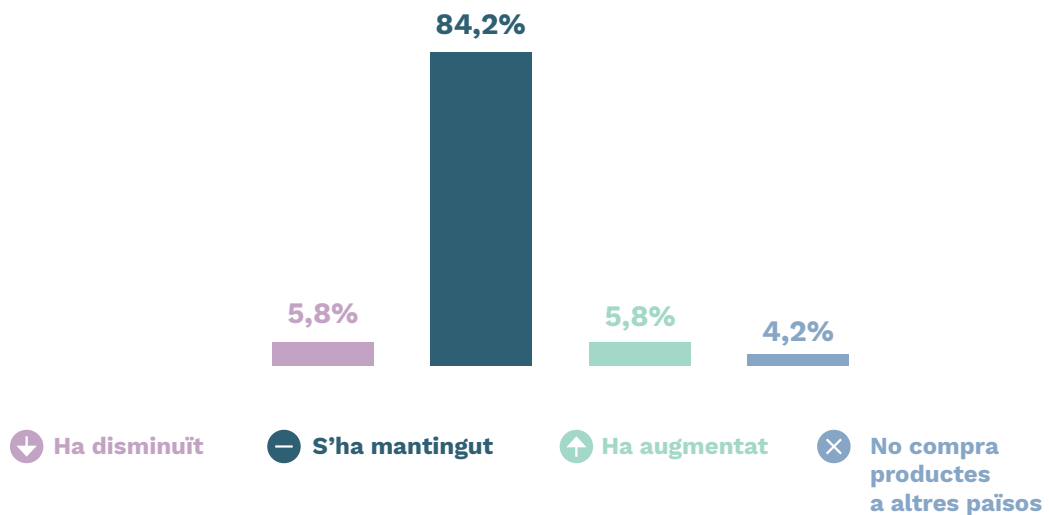
Font: Elaboració pròpia



De la mateixa manera, la gran majoria de les empreses entrevistades (el 84,2%) assenyalen que no han modificat les polítiques de compres, deixant de comprar a proveïdors d'altres països per proveïdors nacionals. Només un nombre poc significatiu d'empreses (5,8%) manifesta haver incrementat o reduït les compres a proveïdors nacionals.

Figura 6.3 Compra de productes a proveïdors nacionals

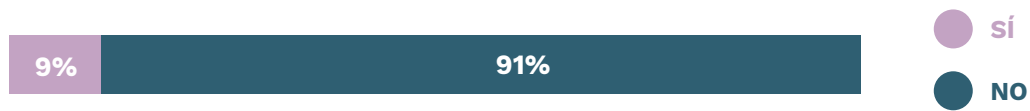
Font: Elaboració pròpia



D'altra banda, sobre la decisió de fabricar localment els productes que abans compraven fora d'Espanya, només un percentatge xicotet (9%) de les empreses enquestades assenyalen que així ho han decidit.

Figura 6.4 Empreses que fabriquen productes que abans comprava fora d'Espanya

Font: Elaboració pròpia

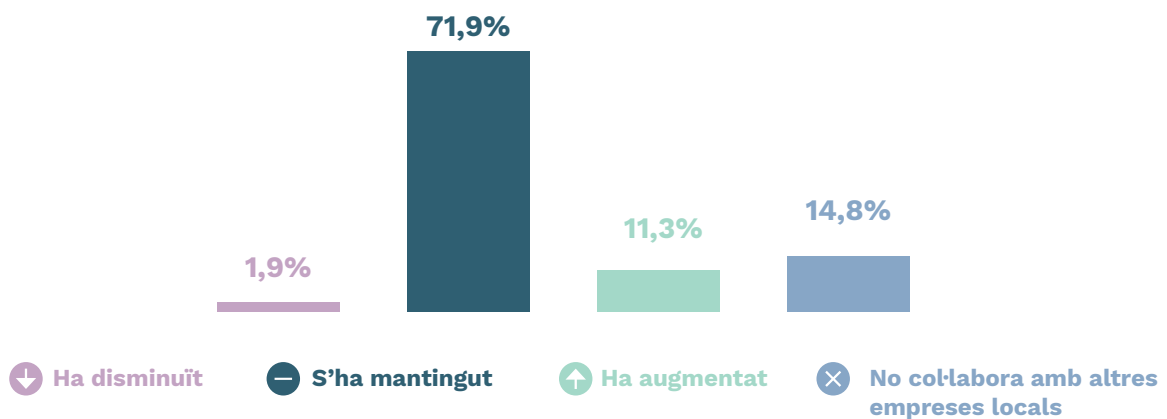


Finalment, i en relació amb la forma de cooperació amb altres empreses locals, és destacable que el 14,8% de les empreses indica que no col·labora i només l'11,3% assenyala que s'ha incrementat el grau de col·laboració respecte d'abans de la pandèmia.

No obstant això, la gran majoria (71,9%) afirmen que han mantingut el grau de cooperació amb altres empreses locals, i tan sols un residual 1,9% han reduït la cooperació.

Figura 6.5 Cooperació amb empreses locals

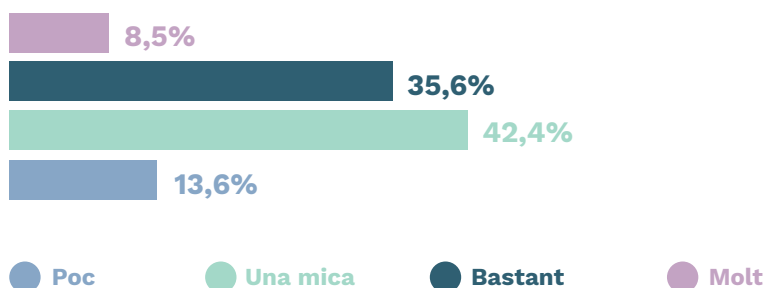
Font: Elaboració pròpia



De les poques empreses que han incrementat la cooperació, el 42,4% ho ha fet de forma poc significativa i el 35,6% indiquen que la col·laboració ha augmentat en un grau bastant elevat.

Figura 6.6 Grau d'augment de cooperació amb empreses locals

Font: Elaboració pròpia

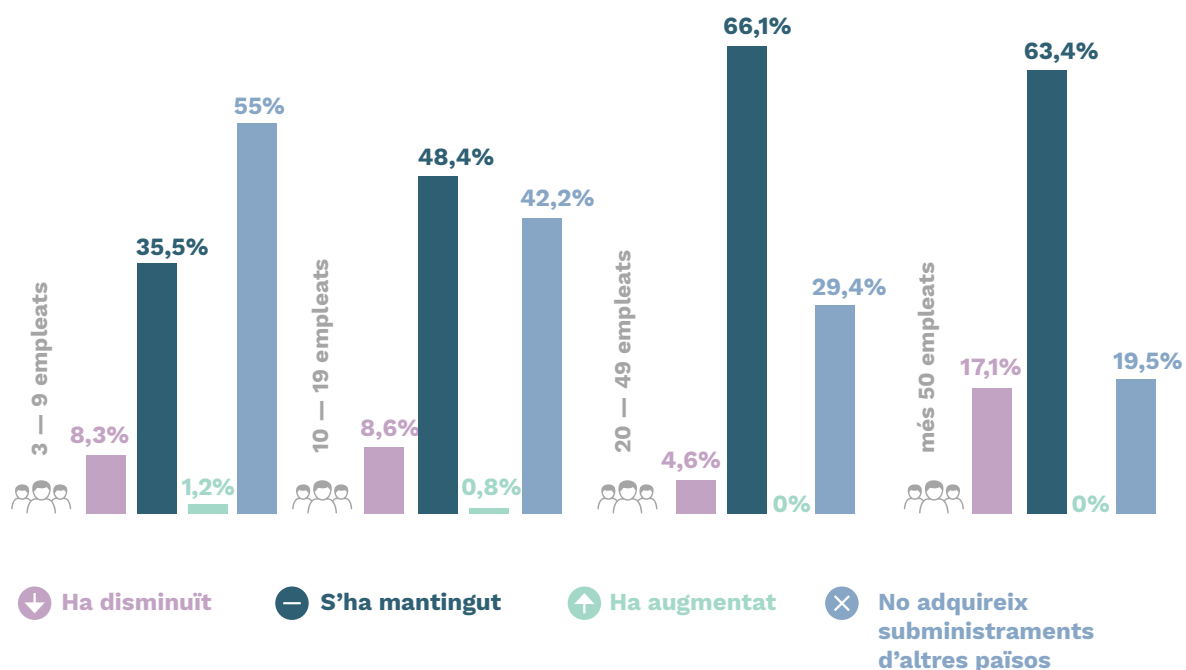


• Anàlisi segons la dimensió empresarial i el sector d'activitat

En termes generals, les empreses manifesten que han mantingut la confiança en els subministraments provinents d'altres països respecte a la que tenia abans de la pandèmia. Les empreses que expressen mantindre la confiança oscil·len entre el 35,5% i el 66,1%, segons les diferents dimensions empresarials. És evident el manteniment de la confiança en les empreses més grans, que al seu torn són les que declaren una adquisició més gran d'inputs en altres països. De fet, hi ha una relació directa entre dimensió de l'empresa i l'adquisició de productes en els mercats forans. D'altra banda, en relació amb la confiança de les empreses, es pot diferenciar entre dos blocs d'empreses amb comportaments diferenciats: les menudes fins a dènou treballadors, i les que tenen més de vint. Podem concloure que la dimensió de l'empresa determina tant el canvi en els nivells de confiança, com en la importància del subministrament global.

Figura 6.7 Confiança en els subministraments procedents d'altres països respecte d'abans de la pandèmia segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia

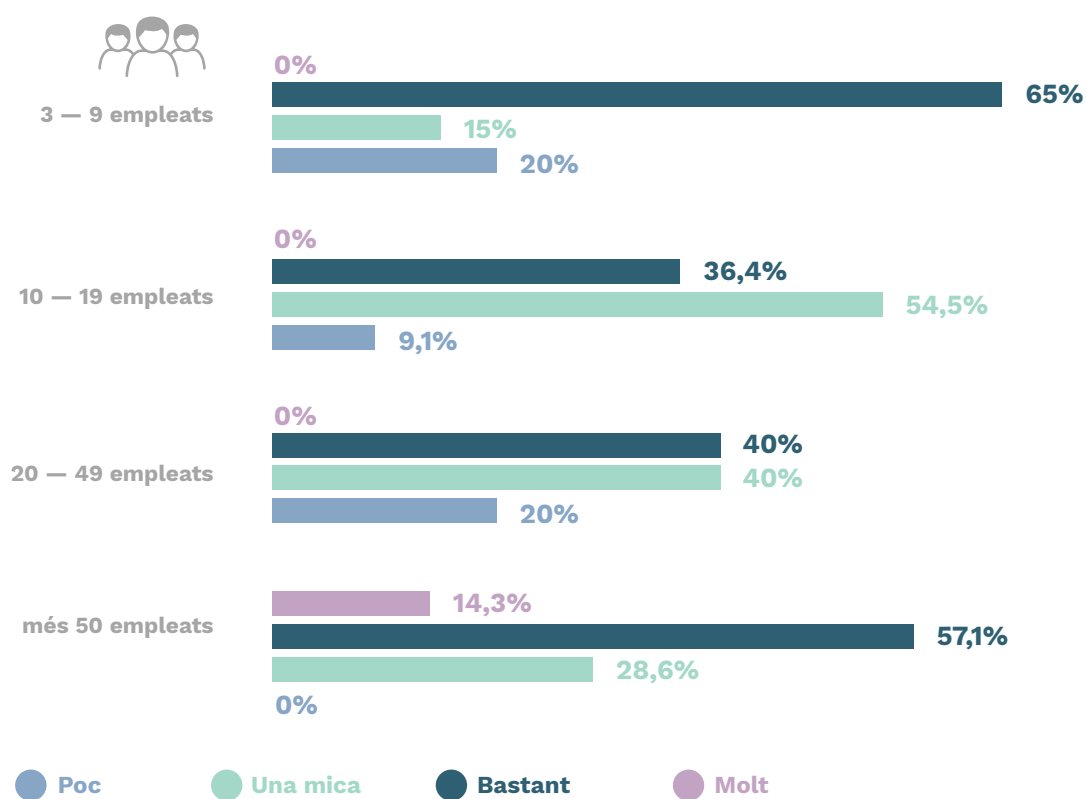


No obstant, en aprofundir en el detall dels resultats obtinguts, es pot observar com el 14,3% de les empreses de més de cinquanta treballadors assenyalen que la confiança ha disminuït d'una manera significativa. Per al conjunt dels diferents segments de dimensió, les empreses que reconeixen una pèrdua de confiança important (escala «bastant») oscil·len entre el 40% i el 65% de les respostes.

Resultats que poden semblar contradictoris amb els de la taula anterior. Podem pensar que es tracta d'una valoració o percepció general, mentre que en la taula anterior es refereix als proveïdors internacionals reals i concrets amb els quals opera l'empresa.

Figura 6.8 Grau de disminució de la confiança en els subministraments d'altres països segons dimensió empresarial

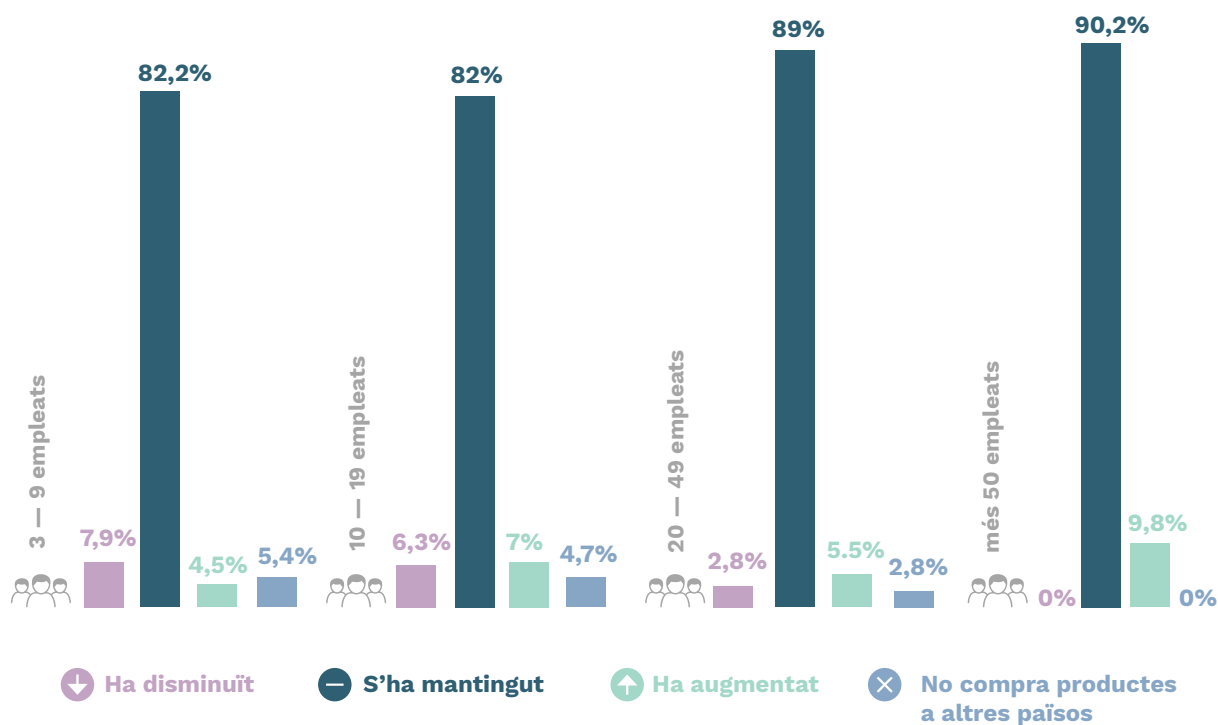
Font: Elaboració pròpia



De la mateixa manera, la gran majoria de les empreses entrevistades (per damunt del 80% en tots els segments) assenyalen que no han modificat les polítiques de compres, per la qual cosa han mantingut les compres a proveïdors d'altres països. No obstant això, en aquest cas també s'observa una relació directa entre la dimensió de l'empresa i, d'una banda, el percentatge de manteniment de les compres a l'estranger i, d'una altra, dels percentatges d'augment de les compres a l'exterior.

Figura 6.9 Compra de productes a proveïdors nacionals segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia



Respecte a l'efecte de substitució de les compres a l'estranger per la fabricació pròpia, les empreses en general reconeixen uns percentatges que, encara que baixos, no deixen de ser significatius, i oscil·len entre el 3,7% i l'11,7%.

En aquest cas, de nou la segmentació per dimensió és significativa. En els segments d'empreses més menudes la substitució està al voltant del 4%, mentre que en els segments de dimensió més gran els percentatges se situen per damunt del 10%.

Figura 6.10 Empreses que fabriquen productes que abans compraven fora d'Espanya segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia

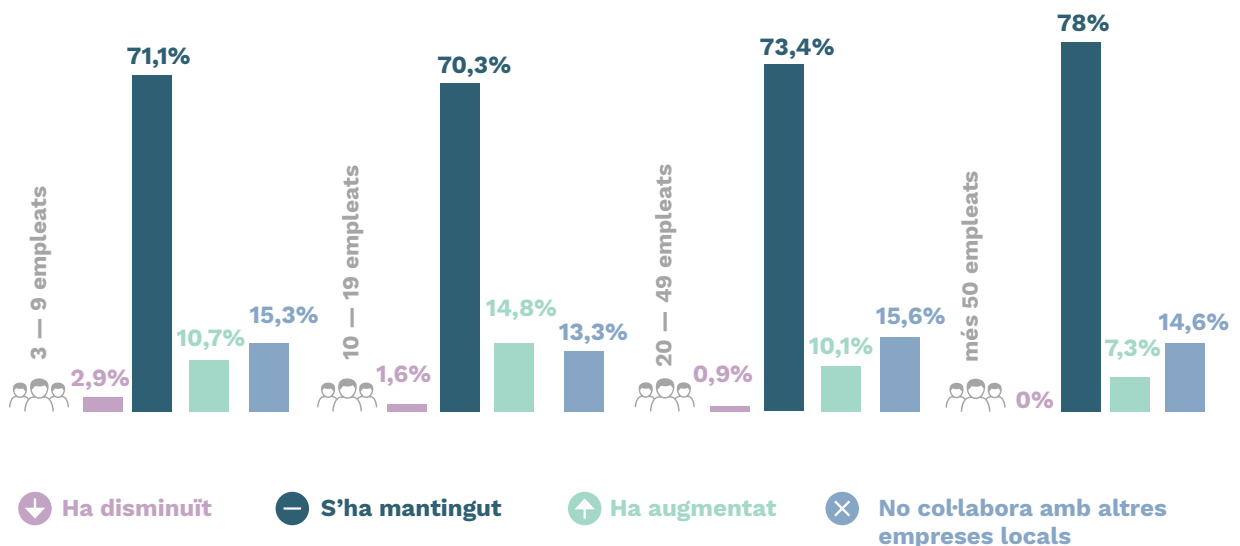


En relació amb la cooperació amb altres empreses locals, és destacable que aproximadament el 15% del conjunt declara no col·laborar amb altres. No obstant, entre les empreses que sí que col·laboren amb tercers, la gran majoria afirmen que han mantingut el grau de cooperació (amb percentatges superiors al 70%).

Amb tot, es confirma que entre un 7,3% i un 14,8% de les empreses segons els diferents segments de dimensió han augmentat la cooperació local com a conseqüència de la crisi i tan sols un percentatge residual l'han reduïda.

Figura 6.11 Cooperació amb Empreses locals segons dimensió empresarial

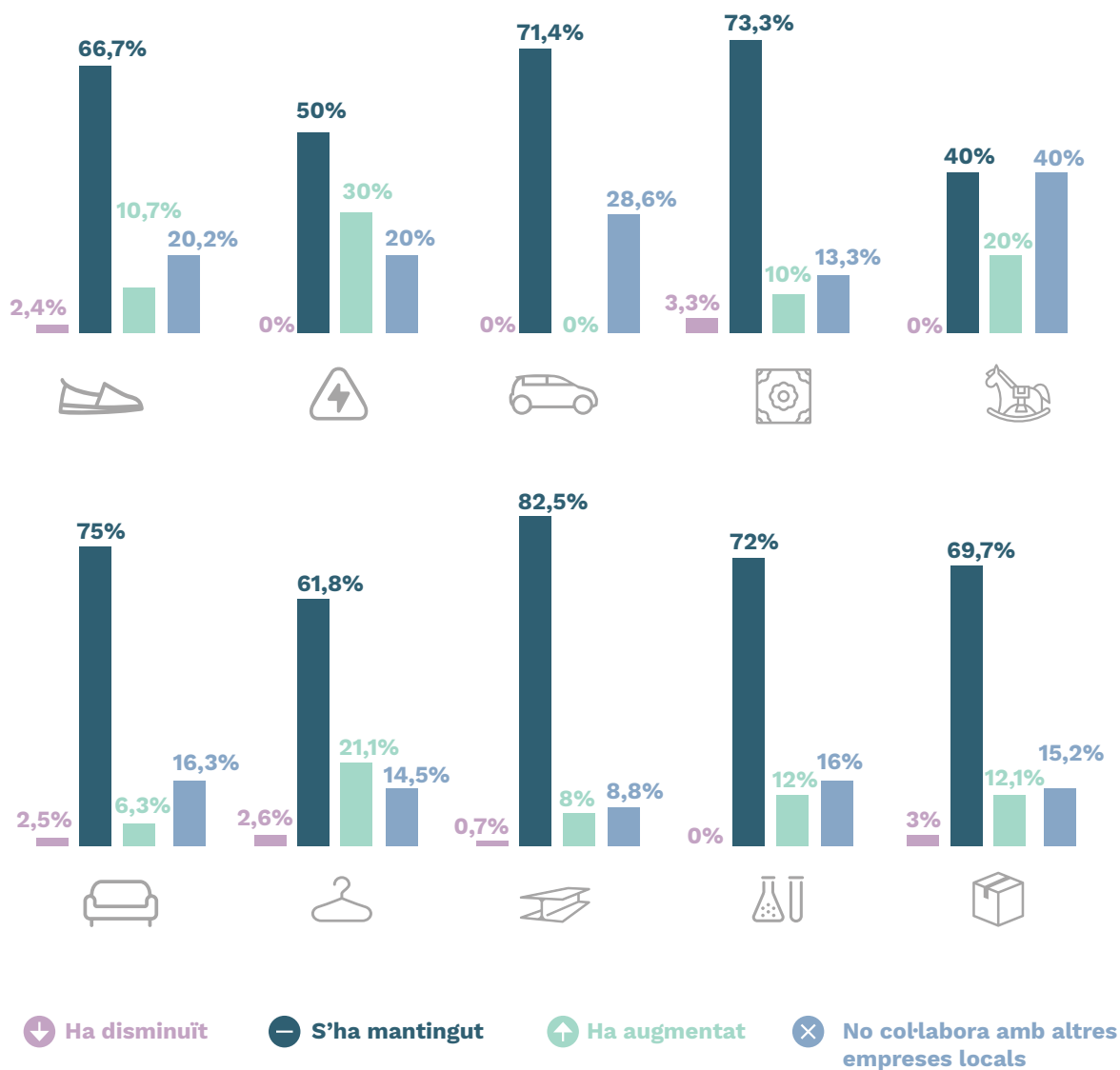
Font: Elaboració pròpia



Respecte a les respostes segons sectors d'activitat, en primer lloc, cal fer constar que –a excepció del joguet– l'opció àmpliament més repetida en totes les indústries és el manteniment de la col·laboració (oscil·la entre el 50% i el 82,5%). També cal assenyalar que són els sectors més identificables amb els clústers territorials (calcer, ceràmica, joguet, tèxtil i cartó embalatge) els que reconeixen una disminució de la col·laboració amb altres empreses, encara que és veritat que en percentatges baixos. D'altra banda, l'energia presenta uns percentatges més elevats d'empreses que han augmentat la col·laboració, i, finalment, el sector del metall és qui presenta el percentatge més elevat d'empreses que declaren que s'han mantingut els nivells de col·laboració.

Figura 6.12 Cooperació amb empreses locals segons sector d'activitat

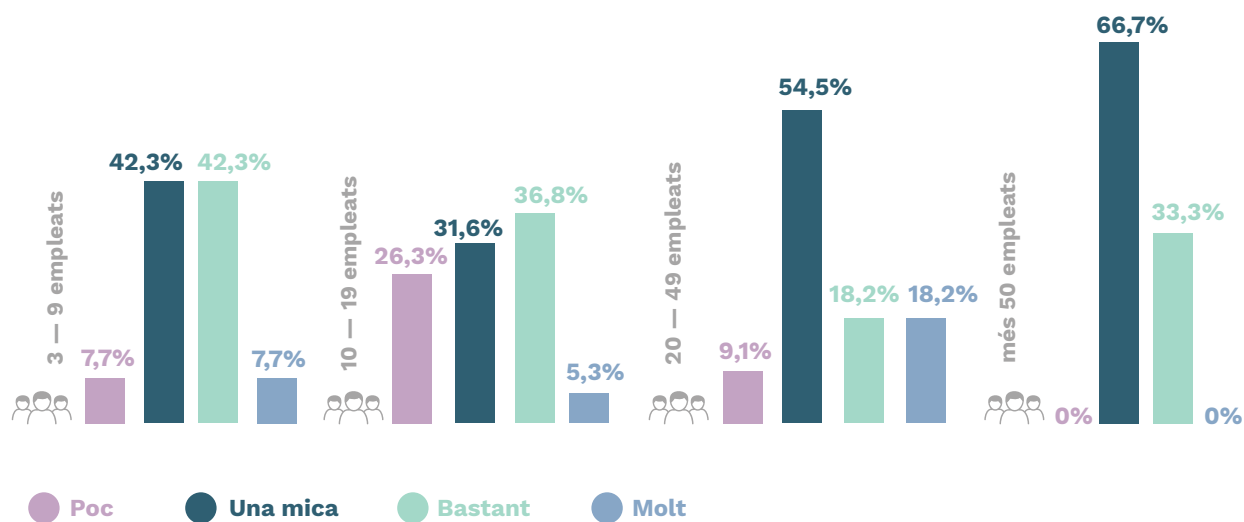
Font: Elaboració pròpia



Finalment, dins de la submostra d'empreses que han manifestat un augment de la cooperació, es pregunta sobre la intensitat de l'increment com a conseqüència de la crisi. En general, les empreses manifesten uns augments positius que oscil·len entre «una mica» o «bastant», amb percentatges que en alguns segments sobrepassen el 40% de les empreses. En aquest cas, i al contrari del que ocorre en les variables anteriors, no s'observa una relació clara entre la dimensió empresarial i l'augment de la col·laboració local.

Figura 6.13 Graü d'augment de la cooperació amb empreses locals segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia





3.3

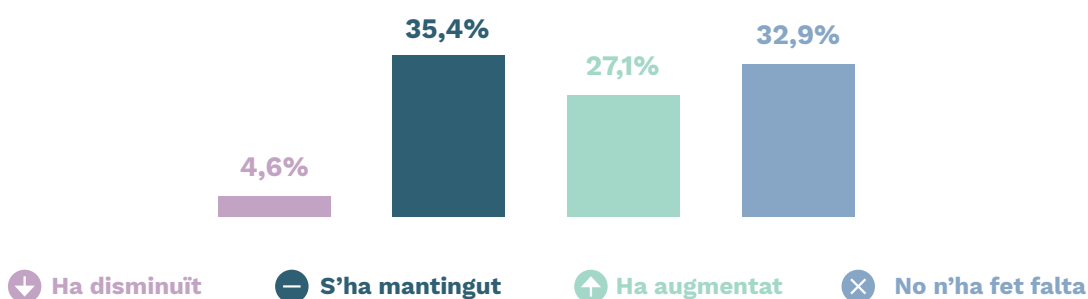
Dimensió: Inversió i finançament

- **Anàlisi general de la indústria valenciana**

En primer lloc, cal destacar com pràcticament un terç de les pimes industrials valencianes no ha necessitat finançament des del començament de la pandèmia. Entre les empreses que sí que l'han necessitat, la majoria han mantingut l'accés al finançament que tenien anteriorment, encara que un molt significatiu 27,1% l'ha vist augmentat. Únicament un percentatge xicotet de les empreses enquestades (un 4,6%) manifesta haver vist disminuir l'accés al finançament.

Figura 7.1 Accés al finançament respecte d'abans de la pandèmia

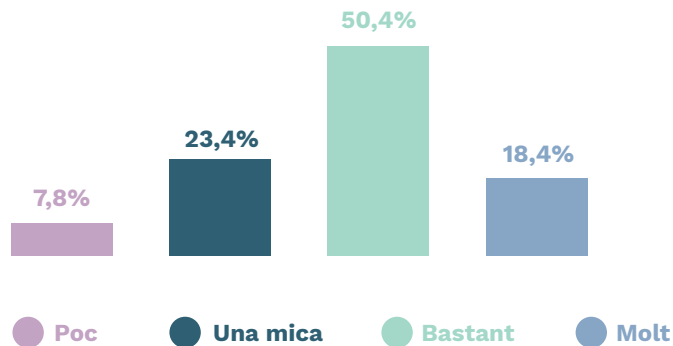
Font: Elaboració pròpia



Entre les empreses que han augmentat l'accés al finançament, se'ls ha preguntat sobre la intensitat de l'increment. Així, s'ha d'assenyalar que els augments han sigut molt rellevants, ja que quasi un 70% d'aquestes empreses declaren que l'accés al finançament s'ha incrementat bastant (50,4%) o molt (18,4%). Per la seua part, el pes de les empreses que diuen haver-hi experimentat poc d'increment en l'accés al finançament és reduït en aquesta submostra (7,8%).

Figura 7.2 Graus d'augment de l'accés al finançament

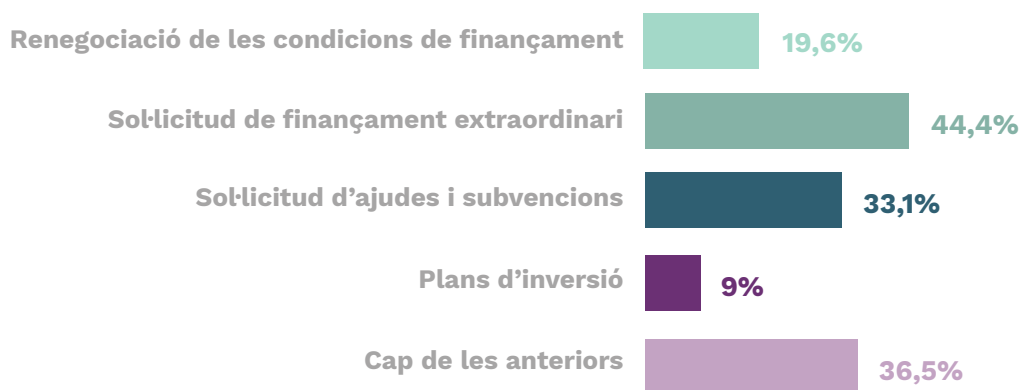
Font: Elaboració pròpia



Per a continuar duent a terme l'activitat, quasi la meitat de les pimes industrials valencianes entrevistades (el 44,4%) han hagut d'adoptar mesures específiques. Així, en primer lloc, destaca la sol·licitud de finançament extraordinari, seguida –en segon lloc– de la sol·licitud d'ajudes i subvencions (el 33,1% del total). En un nivell inferior de rellevància queden mesures com la renegociació de les condicions de finançament (19,6%) o la realització de plans d'inversió (9,0%).

Figura 7.3 Mesures que adopta l'empresa

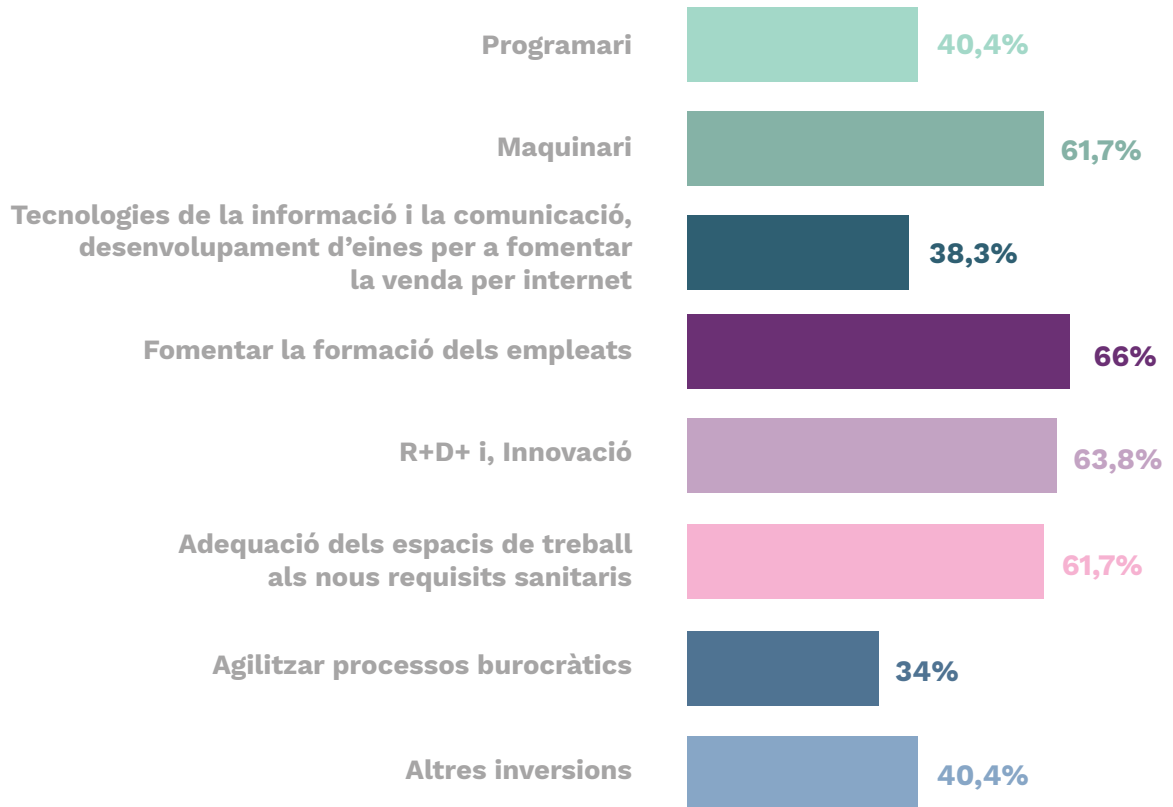
Font: Elaboració pròpia



En relació amb els aspectes en els quals han hagut d'invertir les empreses, el 9% ha realitzat plans d'inversió destinats fonamentalment, en primer lloc, a millorar la formació dels empleats (66%) i, en segon, a projectes de R+D+I (63,8%). En un nivell de menor popularitat s'han situat les inversions dirigides a adequar els espais de treball a les noves condicions sanitàries i a comprar maquinari.

Figura 7.4 Aspectes en què ha invertit l'empresa

Font: Elaboració pròpia

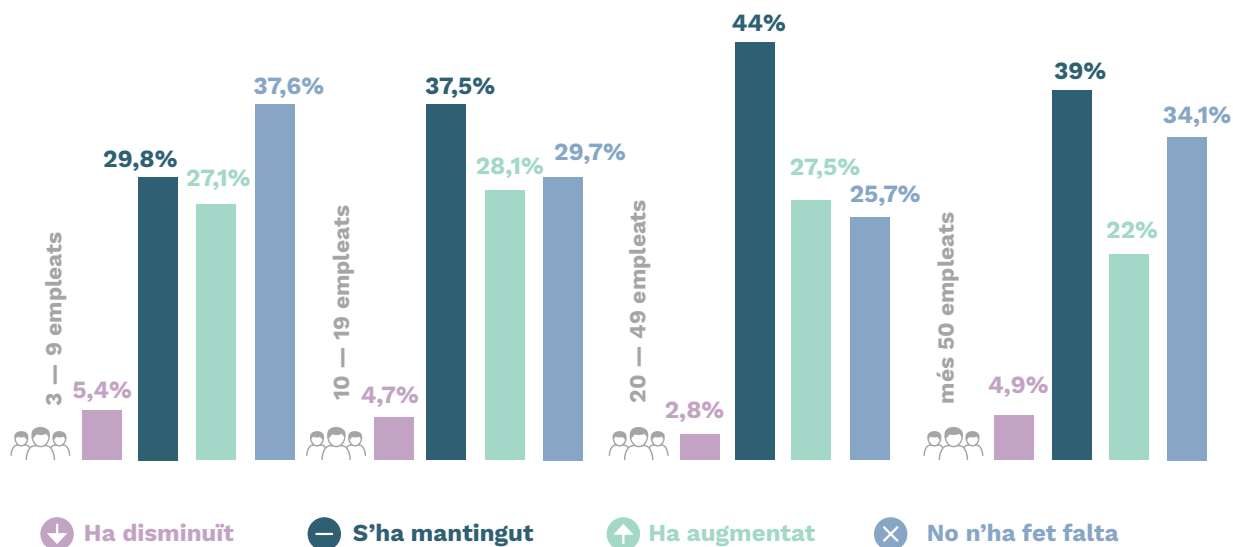


- ### Anàlisi segons la dimensió empresarial i el sector d'activitat

Quant a l'accés al finançament per part de les nostres pimes industrials, resulta oportú segmentar les dades obtingudes cara a una anàlisi més profunda i útil per a la presa de decisions. En primer lloc, més enllà de les dades generals, s'ha pretès representar les situacions que han patit les empreses d'acord amb la dimensió diferent que tenen. Així, en els diferents segments de grandària empresarial definits, es veu com el perfil d'empreses de més de cinquanta empleats resulta molt particular. D'aquesta manera, mentre que en la resta dels segments disminueix el pes d'empreses que no han necessitat finançament segons que augmenta la dimensió, entre les més grans canvia significativament la tendència (augmentant). El mateix ocorre amb el percentatge d'empreses que redueixen l'accés al finançament (decreix amb la grandària empresarial, encara que augmenta entre les més grans) i amb la quantitat que hi ha mantingut l'accés (s'incrementa segons que augmenta la dimensió, excepte entre les pimes més grans).

Figura 7.5 Accés al finançament respecte d'abans de la pandèmia segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia



En segon lloc, s'ha volgut diferenciar l'accés al finançament segons el sector d'activitat al qual pertany l'empresa. Una vegada més, en relació amb l'evolució de l'accés al finançament, s'identifiquen una sèrie d'indústries sense una diferenciació especial respecte al comportament positiu del conjunt. És el cas de sectors com el calcer, el moble, el metall o el cartó i embalatge, indústries on majoritàriament s'ha mantingut o ha augmentat l'accés al finançament (tot i el nombre significatiu d'empreses que no l'ha necessitat). El sector tèxtil també respon al perfil general, encara que la quantitat d'empreses que no han necessitat finançament és molt inferior (i superior al volum de les que l'han mantingut).

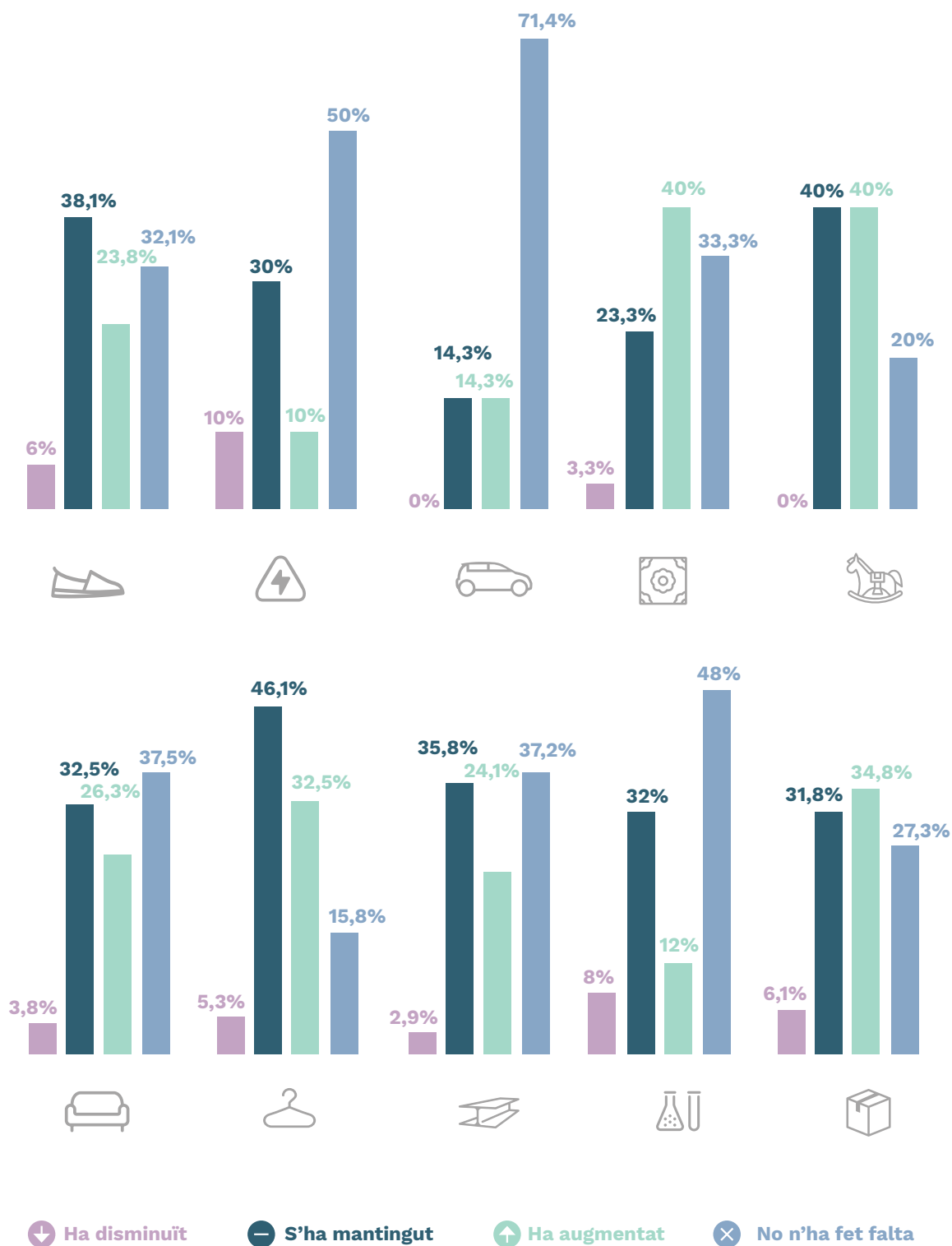
En una situació encara més positiva es trobarien les indústries ceràmica i del joguet, amb els percentatges més elevats d'empreses que declaren haver augmentat l'accés al finançament (i amb un nombre reduït de pimes que l'han disminuït). No obstant això, en canvi, el nombre d'empreses ceràmiques que han mantingut l'accés al finançament és clarament inferior als valors mitjans.

En sentit diferent s'identifiquen sectors com el químic o l'energètic, els quals mostren dues subpoblacions diferents: la meitat de les empreses no han tingut necessitat d'accés a finançament, mentre l'altra meitat ha tingut més casos de reducció del finançament i més pocs exemples d'augment.

Esment a banda mereix el sector automoció, el qual, amb característiques particulars ja comentades, manifesta no tindre necessitat d'accés a finançament en un 71,4% dels casos. A més, compta amb un volum de pimes que han augmentat l'accés idèntic al de les que l'han mantingut (14,3%), i és nul el nombre d'empreses que l'han reduït.

Figura 7.6 Accés al finançament respecte d'abans de la pandèmia segons sector d'activitat

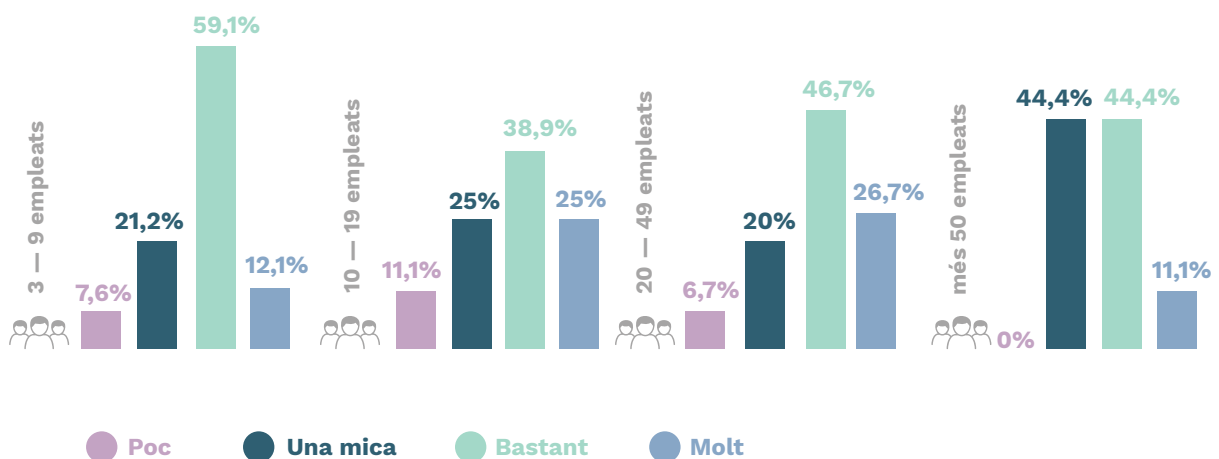
Font: Elaboració pròpia



Més concretament, entre la submostra de pimes industrials que declaren haver augmentat l'accés al finançament, i atesos els diferents segments de dimensió proposats, els tres més xicotets tenen un perfil similar; es veu de nou com el subgrup d'empreses de més de cinquanta empleats torna a ser singular. Així, mentre que en la resta dels segments ha incrementat molt el grau d'accés a finançament segons que augmenta la dimensió empresarial, entre les pimes més grans canvia radicalment l'accés a la baixa (i és fins i tot més baix que en les micropimes).

Figura 7.7 Graus d'augment de l'accés al finançament segons dimensió empresarial

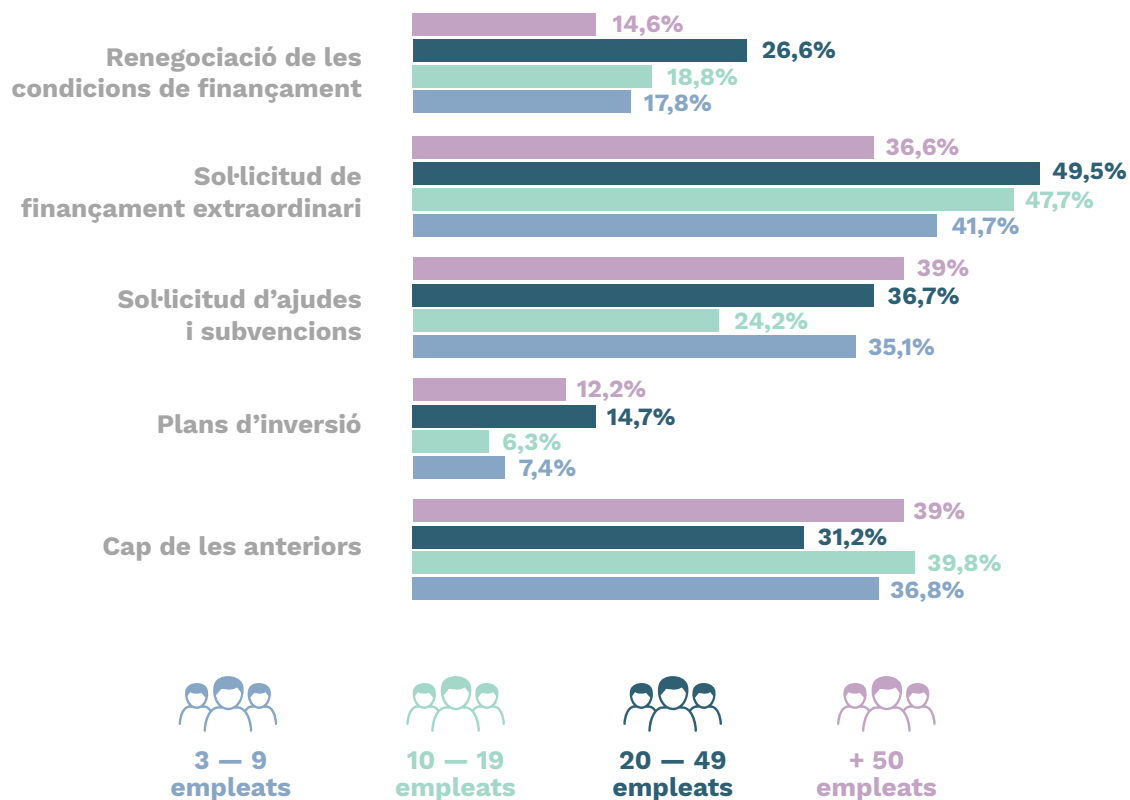
Font: Elaboració pròpia



D'altra banda, en relació amb les mesures financeres que adopten les pimes industrials valencianes segons la grandària, s'observen dos patrons de comportament diferents. Així, mesures com sol·licitar finançament extraordinari o la renegociació de les condicions de finançament són més utilitzades a dimensió empresarial més gran. Això sí, no és així entre les pimes més grans, en què se'n redueix l'ús. D'altra banda, independentment del perfil d'empresa, l'ús de la sol·licitud d'ajudes i subvencions és bastant homogeni excepte per a les empreses entre deu i dènou empleats. D'altra banda, respecte als plans d'inversió, també els utilitzen significativament les empreses més grans.

Figura 7.8 Mesures que adopta l'empresa segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia



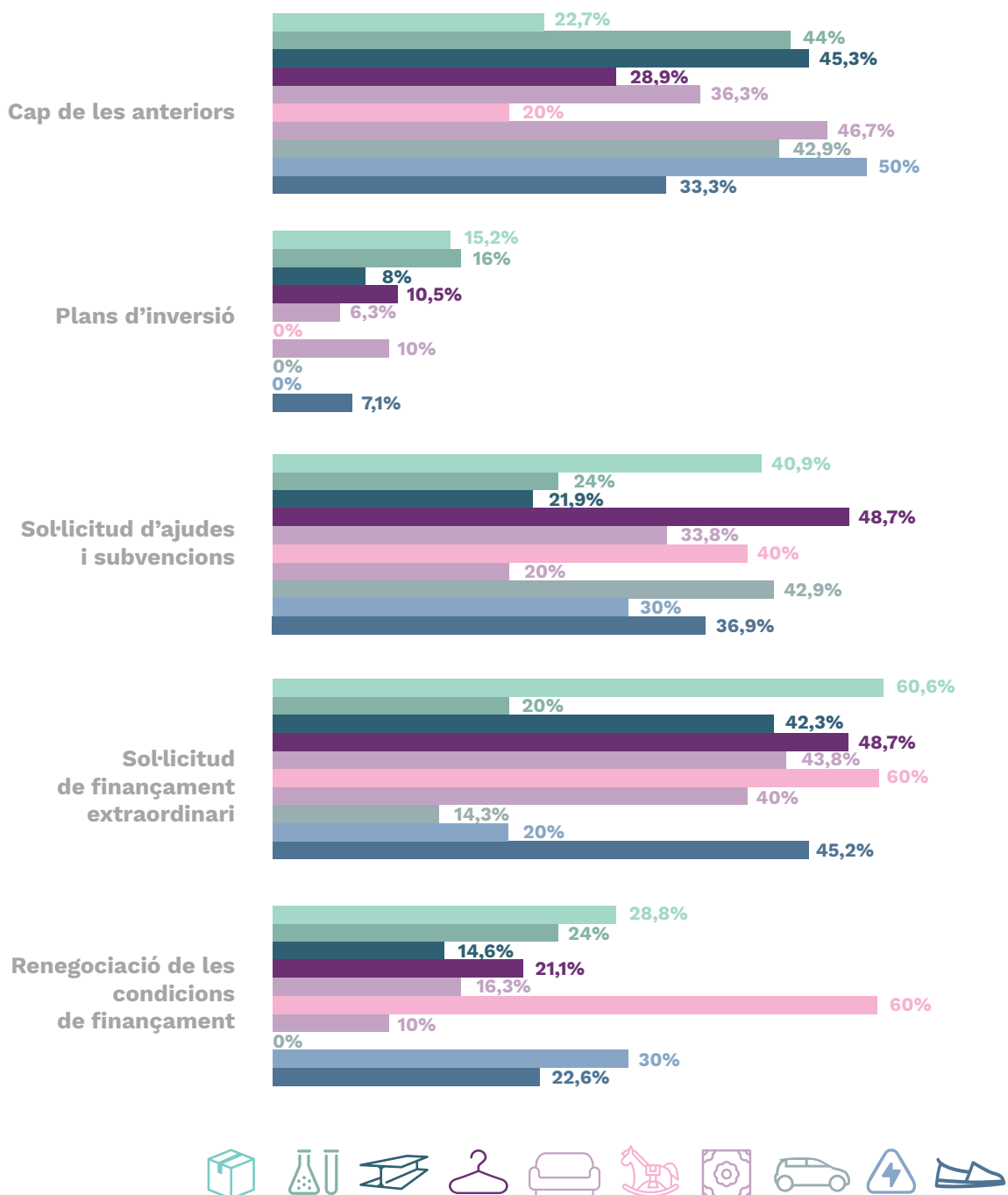
A més, si se segmenta l'ús de les diferents mesures financeres segons el sector d'activitat, també s'evidencien algunes diferències interessants. Així, s'observen sectors molt ajustats al perfil general de la pime industrial valenciana. Seria el cas d'indústries tradicionals valencianes com el calcer, el moble, el tèxtil i el metall, i també el sector químic. No obstant això, sorgeixen particularitats. Entre les més destacades, l'ús de subvencions i ajudes en el sector tèxtil (clarament per damunt de la mitjana), la menor utilització de finançament extraordinari en el químic i el fet que el metall use majoritàriament un altre tipus de mesures diferents a les exposades.

En segon lloc, es constata un grup de sectors amb perfils molt diferents al general, amb nivells d'ús de les mesures assenyalades molt per damunt o per davall dels valors mitjans. És el cas de la indústria energètica, on s'usa més la renegociació de les condicions de finançament i –sobretot– altres mesures diferents, i s'utilitza més poc el finançament extraordinari i els plans d'inversió (no es donen en la mostra utilitzada). També del sector automoció, amb un ús nul tant dels plans d'inversió com de la renegociació de les condicions de finançament, una utilització menor del finançament extraordinari, i on les úniques mesures substancials són la sol·licitud de subvencions i ajudes, i altres mesures alternatives. En el cas de la indústria ceràmica també les altres mesures alternatives són les preses principalment en el sector, i es fan servir més poc la renegociació de les condicions de finançament i la sol·licitud de

subvencions i ajudes. Finalment, els casos del sector joguet i del cartó i l'embalatge coincideixen en un ús més considerable de mesures com la sol·licitud de finançament extraordinari i la renegociació de les condicions de finançament. No obstant això, mentre la indústria juguetera no utilitza els plans d'inversió, la del cartó i embalatge ho fa clarament per damunt de la mitjana.

Figura 7.9 Mesures que adopta l'empresa segons sector d'activitat

Font: Elaboració pròpia



D'altra banda, entre els aspectes en els quals ha invertit l'empresa, s'ha de destacar que el 80% de les empreses entre 50 i 250 empleats duen a terme inversions en set dels huit aspectes esmentats (únicament una minoria del 20% manifesta fer altres inversions addicionals). Per altres inversions els enquestats s'han referit a actuacions com ara màrqueting, adquisició de maquinària i equips, de plaques fotovoltaïques o de vehicles industrials i naus industrials.

Les empreses entre vint i quaranta-nou treballadors sobreïxen a fomentar la formació dels empleats (81,3%) i en maquinari i R+D+I - innovació (totes dues amb un 68,8%). Els aspectes on menys inversió ha fet es refereixen a altres inversions (25%) i les tecnologies de la informació i la comunicació (31,3%).

El cas de les empreses entre deu i dènou empleats és diferent, ressalten les inversions en maquinari i altres inversions (totes dues amb un 75%). Pel costat negatiu, crida l'atenció la més poca atenció a aspectes com el programari, les tecnologies de la informació i la comunicació, fomentar la formació dels empleats, adequar els espais de treball als nous requisits sanitaris o agilitzar processos burocràtics (tots amb un 37,5% dels casos).

Finalment, dins del perfil de les micropimes, la inversió predomina en aspectes com adequar els espais de treball als nous requisits sanitaris (72,2%) i fomentar la formació dels empleats i R+D+I i innovació (tots dos amb el 61,1% dels casos).

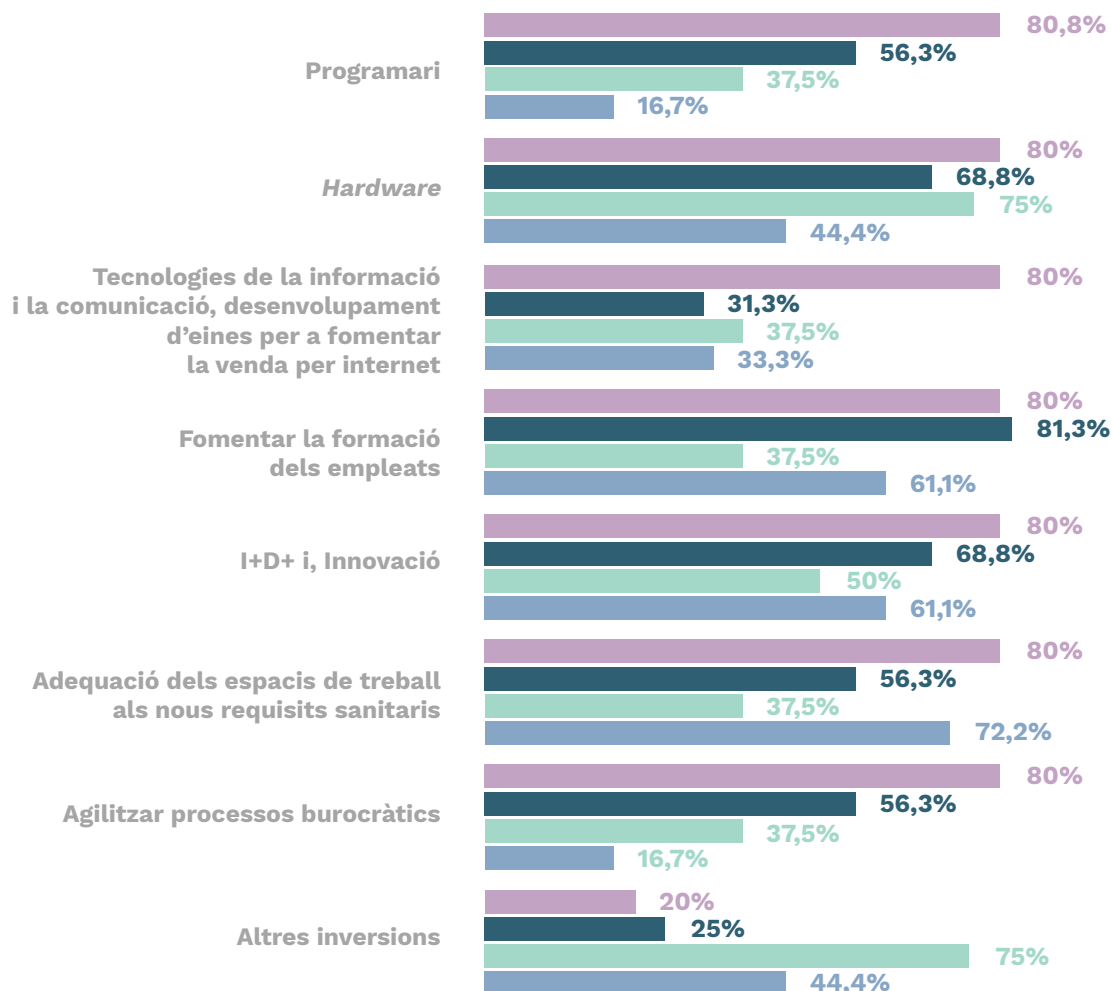
Novament es pot observar un patró d'una correlació elevada entre la inversió d'un determinat aspecte i la dimensió empresarial. Així, aspectes com la inversió en programari o agilitzar processos burocràtics es donen de manera creixent com més empleats té l'empresa. Encara que no tan clarament, també hi ha la mateixa circumstància per al cas del maquinari.

També es percep en alguns aspectes un patró de comportament singular del segment de dimensió més gran. Així, la inversió en tecnologies de la informació i la comunicació és molt més gran que en la resta dels segments (on guarda certa homogeneïtat).

Anàlogament, hi ha uns quants aspectes on el grup de micropimes també actua de manera particular (sense respondre al patró descendent). És el cas de la resta d'aspectes ja ressenyats (adequar els espais de treball als nous requisits sanitaris, fomentar la formació dels empleats i R+D+I i innovació), on es pot diferenciar una inversió més gran d'aquest perfil d'empresa del qual seria esperable.

Figura 7.10 Aspectes en els quals ha invertit l'empresa segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia




3 – 9
empleats


10 – 19
empleats


20 – 49
empleats


+ 50
empleats



3.4

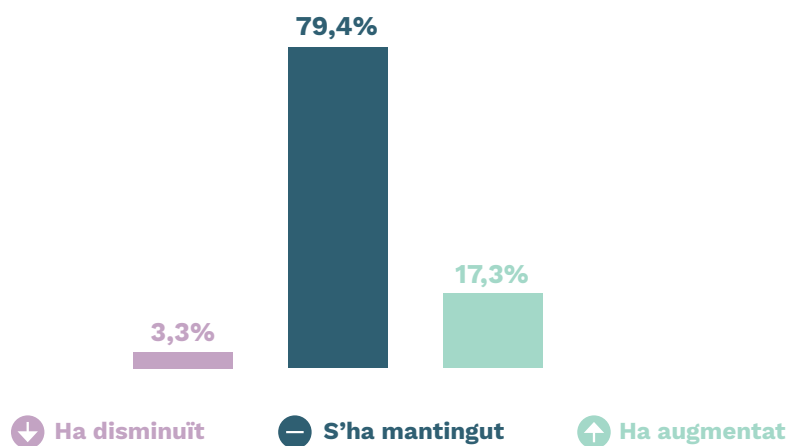
Dimensió: Models de negoci, estratègies de mercat i internacionalització

- **Anàlisi general de la indústria valenciana**

Respecte al model de negoci de les empreses participants, en primer lloc, cal assenyalar que la gran majoria (el 79,4%) han indicat que no han canviat l'oferta dels productes o serveis que ofereixen als clients respecte d'abans de la pandèmia. Únicament, un marginal 3,3% de les pimes enquestades ha disminuït l'oferta de productes enfront del 17,3% que l'ha incrementada durant el període.

Figura 8.1 Oferta de productes/serveis

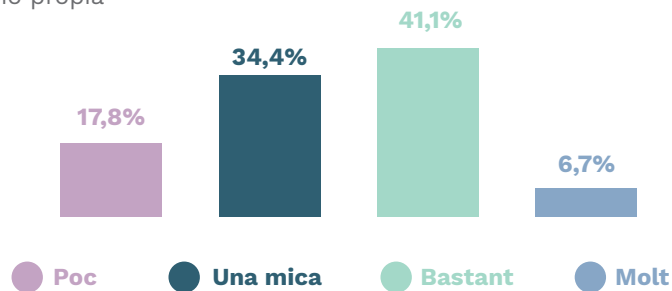
Font: Elaboració pròpia



Entre les poques empreses que han augmentat l'oferta, el 41,1% de les empreses exposa que ho han fet en bastant grau, seguit del 34,4% que declara que ha sigut una mica significatiu. D'altra banda, el 17,8% d'aquestes empreses respon que el grau d'augment ha sigut poc significatiu mentre que només una part xicoteta (el 6,7%) afirma que ha sigut molt significatiu.

Figura 8.2 Grau d'augment de l'oferta de productes/serveis

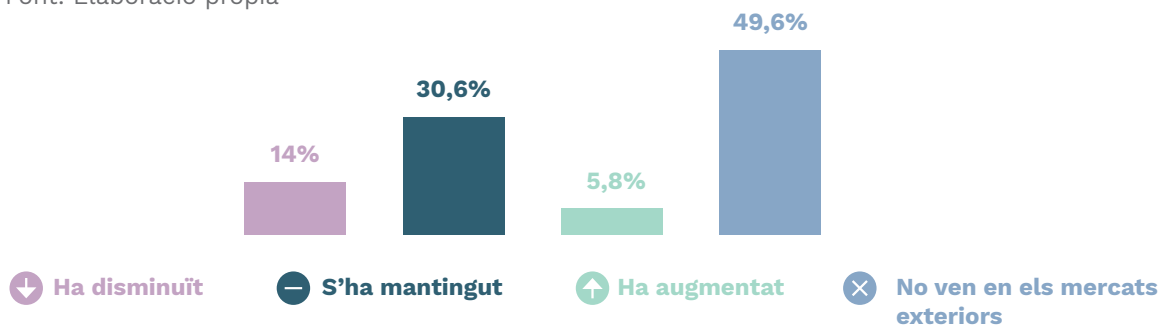
Font: Elaboració pròpia



La meitat de les empreses enquestades (49,6%) no venen en els mercats exteriors. Entre les que sí que ho fan, la majoria (el 30,6% del total) ha mantingut igual les vendes en altres països, davant del 14% que indica que les han disminuïdes respecte d'abans de la pandèmia. Només un 5,8% de les empreses indica que s'han incrementat les vendes en mercats exteriors des de llavors.

Figura 8.3 Vendes en mercats exteriors

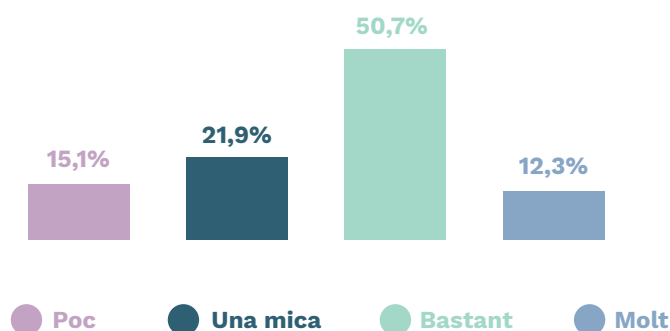
Font: Elaboració pròpia



Específicament entre el 14% d'empreses que han disminuït les vendes en l'exterior, s'ha de puntualitzar que la majoria (el 63%) indica que la reducció ha sigut bastant o molt important. Entre la resta s'identifica la disminució com una mica (21,90%) o poc important (15,1%).

Figura 8.4 Grau de disminució de les vendes en mercats exteriors

Font: Elaboració pròpia

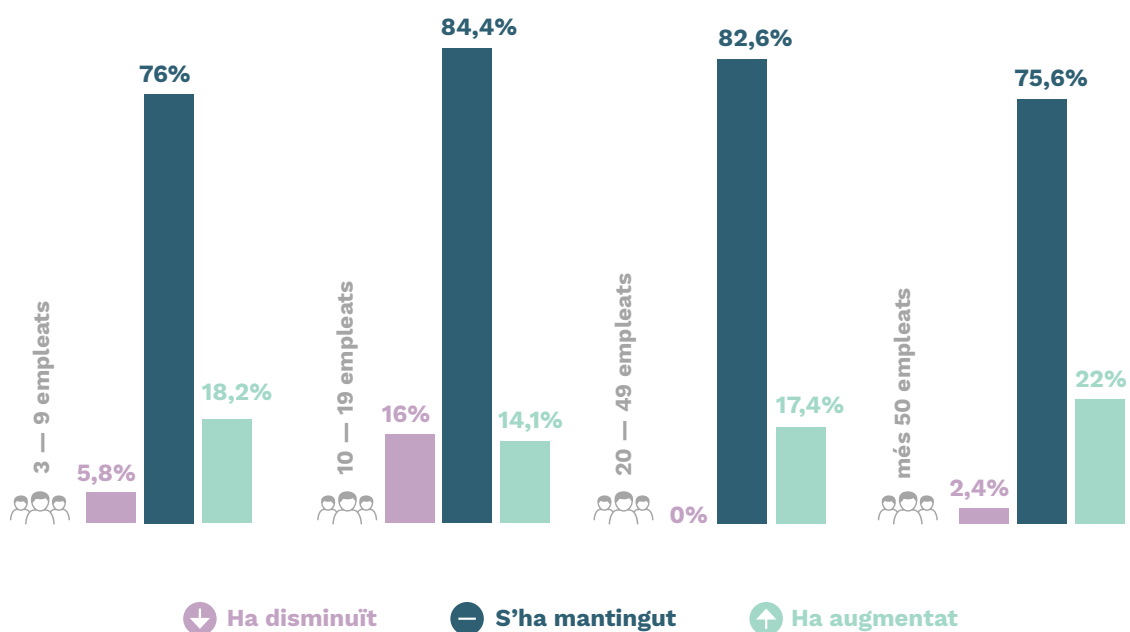


• Anàlisi segons la dimensió empresarial i el sector d'activitat

Pel que fa al model de negoci de les empreses enquestades, en primer lloc, cal aclarir que una amplíssima majoria (entre el 75,6% i el 84,4%, segons segment) han assenyalat que no han canviat l'oferta dels productes o serveis que ofereixen als clients respecte d'abans de la pandèmia. Únicament, una quantitat residual de les pimes enquestades ha rebaixat l'oferta de productes, exceptuant el segment de deu a dènou empleats on el percentatge arriba fins al 16%. Finalment, la proporció d'empreses que declara un augment en l'oferta és similar en totes les categories i oscil·la entre un 14,1% per a les empreses de deu a dènou empleats i el 22% per a les de més de cinquanta treballadors.

Figura 8.5 Oferta de productes/serveis segons dimensió empresarial

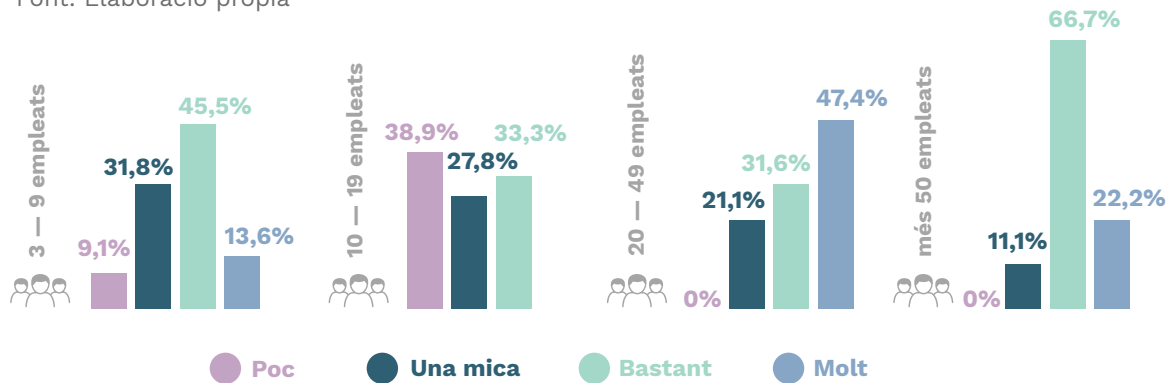
Font: Elaboració pròpia



En centrar-nos en el grau d'augment de l'oferta de productes o serveis, s'observa com els percentatges són diversos segons el segment de dimensió. Per a les empreses més grans, i també per a les més xicotetes, predomina l'opció de bastant amb el 66,7% i el 45,5%, respectivament. Els segments intermedis tenen configuracions diverses. El de deu a dènou empleats presenta percentatges molt similars per a les opcions de poc (38,90%), una mica (27,80%) i bastant d'augment (33,30%). Finalment, en el segment de vint a quaranta-nou empleats predomina l'opció de molt d'augment (47,40%) sobre bastant (31,60%) i una mica (21,10%).

Figura 8.6 Grau d'augment de l'oferta de productes/serveis segons dimensió empresarial

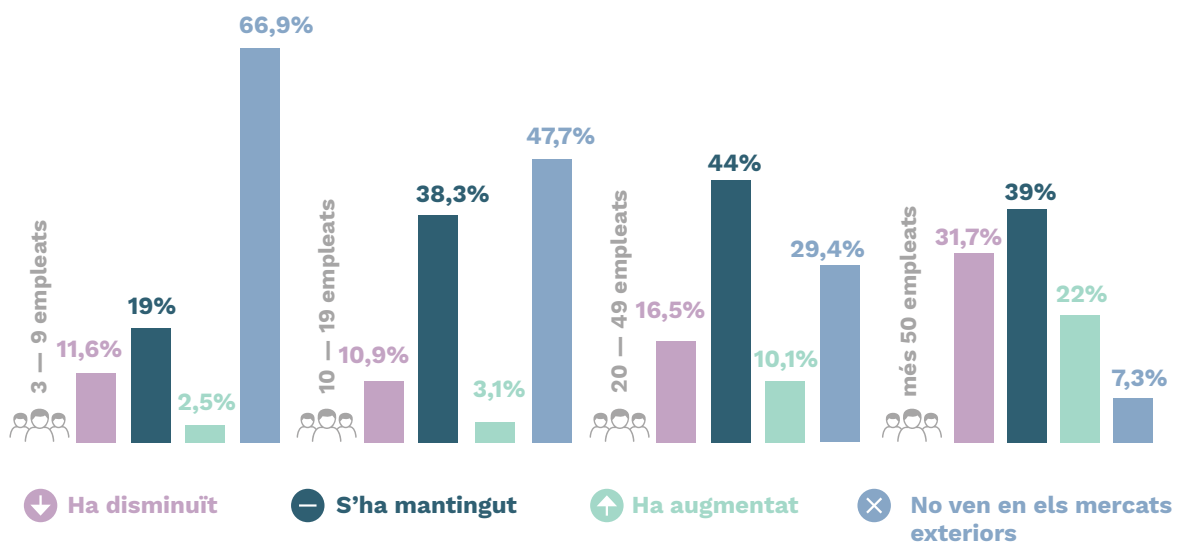
Font: Elaboració pròpia



Respecte a les vendes en mercats exteriors, hi ha diferències significatives entre segments de grandària. Per a les empreses més xicotetes s'observa clarament una activitat exportadora més baixa (el 66,9% no exporta) i tan sols el 2,5% de les que ho fan declara augmentar les vendes. Entre les micropimes que exporten, les opcions més populars han sigut el manteniment (19%) o la disminució (11,6%) de les vendes. Per a les empreses més grans, que tendeixen a exportar més que la resta, l'opció que predomina és la del manteniment de les exportacions (39% per a les de més de cinquanta empleats i 44% per a les que tenen entre vint i quaranta-nou empleats). En els mateixos segments s'aprecia un increment lleuger, encara que també és més alt el percentatge d'empreses que declara una disminució de les exportacions en comparació amb les que declaren un augment. Finalment, per a les empreses de deu a dènou empleats trobem un gran percentatge no exportador (47,7%) i una majoria aclaparadora del manteniment de les vendes per a les que sí que tenen vendes a l'estranger (38,3%).

Figura 8.7 Vendes en mercats exteriors segons dimensió empresarial

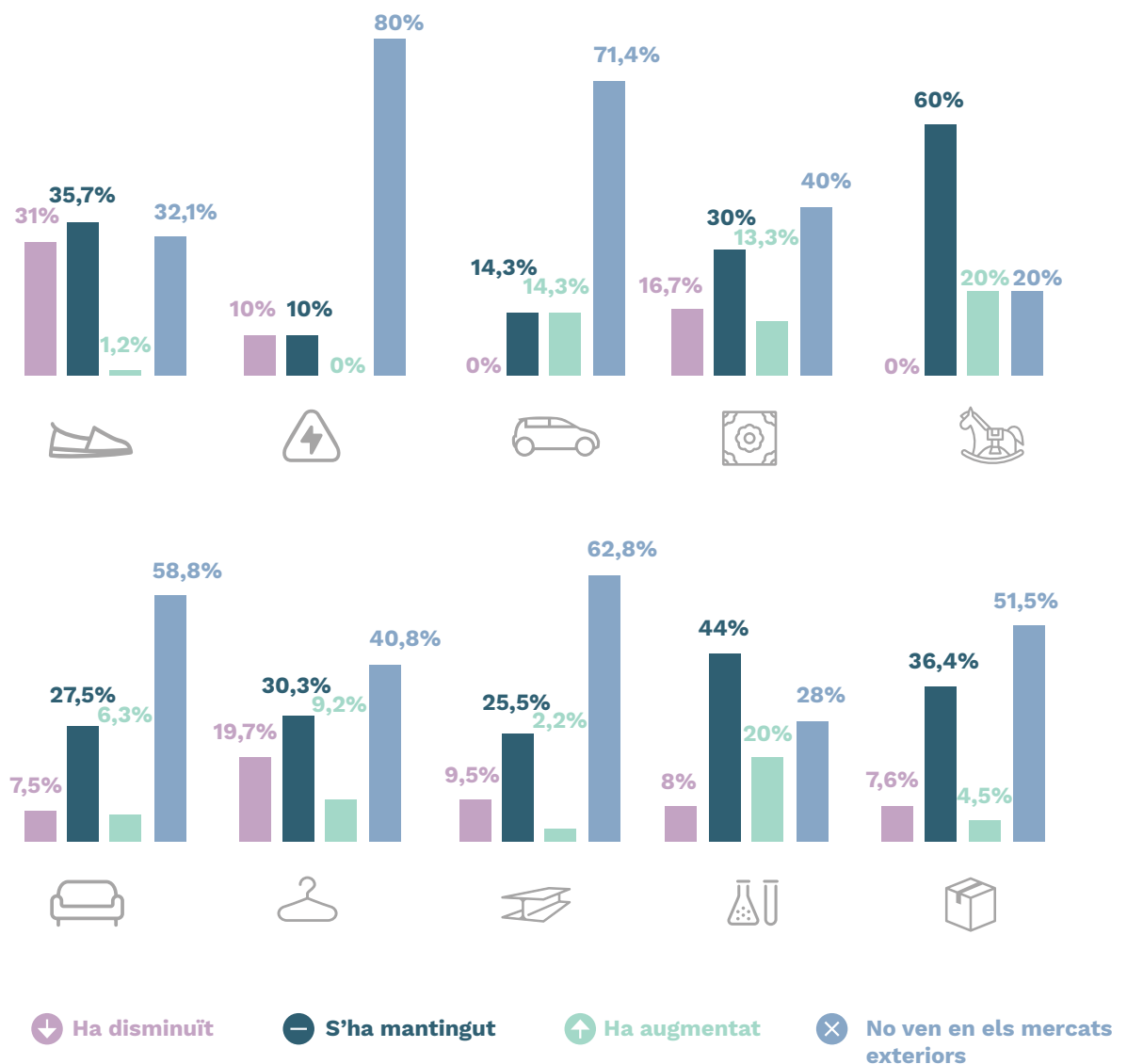
Font: Elaboració pròpia



A escala sectorial, s'observa com hi ha certa disparitat quant a l'impacte de la pandèmia sobre les vendes en mercats exteriors. El sector químic i el del joguet són els que lideren l'augment d'exportacions amb valors del 20%. Altres sectors que milloren també les exportacions són el de l'automoció, el ceràmic o el tèxtil, encara que amb valors més moderats. Pel que fa a la disminució de les vendes, destaca el percentatge del sector del calcer, on un 31% de les empreses declara que s'ha disminuït l'activitat comercial a l'exterior. També és notable la disminució en el sector del moble amb un 19,7%. Finalment, en quasi tots els sectors analitzats, cal destacar que el percentatge d'empreses que manté el nivell d'exportacions és la resposta més popular en la majoria dels casos d'empreses que operen en l'exterior.

Figura 8.8 Vendes en mercats exteriors segons sector d'activitat

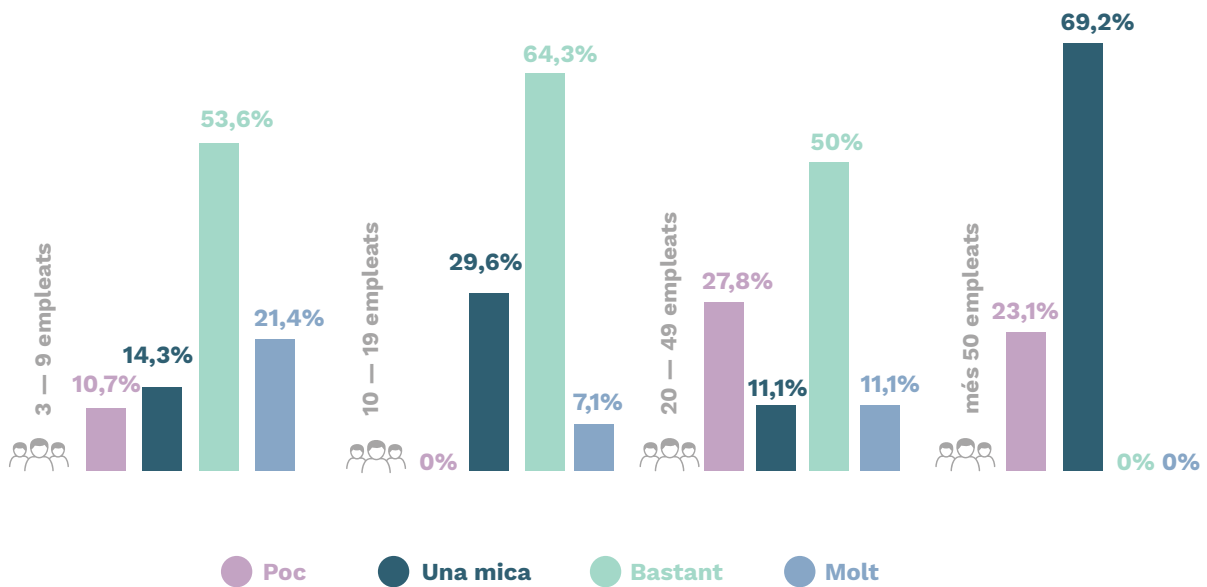
Font: Elaboració pròpia

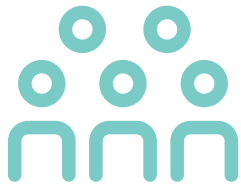


Més concretament, entre les empreses que han disminuït les vendes en mercats exteriors, es pot observar com el decrement ha sigut bastant significatiu; predomina en els tres segments de més poca grandària (amb percentatges entre el 50% i el 64,3%). En el segment de més poca grandària, de tres a nou empleats, s'observa com la segona opció més freqüent (21,4%) ha sigut la disminució molt significativa de les vendes exteriors. Pel que fa a les més grans, el més rellevant és que el grau de disminució ha sigut més limitat, amb absència de rebaixes molt o bastant significatives (una mica significativa és la resposta més popular amb el 69,2% de les contestacions).

Figura 8.9 Grau de disminució de les vendes en mercats exteriors segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia





3.5

Dimensió: Persones

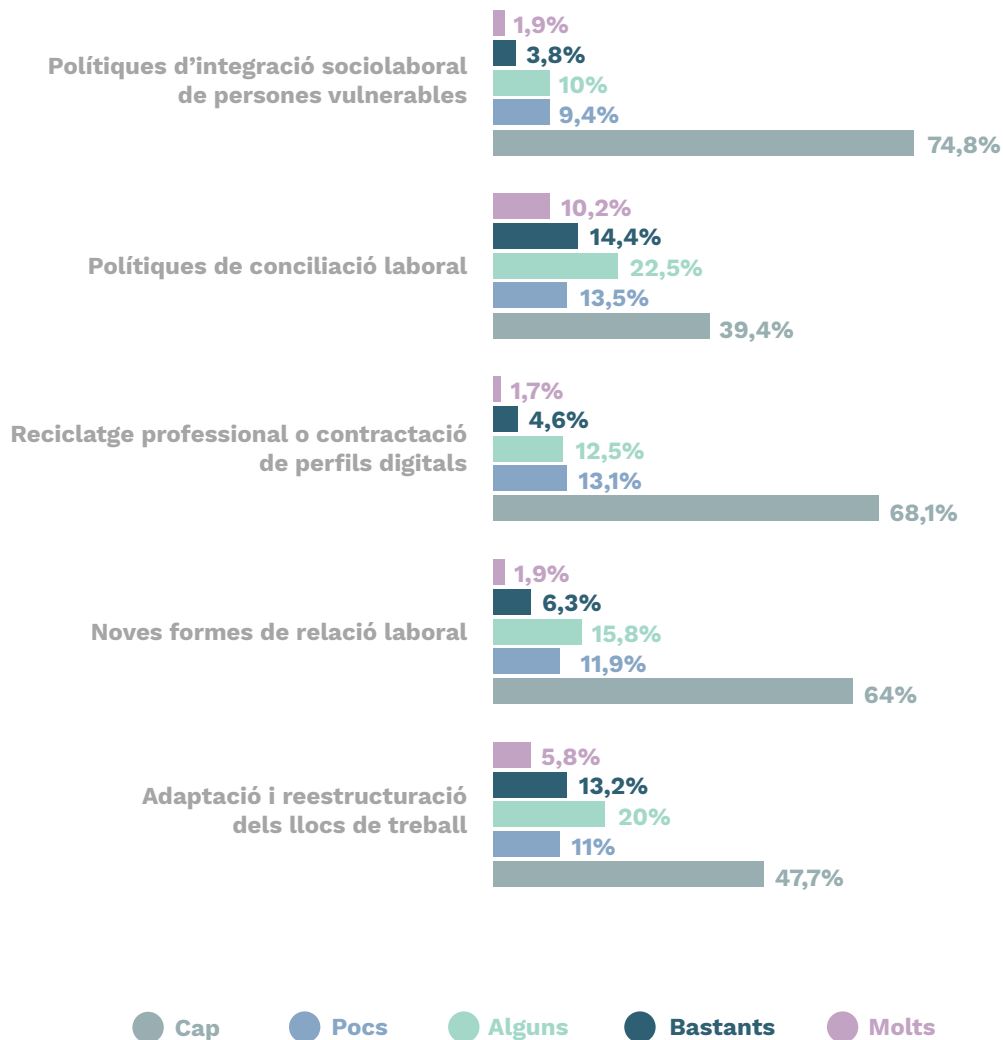
- **Anàlisi general de la indústria valenciana**

Per a adaptar-se a la nova situació en l'entorn de treball, les empreses han hagut de canviar en algun cas i incorporar en altres les polítiques de recursos humans. No obstant això, la majoria de pimes industrials manifesten no haver implementat, respecte d'abans de la pandèmia, cap de les mesures assenyalades. A continuació, entre les empreses que sí que ho han fet, s'analitzen els mecanismes principals utilitzats.

En termes generals, la majoria de les pimes industrials que fan canvis indiquen que en fan, en primer lloc, en relació amb les polítiques de conciliació laboral (un 10,2% del total). En concret, fan més ús del teletreball i de les reduccions de jornades laborals. En segon lloc, el 6,7% de les empreses que més canvis han implementat manifesten haver fet una adaptació i reestructuració dels llocs de treball.

Figura 9.1 Canvis en les polítiques de recursos humans

Font: Elaboració pròpia

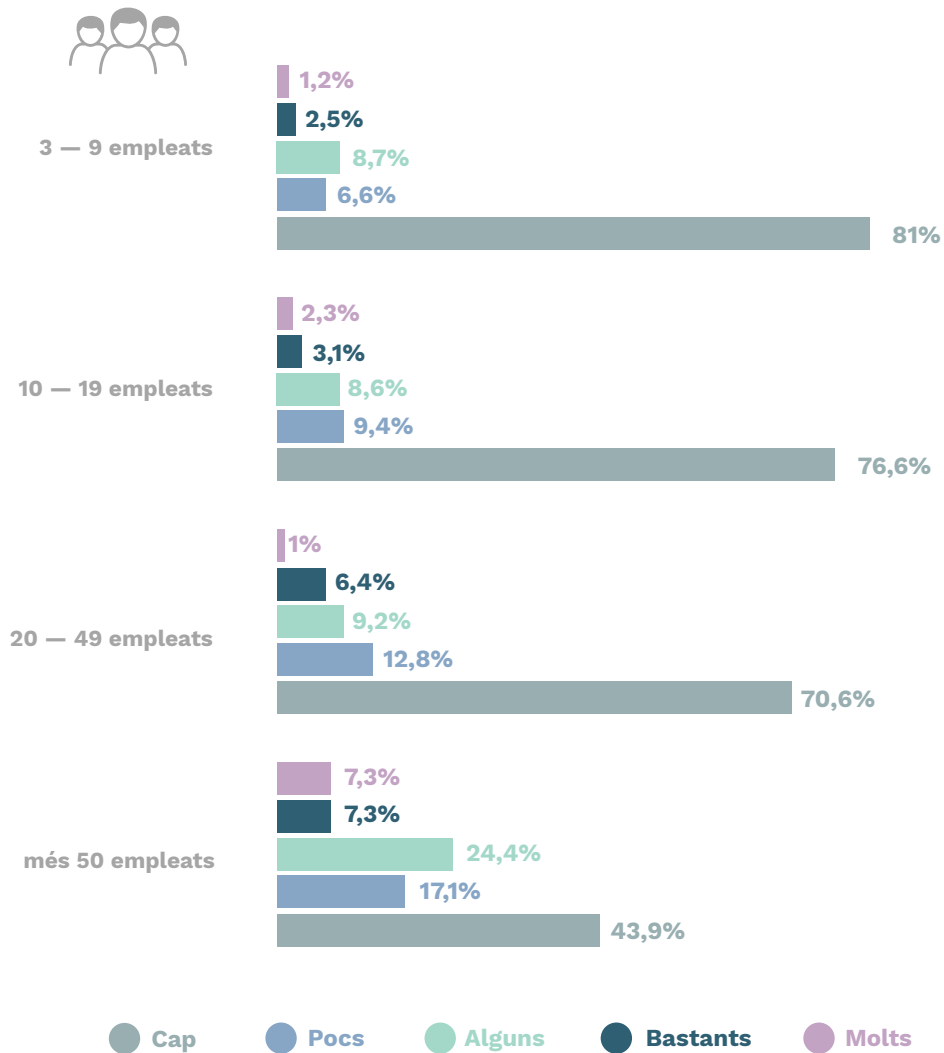


• Anàlisi segons la dimensió empresarial

La majoria de les pimes industrials no han incorporat cap canvi pel que fa a les polítiques d'integració sociolaboral de persones vulnerables. No obstant això, és el segment d'empreses de tres a nou treballadors el que destaca per ser el que fa més pocs canvis (el 81%), davant del 43,9% de les empreses de més de cinquanta empleats. Conseqüentment, els canvis en aquest àmbit els han fet fonamentalment les empreses més grans (el 56,1%). Més concretament, el 14,6% indica haver fet canvis molt o bastant significatius en les polítiques d'integració sociolaboral davant del 41,5% que n'han fet només algun o pocs.

Figura 9.2 Canvis en les polítiques d'integració sociolaboral de persones vulnerables segons dimensió empresarial

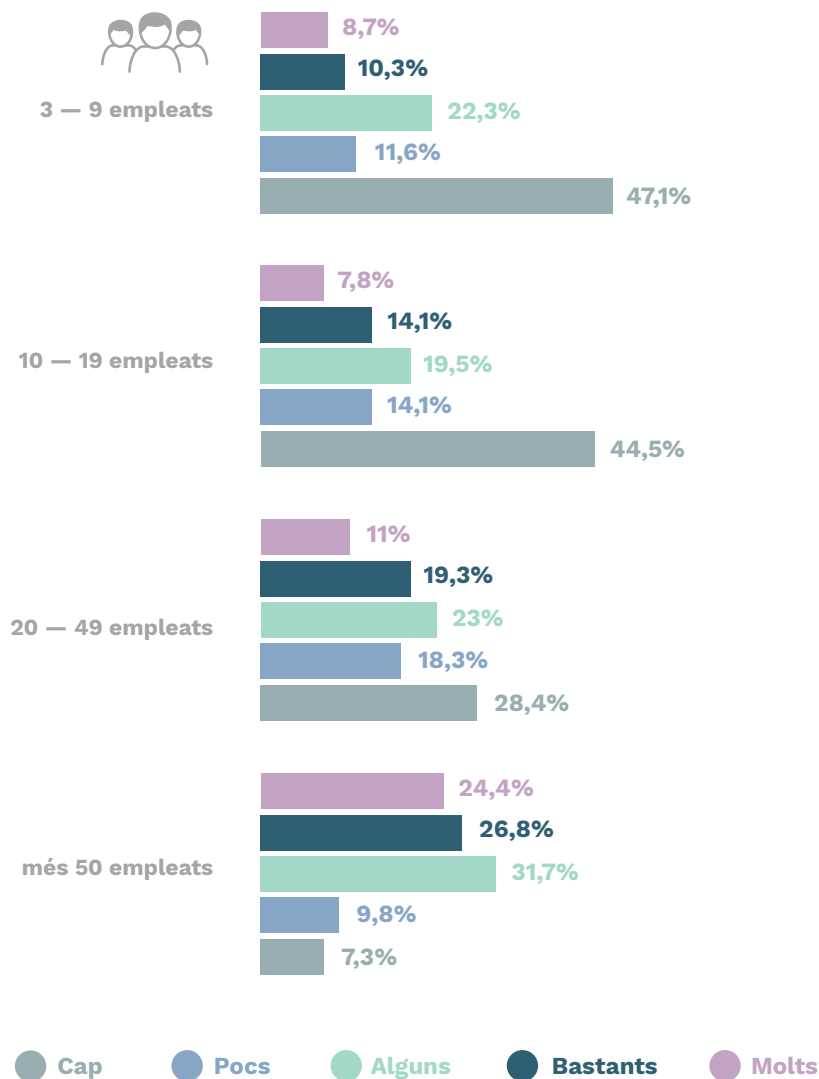
Font: Elaboració pròpia



Més de la meitat del conjunt de les empreses industrials valencianes han incorporat canvis en les seues polítiques de conciliació laboral. Segons que les empreses són més grans, també s'incrementa el nombre d'empreses que indiquen haver canviat les polítiques de conciliació laboral (32% en el cas d'empreses que tenen entre deu i dènou empleats, 33,9% en empreses que en tenen entre vint i quaranta-nou i 41,5% en les empreses de més de cinquanta empleats). No obstant això, només són les empreses més xicotetes (entre tres i dènou empleats) les que manifesten haver incorporat molts canvis.

Figura 9.3 Canvis en les polítiques de conciliació laboral segons dimensió empresarial

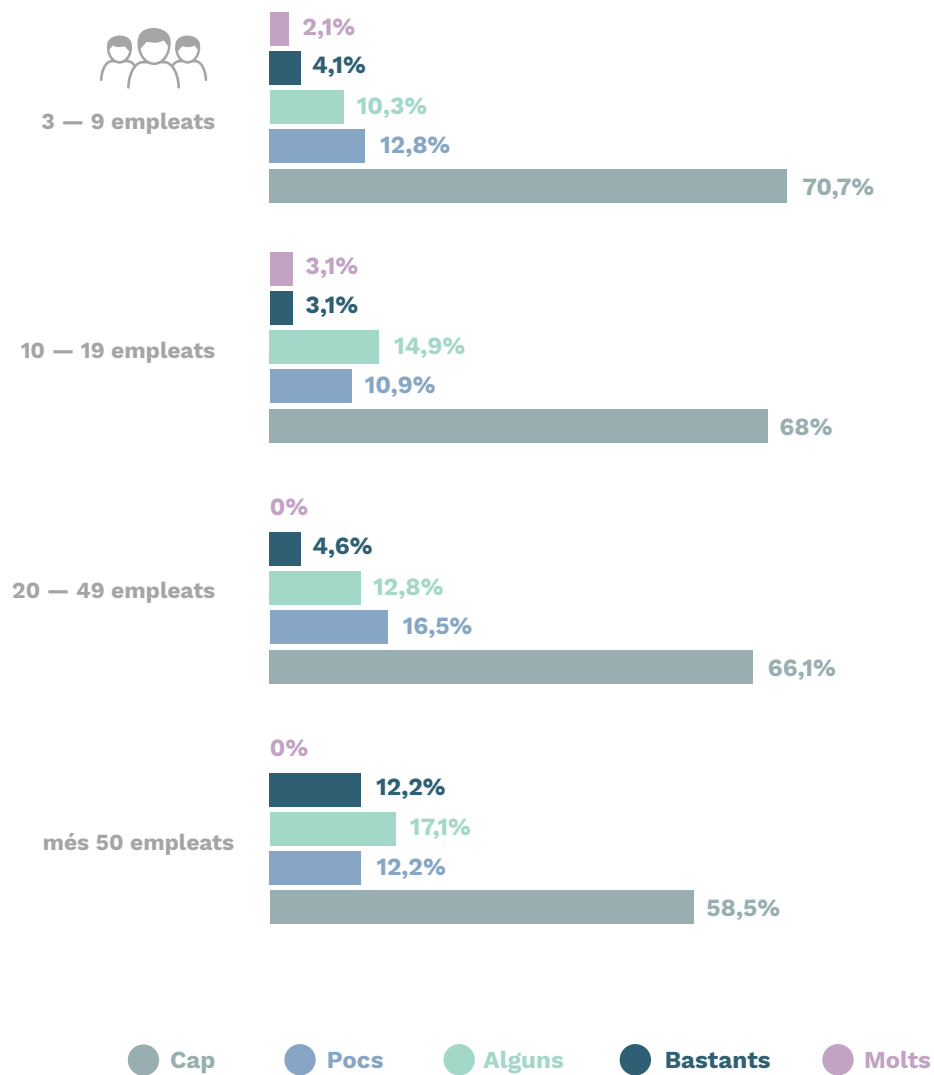
Font: Elaboració pròpia



En general, la majoria de les empreses enquestades no han incorporat cap canvi pel que fa a les polítiques de reciclatge professional o contractació de perfils digitals. No obstant això, com en les polítiques avaluades adés, és el segment d'empreses de tres a nou treballadors el que destaca per ser el que fa més pocs canvis (70,7%). No obstant, destaca que un 6,2% de les empreses que tenen entre tres i dènou empleats indica que han incorporat molts o bastants canvis, i són les empreses de més de cinquanta empleats les que han incorporat més modificacions (41,5%).

Figura 9.4 Canvis en les polítiques de reciclatge professional o contractació de perfils digitals segons dimensió empresarial

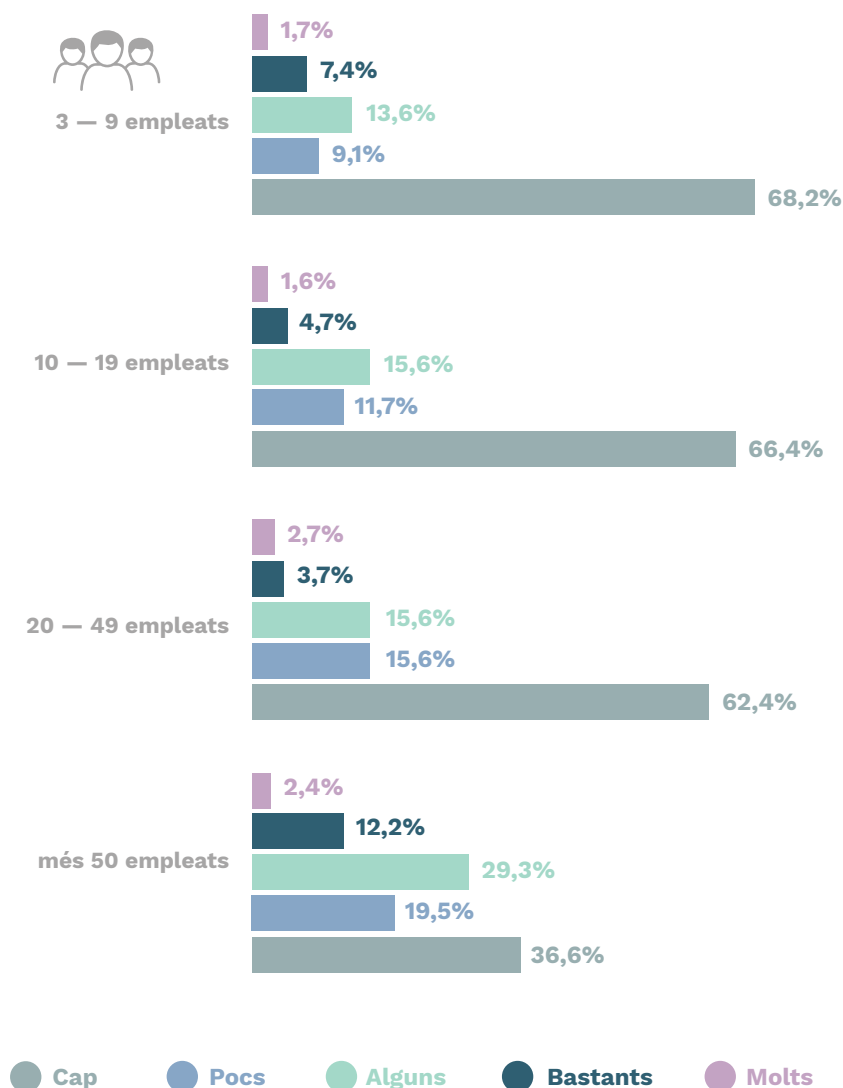
Font: Elaboració pròpia



El 63,4% de les empreses de més de cinquanta treballadors declara haver introduït canvis pel que fa a les formes de relació laboral (per exemple, *freelance*) davant del 31,8% de les empreses de tres a nou empleats. Una tendència que decreix segons que disminueix la grandària de l'empresa.

Figura 9.5 Noves formes de relació laboral segons dimensió empresarial

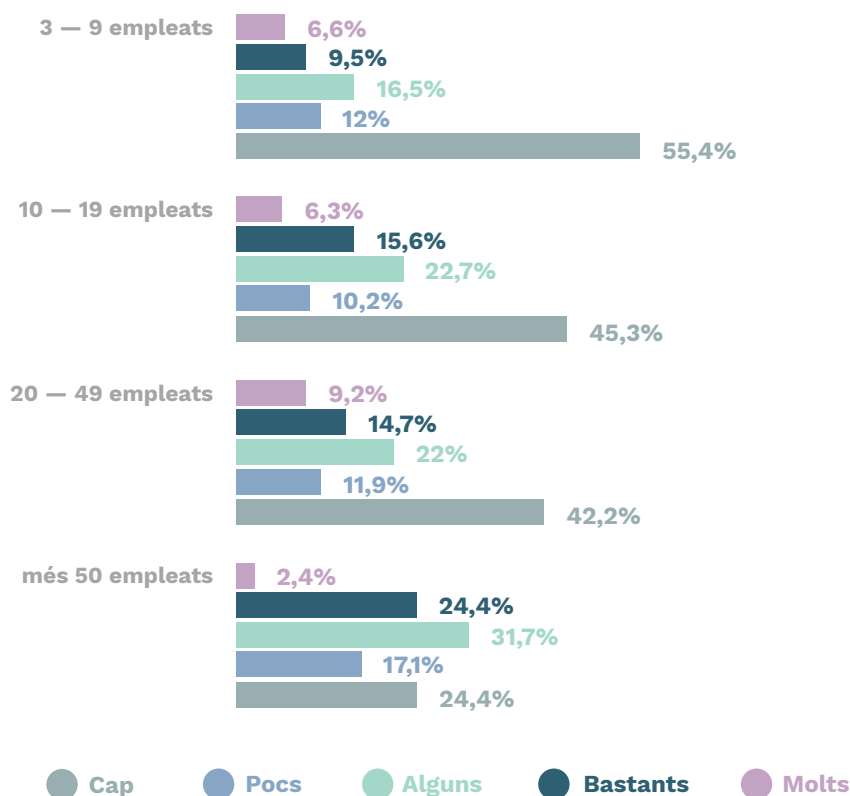
Font: Elaboració pròpia



L'adaptació i reestructuració dels llocs de treball, junt amb la conciliació laboral, és la política de recursos humans en què més canvis han fet les pimes industrials valencianes en el conjunt. Com en les polítiques analitzades més amunt, són les empreses de més de cinquanta empleats les que han incorporat més canvis (el 75,6%) davant del 44,6% de les empreses de tres a nou empleats. En contraposició, només el 24,4% de les empreses de més de cinquanta empleats manifesta no haver fet cap canvi enfront del 55,5% de les empreses de tres a nou empleats.

Figura 9.6 Adaptació i reestructuració dels llocs de treball segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia



En general, el segment d'empreses de tres a nou treballadors destaca per ser el que fa més pocs canvis en les polítiques de recursos humans respecte de les que tenien abans de la pandèmia. En totes les polítiques avaluades, el nivell de no fer cap canvi és el més alt del conjunt de pimes industrials valencianes enfront de les empreses de més de cinquanta empleats que són les que més canvis han fet en les polítiques de recursos humans.

Finalment, i com es pot observar, en tots els casos, les mesures que les empreses adopten prioritàriament són les que responen a l'objectiu de continuar amb l'activitat i el funcionament de l'empresa. Tant les polítiques de conciliació laboral (flexibilitat laboral i teletreball) com l'adaptació i la reestructuració dels llocs de treball a les noves normes sanitàries són mesures necessàries a l'efecte. A més, i de manera genèrica, la majoria de les empreses reporten també haver incorporat altres mesures sanitàries i relacionades amb la higiene i la prevenció.

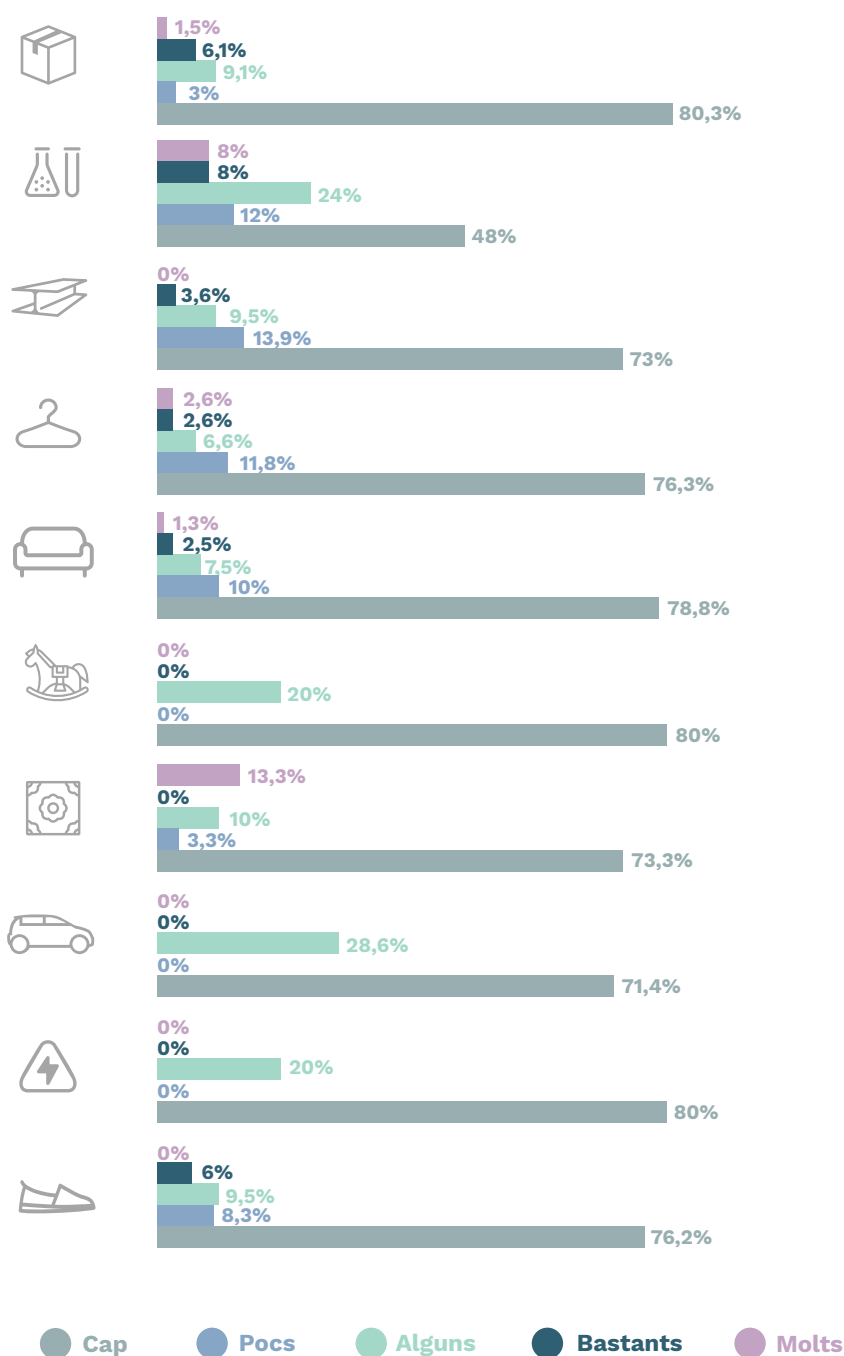
S'ha de destacar que són les empreses de més de cinquanta empleats les que incorporen altres mesures que resultaran imprescindibles per a un futur pròxim i que estan relacionades amb la capacitació i la formació dels empleats en habilitats digitals i les noves formes de treball, entre altres.

• Anàlisi segons el sector d'activitat

En general, i respecte de les polítiques d'integració sociolaboral de persones vulnerables, les pimes industrials analitzades no han introduït en la majoria cap canvi (entre el 48% i el 80,3%, segons sectors). Només n'han introduït molts o bastants les pimes del sector químic (el 16%), de la ceràmica (el 13,3%) i del sector cartó i embalatge (el 7,6%).

Figura 9.7 Canvis en les polítiques d'integració sociolaboral de persones vulnerables per sector

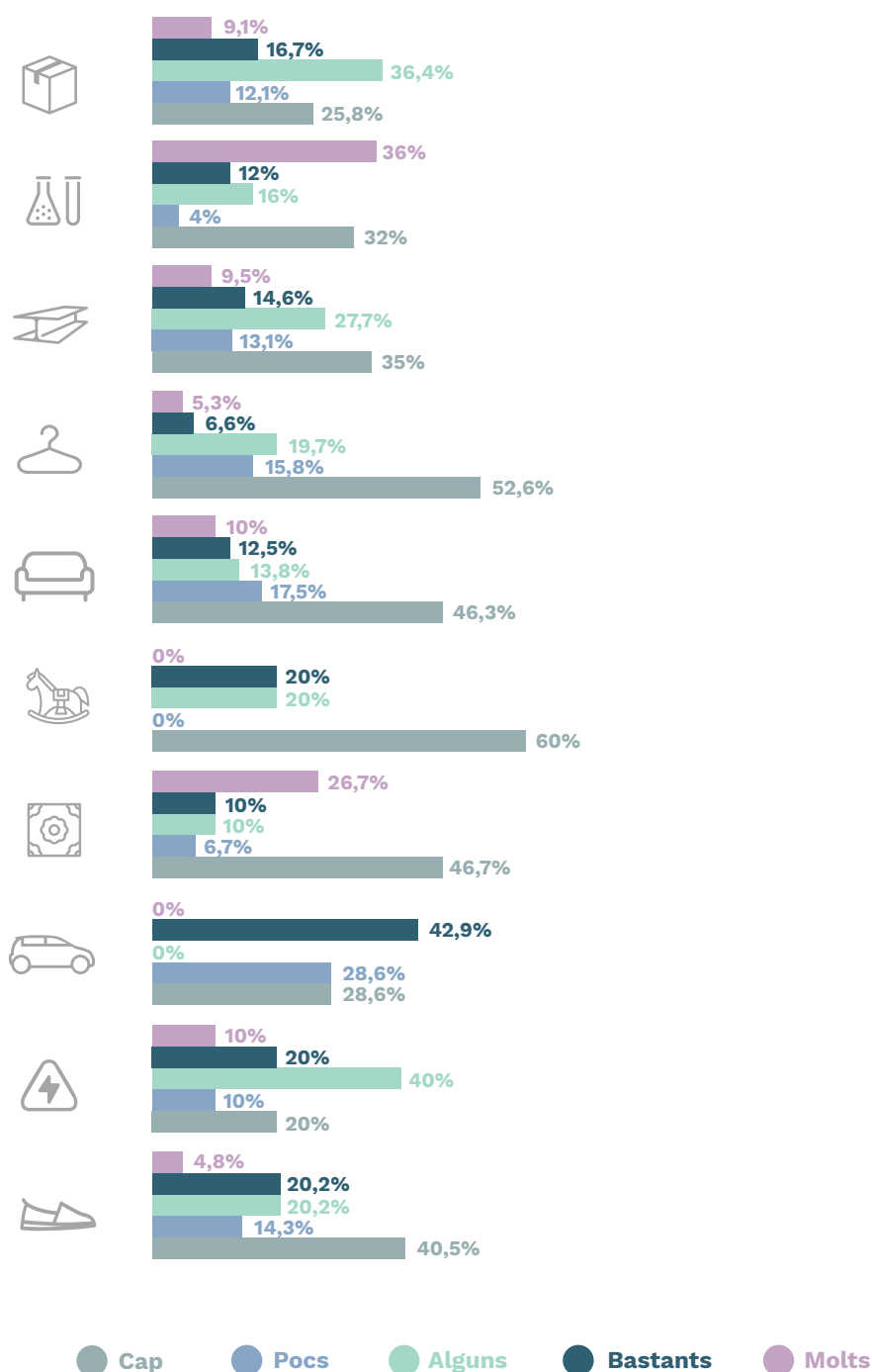
Font: Elaboració pròpia



No obstant, més del 50% de les pimes industrials de tots els sectors indiquen que han fet modificacions en les polítiques de conciliació laboral davant de menys del 50% restant que exposa que no n'han incorporat cap. En això crida l'atenció especialment el comportament de les pimes dels sector del joguet i tèxtil (en què el 60% i el 52,6% no n'han fet cap).

Figura 9.8 Canvis en les polítiques de conciliació laboral per sector

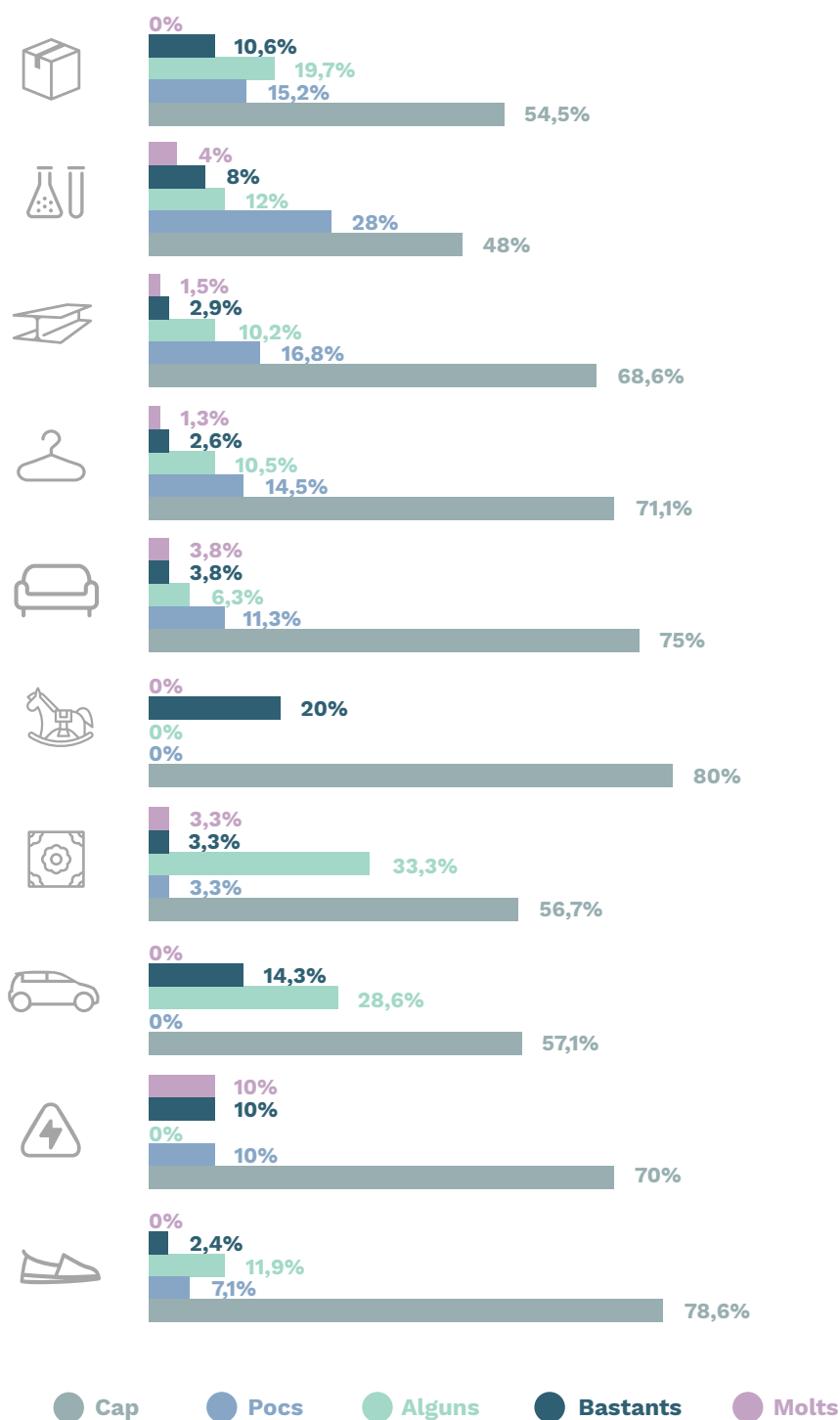
Font: Elaboració pròpia



D'altra banda, i a diferència del cas anterior, la majoria de les pimes industrials (entre el 60% i 80%) indiquen que no han fet cap canvi important pel que fa a les polítiques de reciclatge professional o contractació de perfils digitals. Les empreses corresponents al sector de l'automoció, de l'energia i ceràmic són les que més canvis manifesten haver introduït.

Figura 9.9 Canvis en les polítiques de reciclatge professional o contractació de perfils digitals per sector

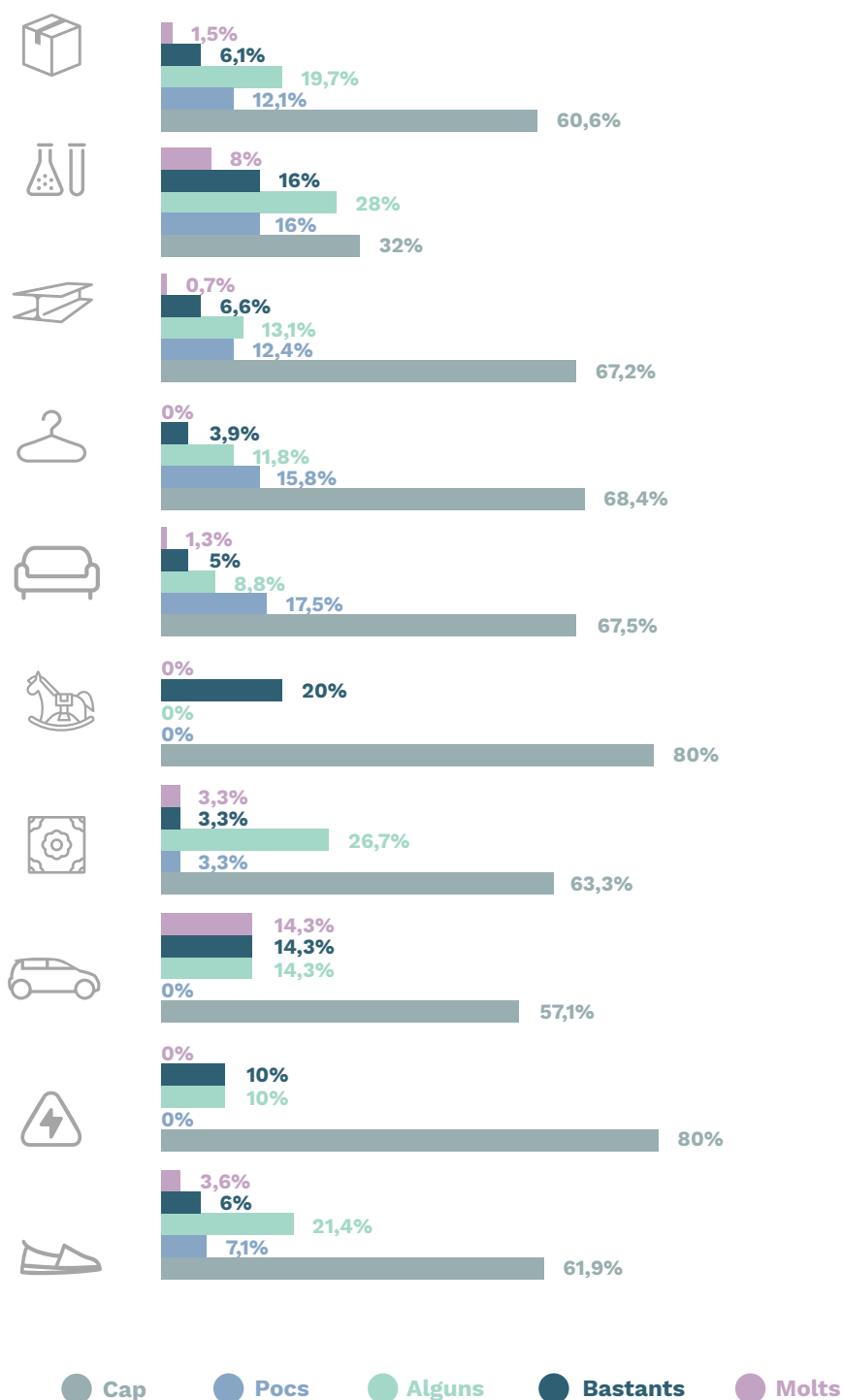
Font: Elaboració pròpia



Igual que succeeix en el cas anterior, i respecte a les noves formes de relació laboral, les pimes industrials de la majoria dels sectors analitzats tornen a declarar que no han fet cap canvi significatiu. Hi destaquen les pimes del sector de l'energia i del joguet, en què el 80% de les empreses no han incorporat cap canvi. Només s'haurien produït canvis significatius en el sector l'automoció i el químic.

Figura 9.10 Canvis en les formes de relació laboral per sector

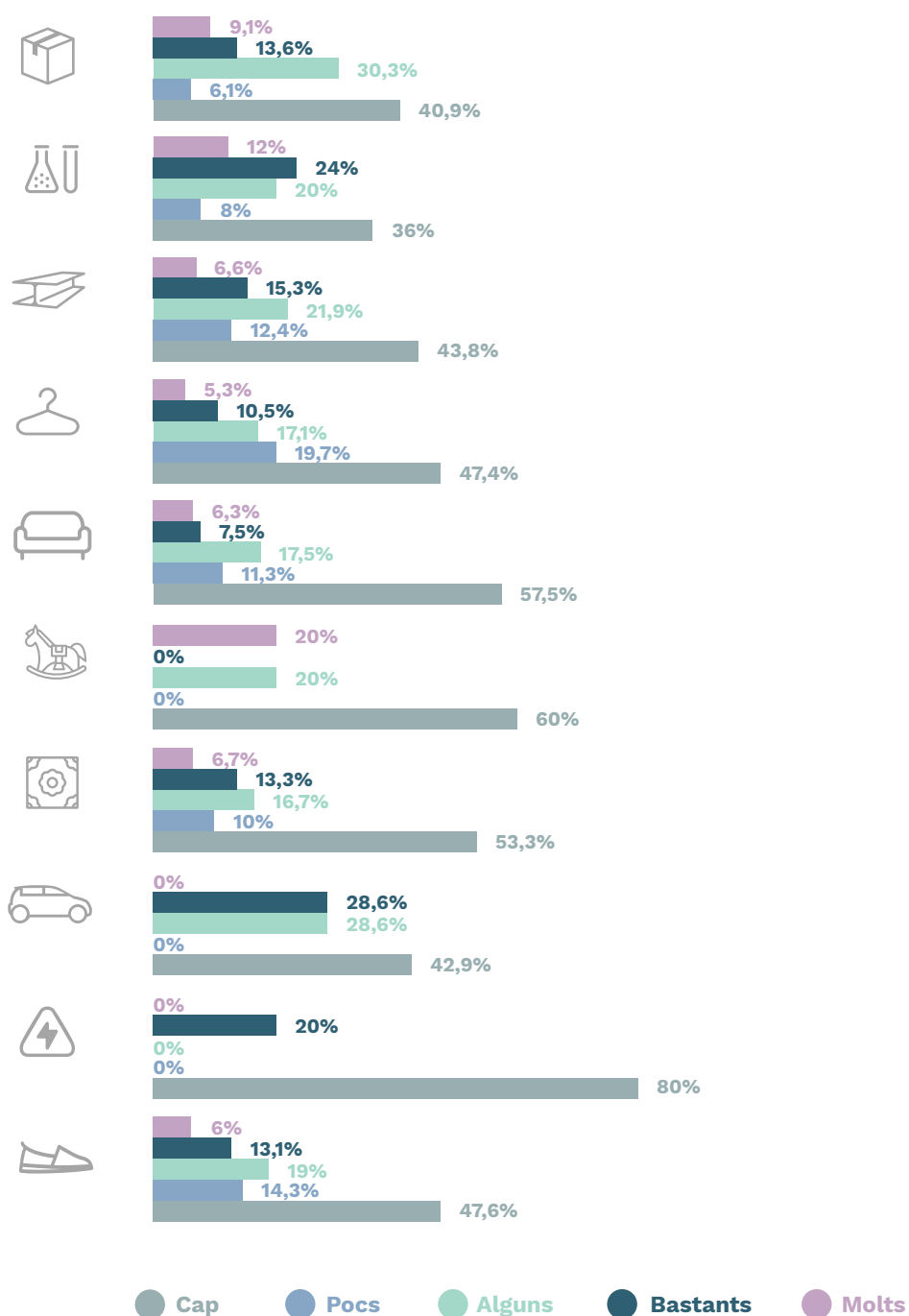
Font: Elaboració pròpia



Junt amb els canvis en les polítiques de conciliació laboral, i respecte de totes les polítiques de recursos humans analitzades, els canvis més importants que han incorporat les pimes en els diferents sectors industrials estan relacionats amb l'adaptació i reestructuració dels llocs de treball. Totes les pimes de tots els sectors industrials han fet molts o bastants canvis; hi destaquen les empreses del sector químic. En sentit oposat, es troben les pimes del sector de l'energia.

Figura 9.11 Adaptació i reestructuració dels llocs de treball per sector

Font: Elaboració pròpia



En la majoria dels sectors industrials analitzats, tal com es pot observar, les mesures que les pimes industrials adopten responen en primer lloc a l'objectiu fonamental de continuar amb l'activitat i el funcionament de l'empresa, seguint amb la tendència que s'apreciava en l'anàlisi feta sobre la base de la dimensió de l'empresa. Tant les polítiques de conciliació laboral (flexibilitat laboral i teletreball) com l'adaptació i reestructuració dels llocs de treball a les noves normes sanitàries són mesures necessàries i, per tant, on s'han introduït més canvis.



3.6

Dimensió: Innovació

- **Anàlisi general de la indústria valenciana**

El 33,3% de les pimes industrials enquestades declaren haver fomentat la innovació en les empreses per a donar resposta al nou escenari actual. Un percentatge significatiu però minoritari dins del conjunt de les empreses enquestades.

Figura 10.1 Empreses que fomenten la innovació en l'empresa

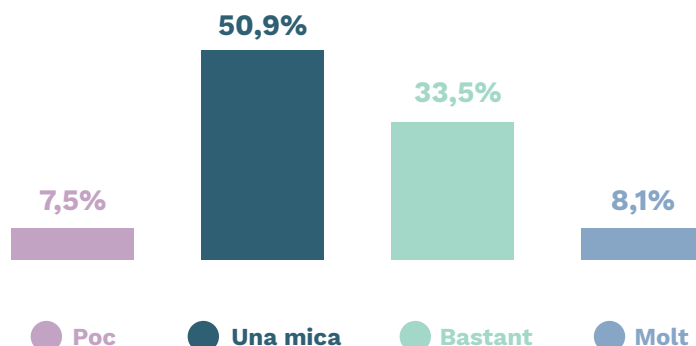
Font: Elaboració pròpia



Tenint en compte específicament la minoria d'empreses que han promogut la innovació per a respondre al context actual, la majoria manifesten un grau moderat de foment: una mica significatiu per a la meitat de les empreses innovadores (50,9%) i bastant significatiu per a un terç (33,5%).

Figura 10.2 Grau de foment de la innovació

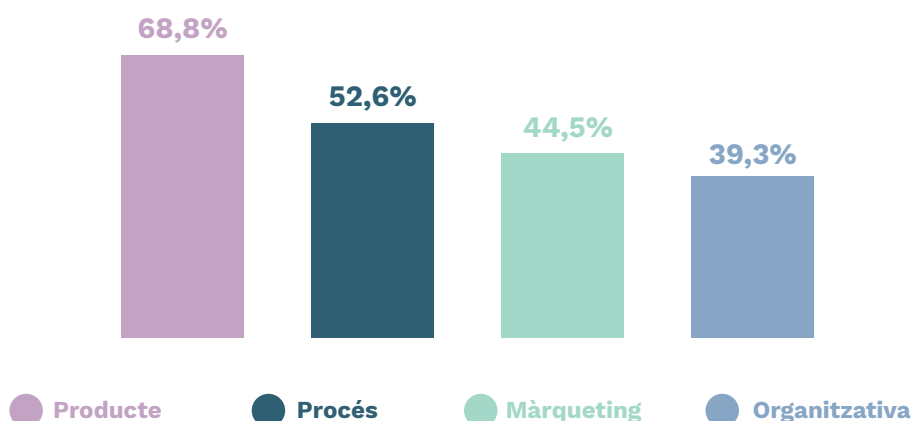
Font: Elaboració pròpia



Respecte a la tipologia de la innovació feta, les pimes industrials valencianes indiquen una jerarquia ben clara. Les innovacions s'han fet fonamentalment en els productes i serveis que ofereixen (68,6%) i –en segon terme– en processos (52,6%). Les innovacions en màrqueting i organitzatives les implementen menys de la meitat de les pimes enquestades que declaren fomentar la innovació en l'activitat (44,5% i 39,3%, respectivament).

Figura 10.3 Tipologia de les innovacions fetes

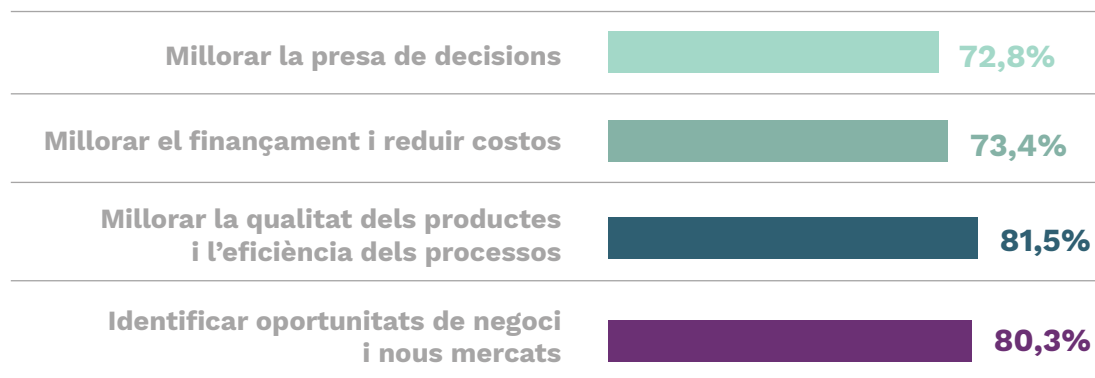
Font: Elaboració pròpia



Els objectius que es volen aconseguir amb les innovacions estan relacionats principalment amb la identificació de noves oportunitats de negoci i nous mercats en la situació de crisi (80,3%), i la millora de la qualitat dels productes i eficàcia dels processos de l'empresa (81,5%). Objectius com la millora de la qualitat i l'eficiència (73,4%) o la identificació d'oportunitats de negoci (72,8%) són objectius de caràcter secundari.

Figura 10.4 Objectius de les innovacions

Font: Elaboració pròpia

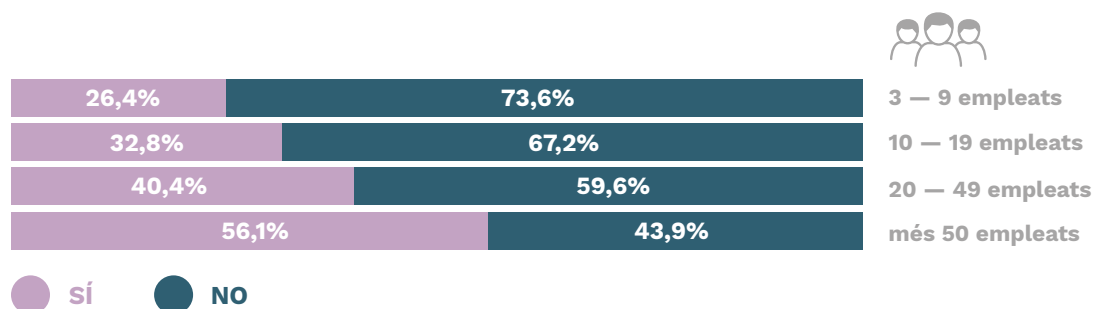


• Anàlisi segons la dimensió empresarial i el sector d'activitat

El percentatge d'empreses que fomenten la innovació varia segons la dimensió de l'empresa. El 56,1% de les pimes de més de cinquanta treballadors declaren fomentar-la envers un 43,9% que no. A mesura que disminueix la grandària de l'empresa predomina el fet de no fomentar la innovació. Així, en les empreses de vint a quaranta-nou treballadors el percentatge baixa fins al 40,4%, en les de deu a dèu empleats fins al 32,8% i, finalment, en les de tres a nou empleats fins al 26,4%.

Figura 10.5 Empreses que fomenten la innovació en l'empresa segons dimensió empresarial

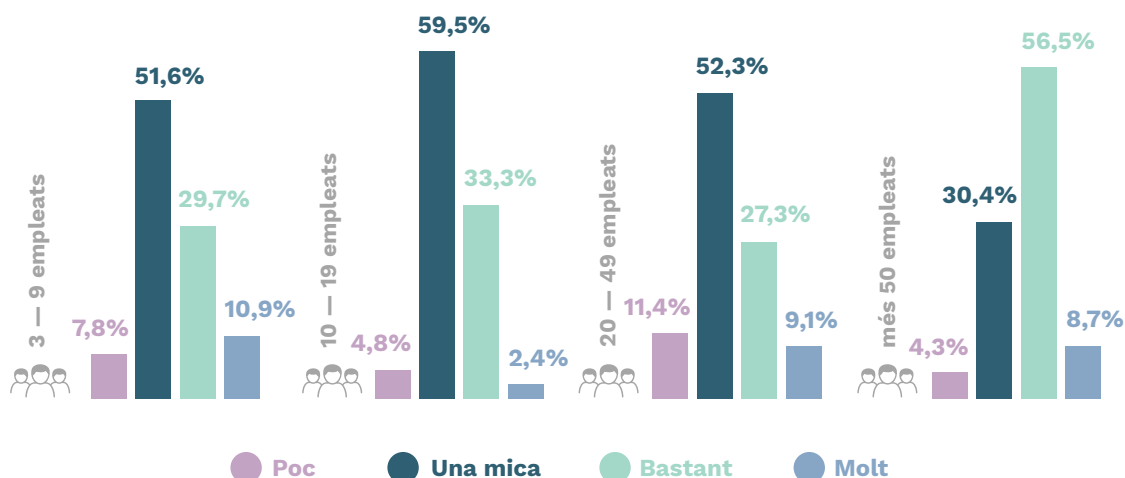
Font: Elaboració pròpia



Respecte al grau de foment de la innovació de les empreses que en fan, la intensitat més freqüent és una mica significativa (entre el 30,4% i el 59,5% segons la grandària de l'empresa). En general, els graus majors de foment de la innovació apareixen en el segment de pimes de més de cinquanta treballadors (un 56,5%), la qual cosa torna a evidenciar un biaix segons la grandària de l'empresa.

Figura 10.6 Grau de foment de la innovació segons dimensió empresarial

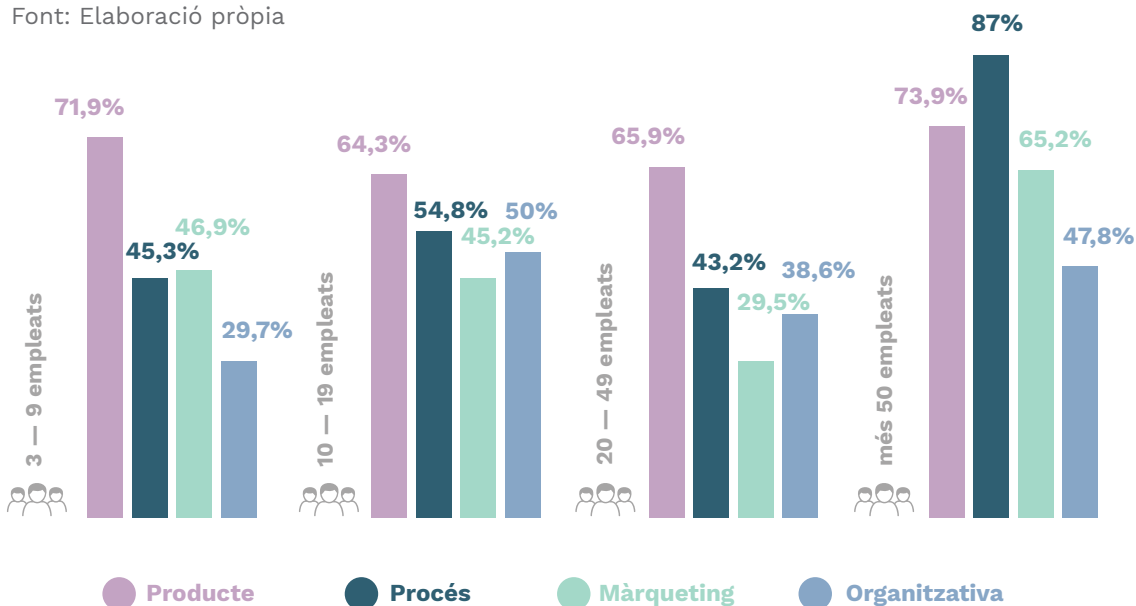
Font: Elaboració pròpia



Respecte a la tipologia de la innovació duta a terme, les pimes industrials valencianes indiquen que fonamentalment s'ha fet en els productes i serveis que ofereixen i –en segon terme– en els processos. Les innovacions en màrqueting i organitzatives les implementen percentatges més baixos d'empreses. Si bé ací de nou el patró de les empreses de dimensió més gran és diferent, amb una orientació més important a la innovació de procés. També crida l'atenció com les innovacions en màrqueting són les segones més presents entre les micropimes, o com les organitzatives superen en importància les de màrqueting entre les empreses de deu a quaranta-nou treballadors.

Figura 10.7 Tipologia de les innovacions dutes a terme segons dimensió empresarial

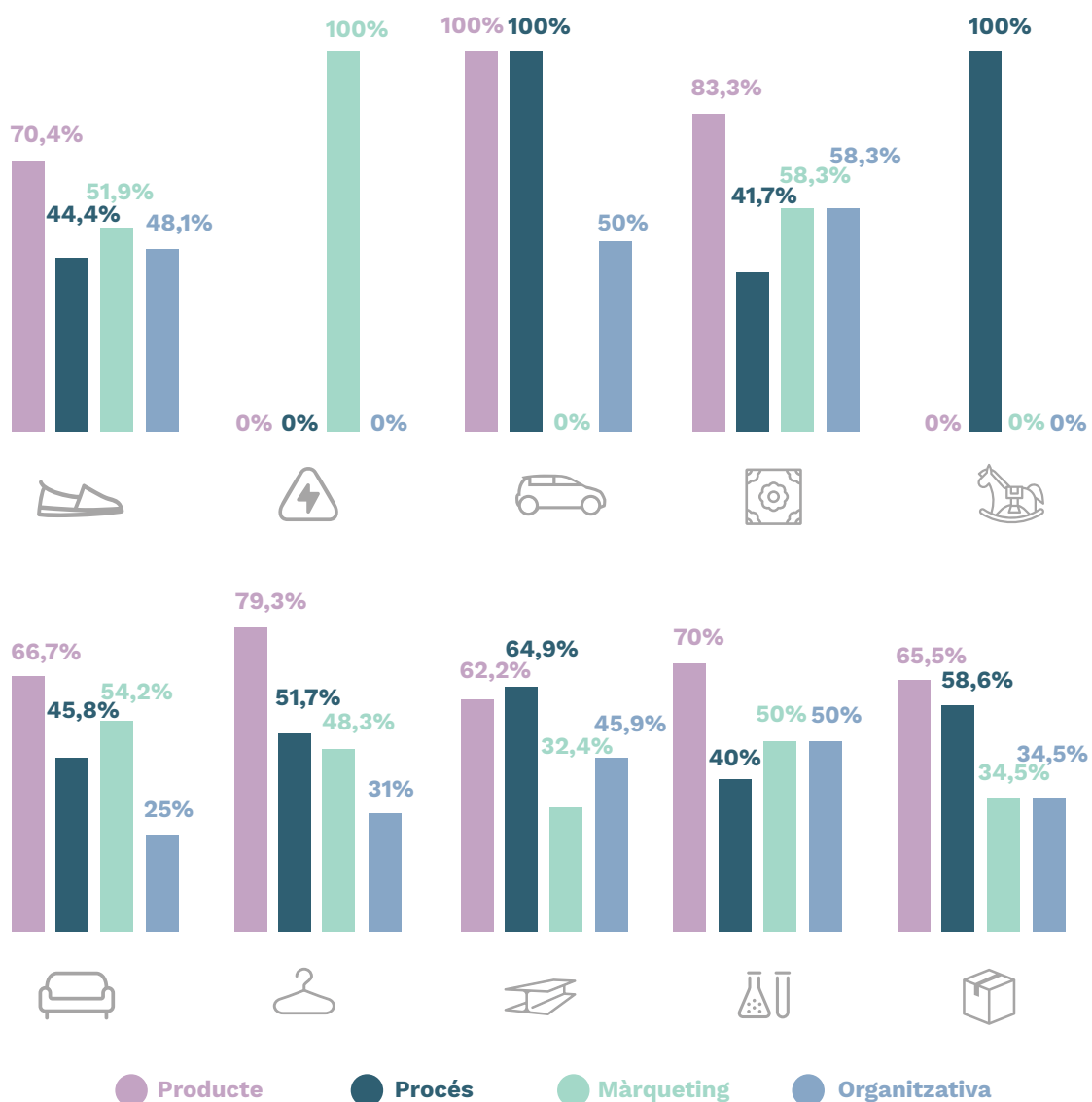
Font: Elaboració pròpia



D'altra banda, la distribució sectorial de les tipologies d'innovació mostra una variació similar entre les diferents categories d'innovació. En els sectors en els quals el producte és el més rellevant, com ara tèxtil, ceràmic, moble o calcer, destaca lògicament aquest tipus d'innovació. En altres sectors, com l'energètic, la innovació se centra exclusivament en aspectes relacionats amb el màrqueting. Finalment, destaca també la innovació de procés en els sectors de l'automoció i el joguet (en què totes les empreses enquestades declaren haver-ne implementat). No obstant això, la innovació de procés també té bons percentatges de resposta en la majoria dels sectors analitzats (encara que ocupa l'última posició en els sectors calcer, ceràmic i químic), igual que la innovació de tipus organitzatiu (especialment rellevant en el ceràmic i en el químic).

Figura 10.8 Tipologia de les innovacions dutes a terme segons sector d'activitat

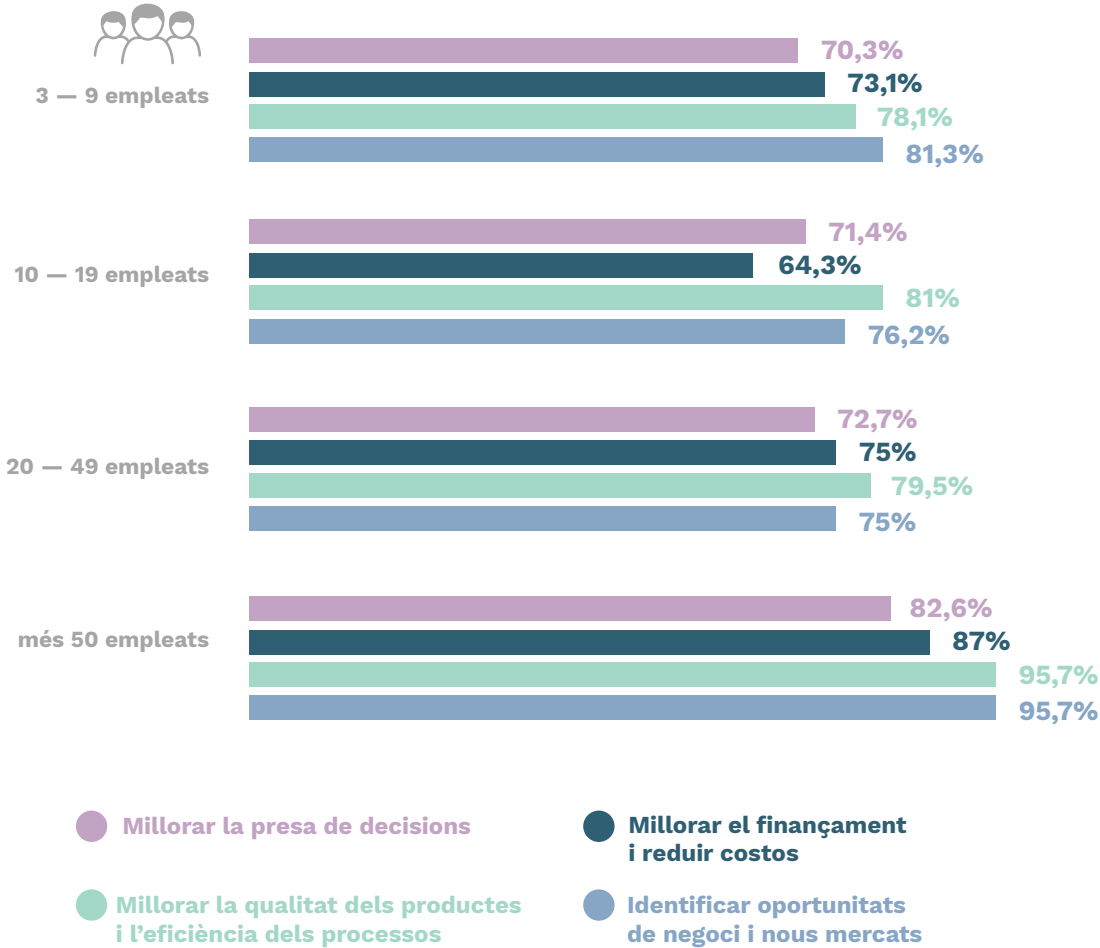
Font: Elaboració pròpia



Els objectius que es volen aconseguir amb les innovacions en aquesta situació de crisi estan relacionats amb la identificació de noves oportunitats de negoci i de nous mercats (els percentatges fluctuen entre el 75% i el 95,7%) i, en segon lloc, amb la millora de la qualitat dels productes i l'eficàcia dels processos de l'empresa. Les dades oferides evidencien que, a dimensió més gran, més alts són generalment els percentatges declarats de tots els objectius.

Figura 10.9 Objectius de la innovació segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia





3.7

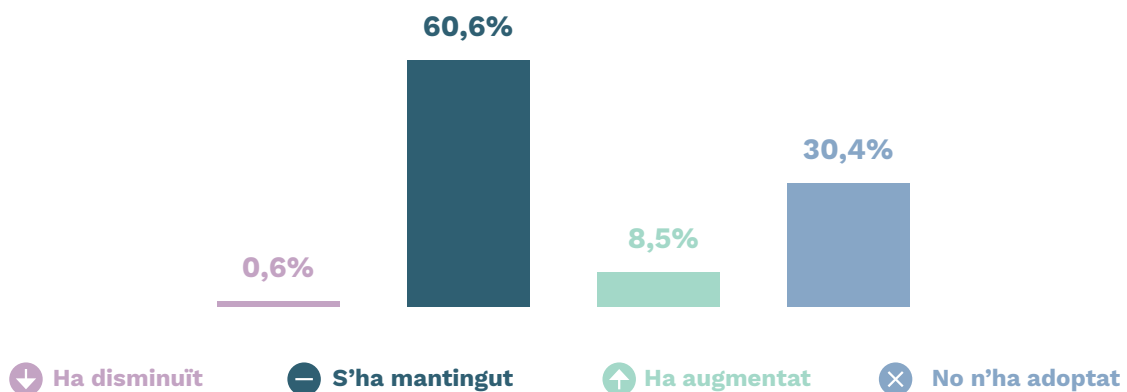
Dimensió: Sostenibilitat

- Anàlisi general de la indústria valenciana

Respecte a l'adopció de polítiques verdes i d'economia circular, el 60,6% de les empreses enquestades indica que ha mantingut les mateixes polítiques que duia a terme abans de la pandèmia, enfront d'una minoria (el 8,5% de les pimes participants) que declara que les ha incrementades. Crida l'atenció que un 30,4% de les empreses expressa no haver adoptat cap política verda o d'economia circular des de la pandèmia i, sobretot, que pràcticament cap les ha disminuïdes.

Figura 11.1 Adopció de polítiques verdes i d'economia circular respecte d'abans de la pandèmia

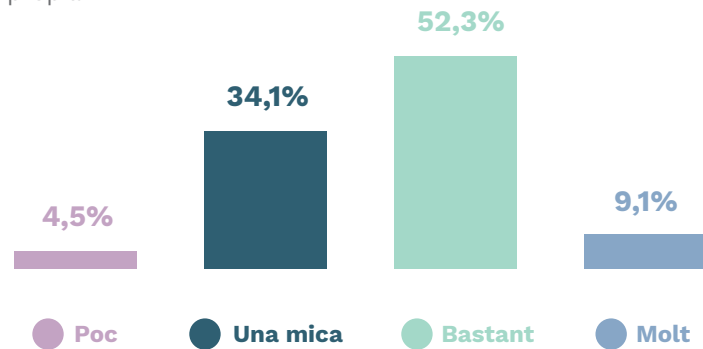
Font: Elaboració pròpia



Entre les que n'han incrementat l'adopció, el 52,3% indica que ho ha fet en bastant grau i el 34,1% de manera una mica significativa. Tan sols un 9,1% ho ha fet de manera molt intensiva.

Figura 11.2 Grau d'augment en l'adopció de polítiques verdes i d'economia circular

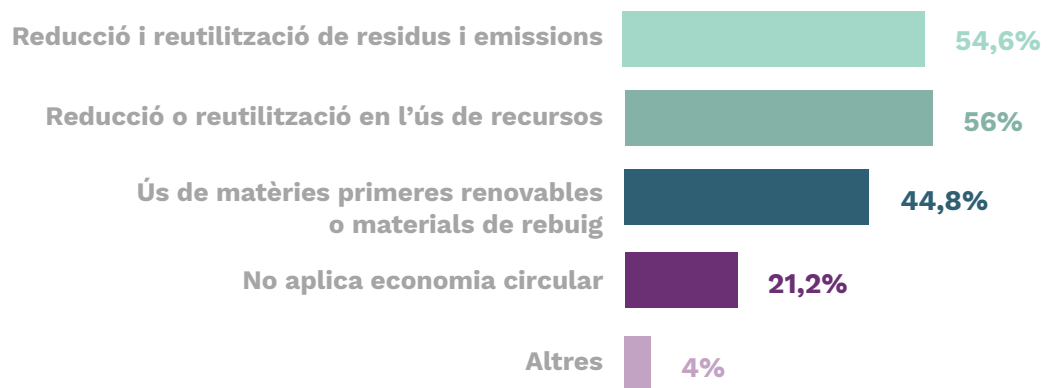
Font: Elaboració pròpia



Pel que fa a les activitats sostenibles que du a terme l'empresa, el 56% indiquen que fan accions relacionades amb l'ús de recursos i el 54,6% amb la reducció i reutilització de residus i emissions. En un segon ordre de magnitud, un 44,8% assenyalen que utilitzen matèries primeres renovables. L'opció d'altres inclou principalment reciclatge de materials i deixalles (plàstics, botelles i ferritja, coure, cartó, teixits) per part d'empreses externes. És interessant subratllar com només una cinquena part de les pimes industrials enquestades no fa cap activitat d'economia circular.

Figura 11.3 Activitats sostenibles que desenvolupa l'empresa

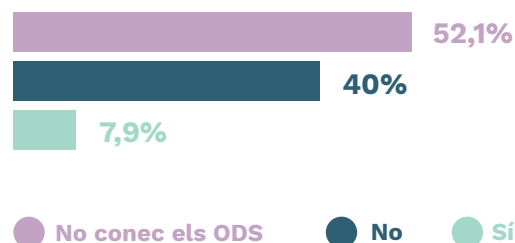
Font: Elaboració pròpia



Més preocupant resulta que el 52,1% de les empreses participants en el estudi no coneixen els Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) de la ONU, i que -aunque los conozcan- el 40% no los ha incorporado en la gestión de su empresa desde el inicio de la pandemia. Ello evidencia un enorme reto colectivo en el camino de difundir las prácticas básicas de sostenibilidad a nuestro tejido productivo (especialmente preocupante en la industria, dados los significativos impactos ambientales y sociales de muchas de sus Empresas).

Figura 11.4 Incorporació de la gestió dels ODS en l'empresa respecte d'abans de la pandèmia

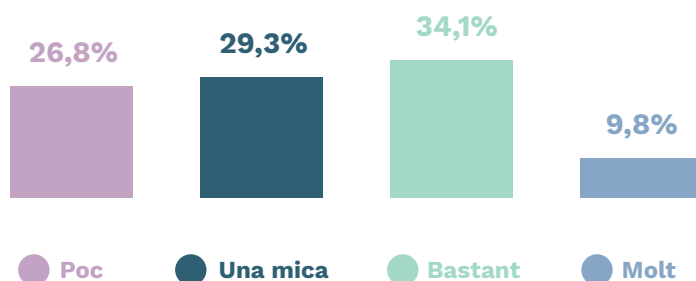
Font: Elaboració pròpia



De les poques empreses que sí que han incorporat els ODS en la gestió (el 7,9%), s'aprecia com el cas més freqüent és el de l'empresa que ho ha fet en un grau bastant significatiu (34,1%), seguit de les que ho han fet en un grau una mica significatiu (29,3%) i poc significatiu (26,8%). El cas d'haver-los incorporat en un grau molt significatiu és el menys popular, amb el 9,8%.

Figura 11.5 Grau d'incorporació de la gestió dels ODS en l'empresa

Font: Elaboració pròpia



D'altra banda, i en la mateixa línia, la gran majoria de les empreses (90,8%) no té eines de gestió de la responsabilitat social. Entre les poques que sí que en tenen, les eines que esmenten les empreses són principalment memòries de responsabilitat social i models de gestió interns, i –en menor mesura– plans d'igualtat i certificats ambientals de producte.

Figura 11.6 Disponibilitat d'eines de gestió de la RSC en l'empresa

Font: Elaboració pròpia

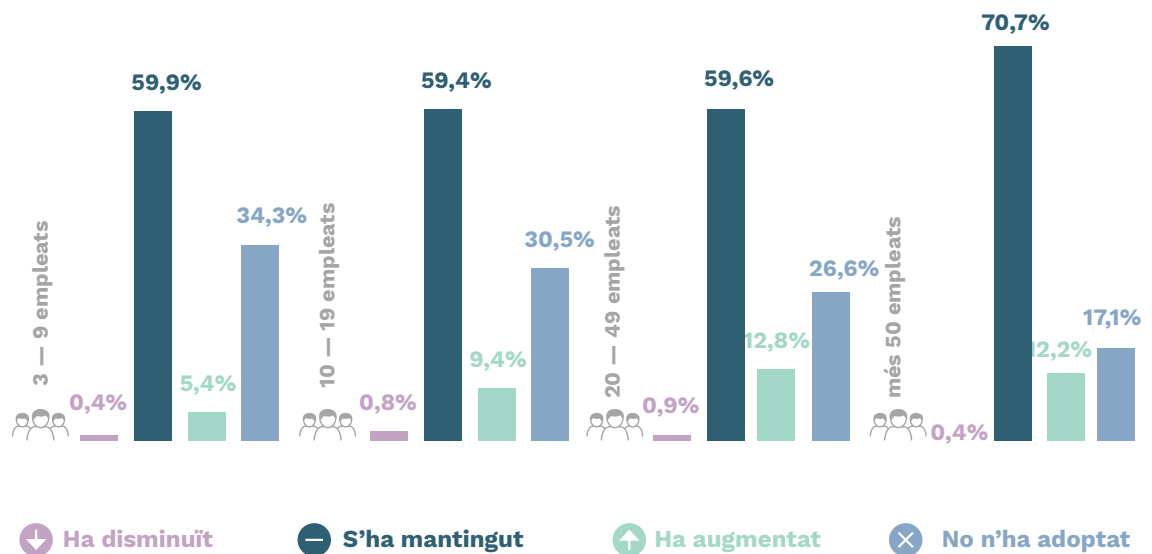


• Anàlisi segons la dimensió empresarial i el sector d'activitat

Respecte a l'adopció de polítiques verdes i d'economia circular, els percentatges d'empreses que declaren haver mantingut les mateixes estratègies és molt majoritari (oscil·la entre el 59,9% i el 70,7%), i el nombre d'empreses que expressa haver-les reduïdes és residual en tots els perfils segons dimensió. La taula mostra una altra dada interessant: uns percentatges entre el 5,4% i el 12,8% d'empreses que indiquen haver augmentat les polítiques verdes. La darrera dada segueix un comportament similar a taules anteriors, on les empreses de dimensió més gran presenten valors més significatius d'augment. De manera anàloga, també s'evidencia una correlació entre l'adopció de polítiques verdes i d'economia circular i la dimensió empresarial. Així, a més grandària, més baix és el nombre de pimes que declara no adoptar aquest tipus de polítiques.

Figura 11.7 Adopció de polítiques verdes i d'economia circular respecte d'abans de la pandèmia segons dimensió empresarial

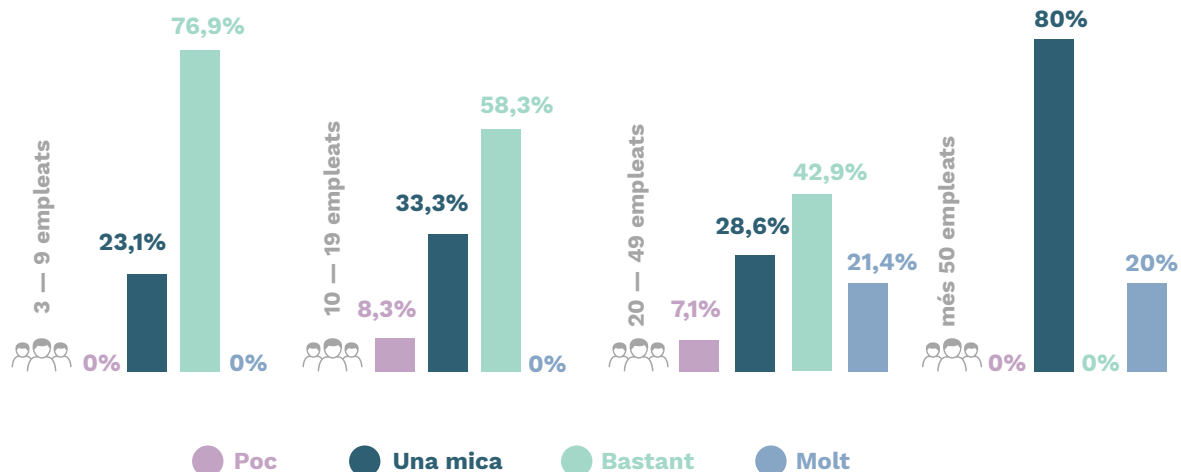
Font: Elaboració pròpia



Quan es pregunta específicament a la submostra d'empreses que han incrementat l'adopció de les polítiques verdes i d'economia circular, s'observen respostes similars a la taula anterior. El percentatge d'empreses que declara haver augmentat poc el grau d'adopció d'aquestes estratègies és menyspreable. Només en dos dels segments de dimensió els percentatges són positius, i en tot cas no arriben al 10%. No obstant això, no s'evidencia una relació clara entre la intensitat de l'augment de l'adopció i la dimensió de l'empresa, encara que sí que cal dir que els nivells d'increment molt significatiu únicament apareixen entre les pimes més grans.

Figura 11.8 Grau d'augment en l'adopció de polítiques verdes i d'economia circular segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia

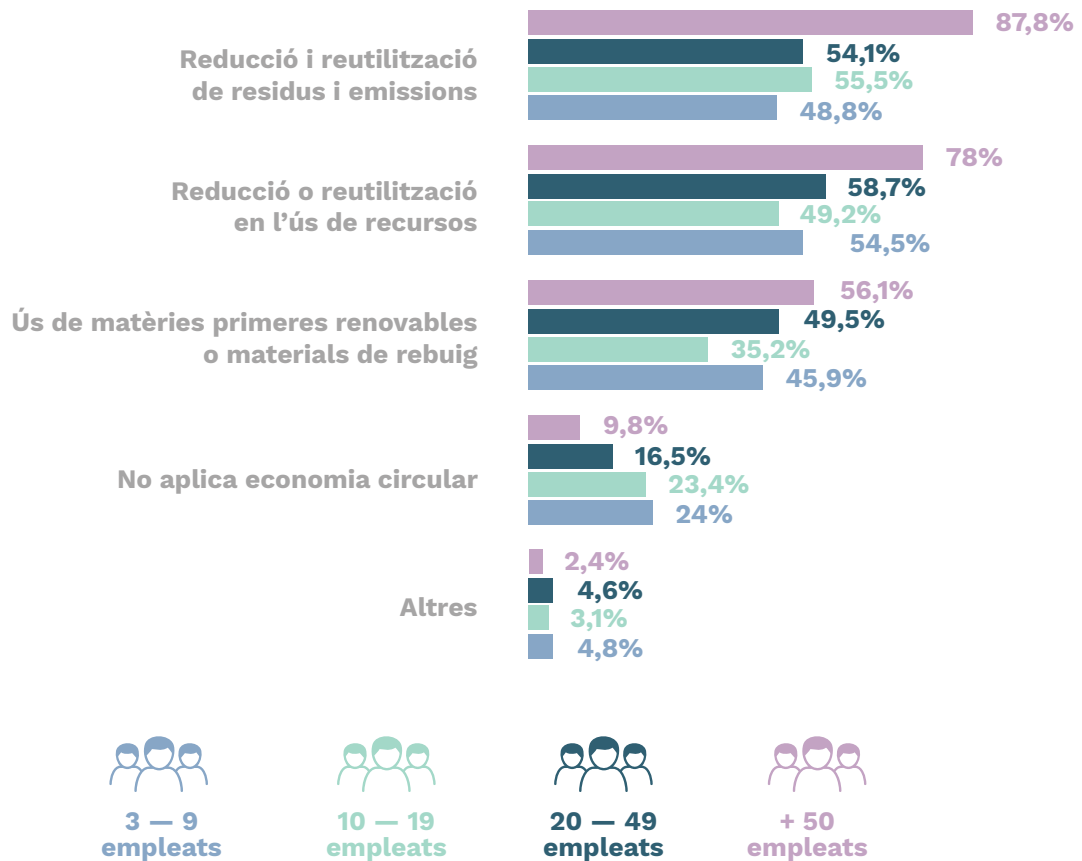


Les empreses enquestades declaren de manera molt majoritària (entre un 76% i un 91,2%) implementar estratègies sostenibles, encara que els percentatges són sempre superiors en els segments de dimensió més gran. En el mateix sentit, hi ha una correlació clara entre aplicar mesures d'economia circular i la dimensió, ja que a més grandària més baix és el nombre d'empreses que no apliquen cap mesura.

De les estratègies concretes que utilitzen les empreses, les més utilitzades es refereixen a la reducció i reutilització de residus i emissions, seguides de la reducció o reutilització en l'ús de recursos i, finalment, de l'ús de matèries primeres renovables o materials de rebuig.

Figura 11.9 Activitats sostenibles que desenvolupa l'empresa segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia

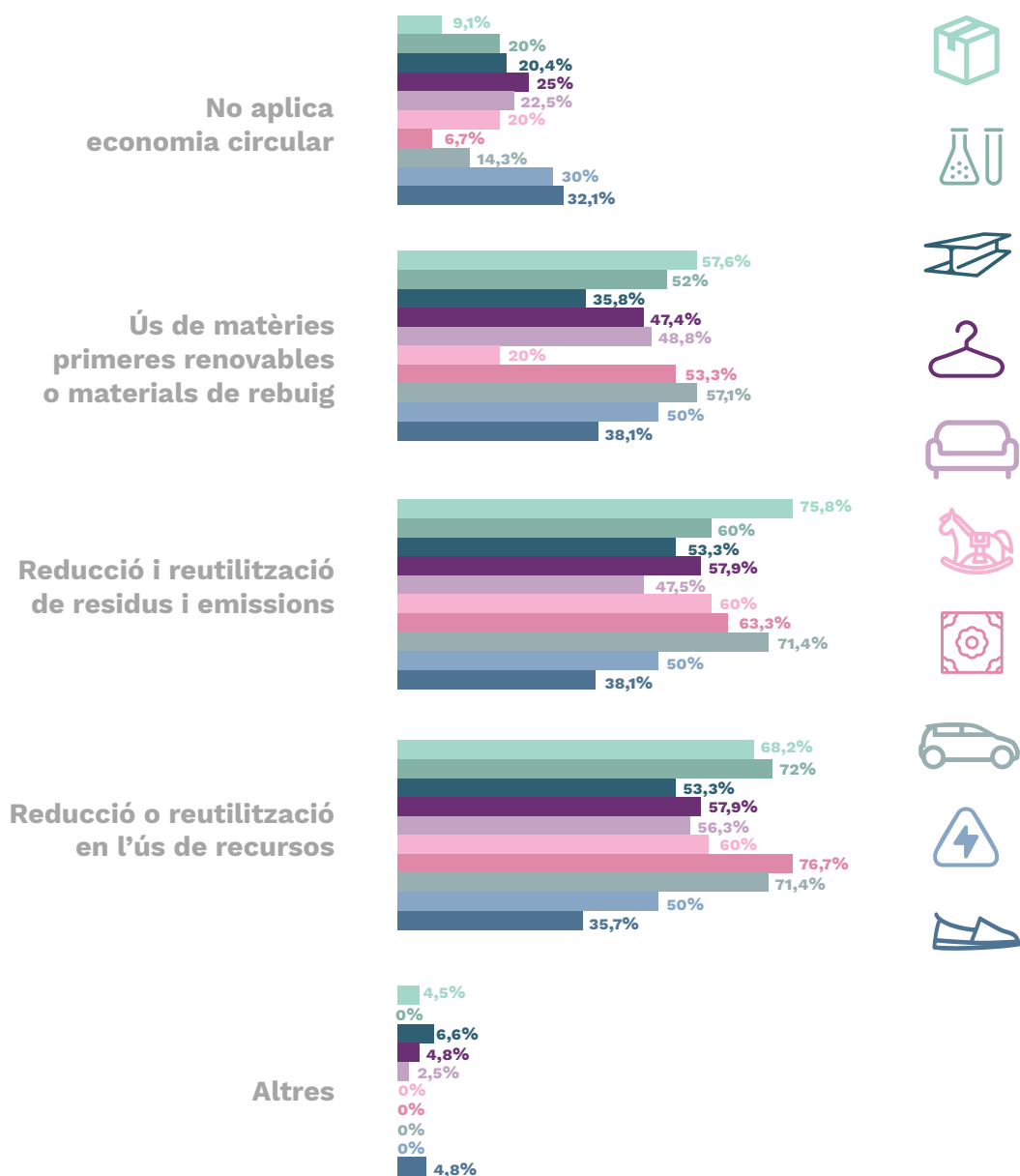


Respecte a les activitats sostenibles que desenvolupa l'empresa tenint en compte el sector, s'observa un ús més gran en les indústries que –per la naturalesa del procés productiu– són particularment sensibles a les qüestions ambientals. És el cas de la ceràmica, el cartó i embalatge, la química i l'automoció. Pel que fa als altres sectors, criden l'atenció els percentatges relativament elevats d'empreses que no apliquen processos d'economia circular en sectors com el calcer, l'energia, el tèxtil o el moble a pesar dels impactes ambientals significatius que comporten.

Pel que fa a la reducció i reutilització en l'ús de recursos, la mesura destaca en indústries com la ceràmica, la química, l'automoció i la del cartó i embalatge. Per la seua banda, en relació amb la reducció i reutilització de residus i emissions, tornen a destacar els sectors del cartó i embalatge, de l'automoció i el ceràmic. El sector del calcer té sistemàticament les taxes més baixes d'aplicació en la majoria de mesures plantejades.

Figura 11.10 Activitats sostenibles que desenvolupa l'empresa segons sector d'activitat

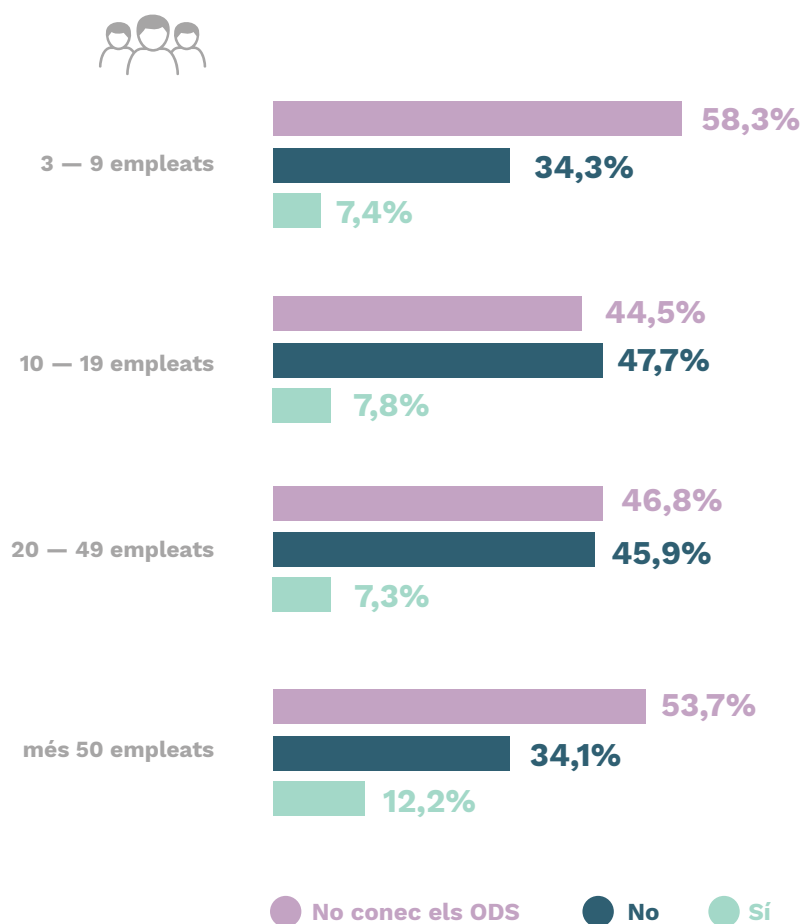
Font: Elaboració pròpia



Respecte a la incorporació la gestió dels ODT en l'empresa, s'ha d'assenyalar que aproximadament el 50% de les empreses en tots els sectors declaren desconèixer aquestes pràctiques. Respecte a possibles canvis en les actuacions a causa de la pandèmia, l'opinió majoritària és negativa, amb percentatges que oscil·len entre el 34,3% i el 47,7%.

Figura 11.11 Incorporació de la gestió dels ODT en l'empresa respecte d'abans de la pandèmia segons dimensió empresarial

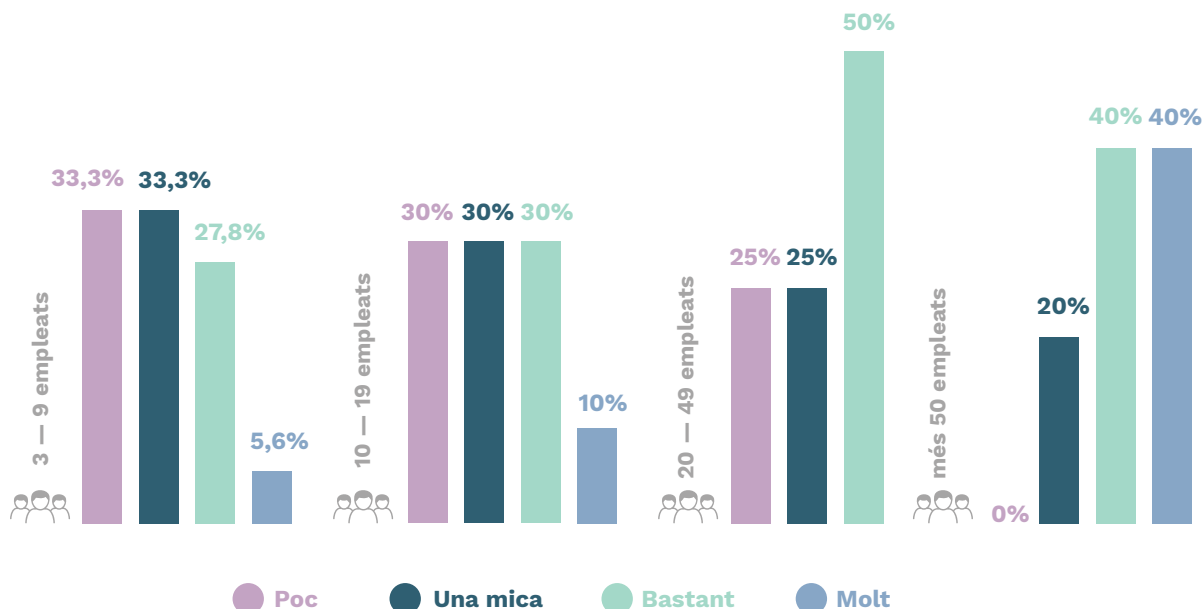
Font: Elaboració pròpia



Respecte al grau d'incorporació de la gestió dels ODT en les petites empreses que l'han duta a terme, majoritàriament ha sigut poc o una mica significatiu (oscil·la entre un 20% i un 33%), i s'aprecia un biaix positiu en els segments de dimensió més gran. De fet, per al segment de les empreses de més de cinquanta treballadors, les empreses que han incorporat aquestes pràctiques en bastant o molta intensitat abasten el 80% del total.

Figura 11.12 Grau d'incorporació de la gestió dels ODS en l'empresa segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia



D'altra banda, i en la mateixa línia, la majoria de les pimes industrials (entre el 73,2% i el 95%, segons segments de grandària) no disposen d'eines de gestió de la responsabilitat social. No obstant això, en aquest cas es repeteix el biaix d'acord amb la grandària, ja que segons que augmenta la dimensió, s'incrementa exponencialment el nombre d'empreses que manifesten disposar d'eines de gestió de la RSC.

Figura 11.13 Disponibilitat d'eines de gestió de la RSC en l'empresa segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia





3.8

Dimensió: Avaluació de les polítiques públiques

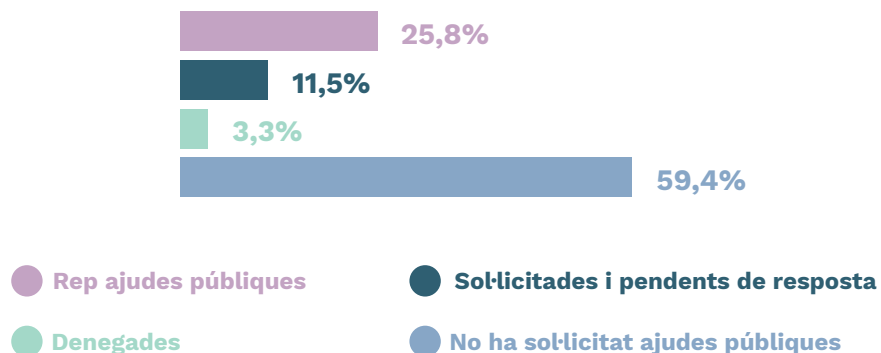
- **Anàlisi general de la indústria valenciana**

Durant l'estat d'alarma, les administracions públiques han aprovat una sèrie de mesures amb la finalitat de mantindre l'ocupació, proporcionar liquiditat a les empreses i, en definitiva, assegurar la recuperació més ràpida possible de l'activitat econòmica. Hi destaca l'ingent programa d'aval públics que va anunciar el govern espanyol al març, o els programes successius de la Generalitat Valenciana d'ampliació de les ajudes existents i establiment de noves línies de liquiditat, de finançament bonificat, de reforç de la solvència o d'inversió en capital de risc, entre altres.

En relació amb l'estudi fet, cal assenyalar com el 59,4% de les empreses enquestades no ha sol·licitat ajudes públiques, enfront del 25,8% que sí que n'ha sol·licitat i que en rep. El nombre d'ajudes denegades és marginal, encara que les pendents de resposta en el moment de l'enquesta acumulaven un volum significatiu (un 11,5%).

Figura 12.1 Sol·licitud i concessió d'ajudes públiques

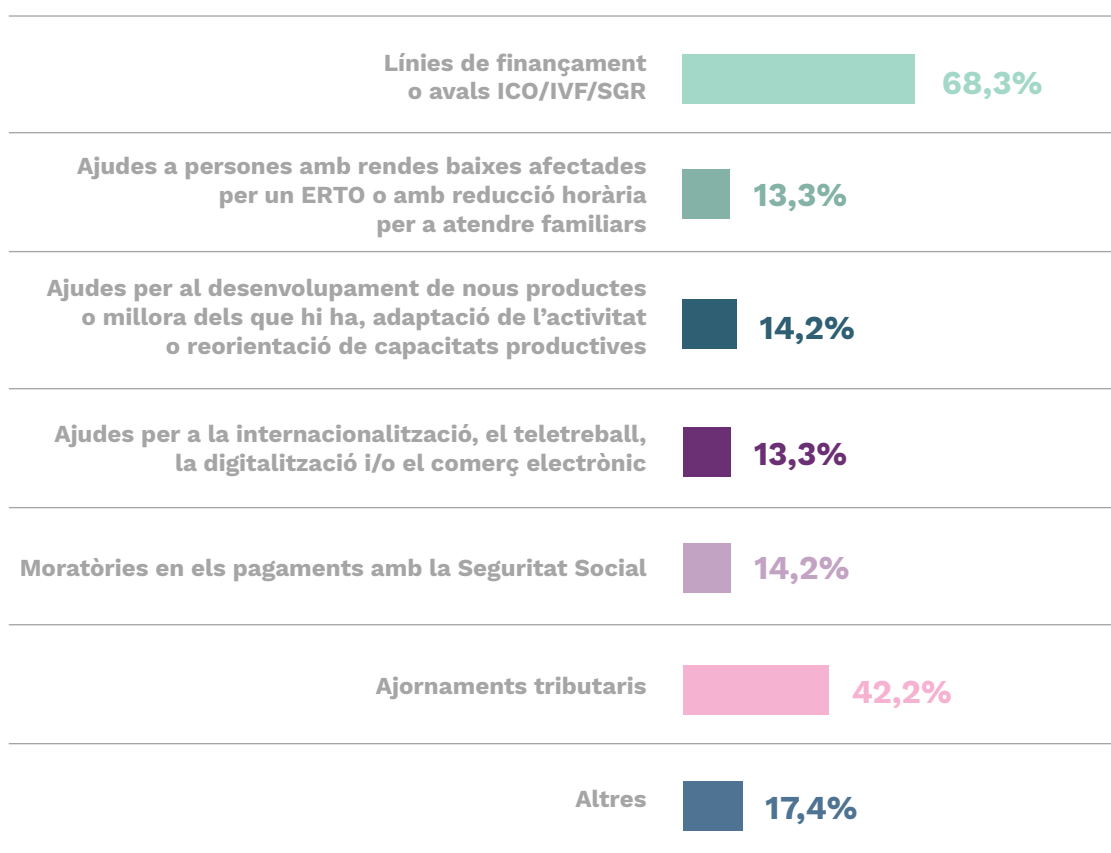
Font: Elaboració pròpia



De les mesures, l'instrument més sol·licitat per les empreses són (amb un 68,3%) les línies de finançament o avals, seguit de les sol·licituds d'ajornaments tributaris (42,2%). L'ús de la resta d'instruments ha sigut molt menys significatiu.

Figura 12.2 Instruments sol·licitats a les administracions públiques

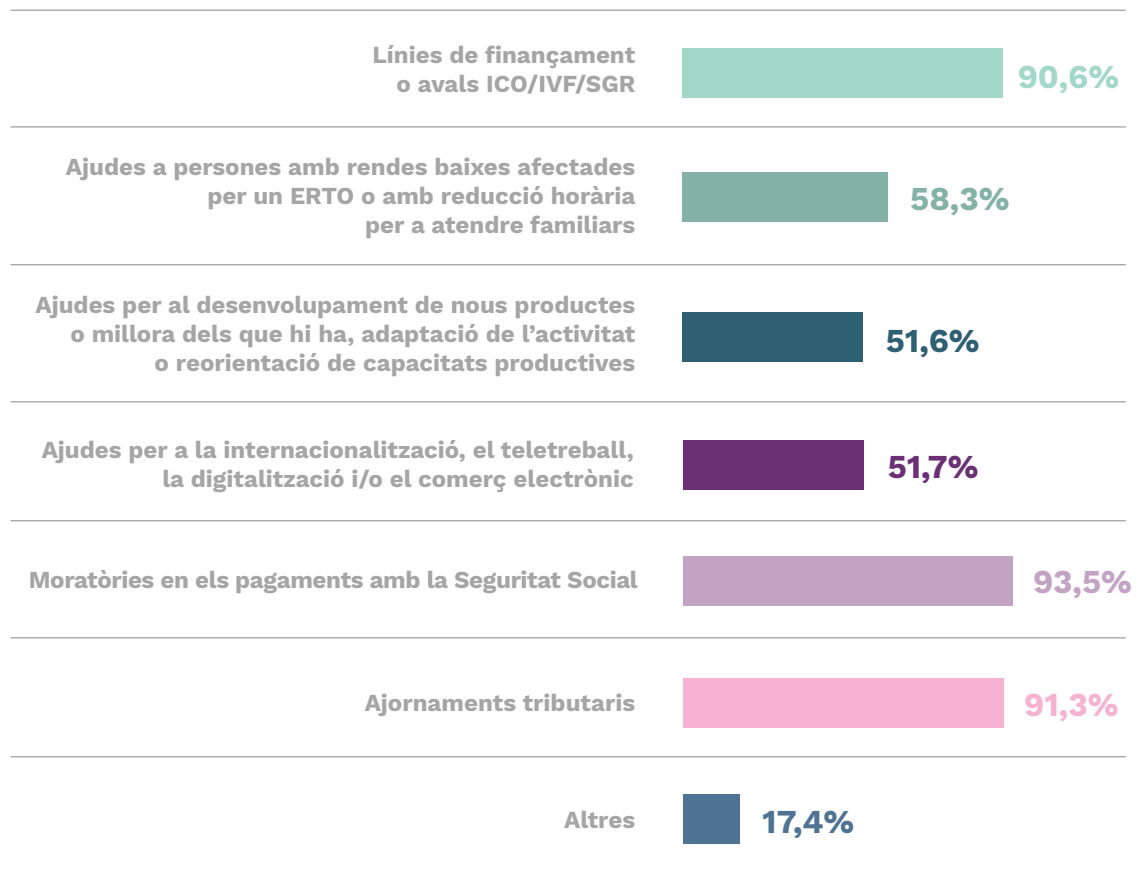
Font: Elaboració pròpia



No obstant, els instruments més àmpliament utilitzats han sigut les moratòries en els pagaments amb la Seguritat Social (93,5%), seguit dels ajornaments tributaris (91,3%) i les línies de finançament o avals amb ICO, IVF o la SGR (90,6%).

Figura 12.3 Instruments utilitzats amb les administracions públiques

Font: Elaboració pròpia



Quant a l'avaluació dels diferents instruments utilitzats, els més valorats són els dirigits a ajudar les empreses en la internacionalització, el teletreball i la digitalització, seguits de prop de les línies de finançament o avals ICO/IVF/SGR. Crida l'atenció com, tot i ser els més utilitzats, les moratòries en els pagaments a la Seguritat Social i els ajornaments tributaris són els instruments més poc valorats.

Taula 3.1 Valoració dels instruments utilitzats en l'empresa

Font: Elaboració pròpia

	Mitjana	DT
Ajudes per a la internacionalització, el teletreball, la digitalització o el comerç electrònic	7,93	2,12
Línies de finançament o avals ICO/IVF/SGR	7,69	2,1
Ajudes per al desenvolupament de nous productes o millora dels que hi ha, adaptació de l'activitat o reorientació de capacitats productives	7,38	2,8
Ajudes a persones amb rendes baixes afectades per un ERTO o amb reducció horària per a atendre familiars	6,86	3,13
Moratòries als pagaments a la Seguretat Social	6,83	2,49
Ajornaments tributaris	6,30	2,98

Enquestades les empreses sobre la importància que atorguen a una sèrie de mesures que podria tirar avant l'administració pública, les empreses valorarien molt positivament que les administracions públiques feren una reforma del sistema educatiu (4,26 punts sobre 5), seguida d'incrementar la inversió en R+D+I (4,11) i estimular l'*economia verda* (4,01).

Adicionalment, hi ha empreses de les enquestades que també han especificat altres mesures relacionades que valorarien positivament. Mesures que estan fonamentalment vinculades amb la millora en l'eficiència i l'agilitat dels tràmits burocràtics, les rebaixes fiscals, les ajudes a fons perdut, les dirigides a sectors específics i les orientades a la contractació i l'ocupació.

Taula 3.2 Importància de les mesures que han d'adoptar les administracions públiques segons les empreses

Font: Elaboració pròpia

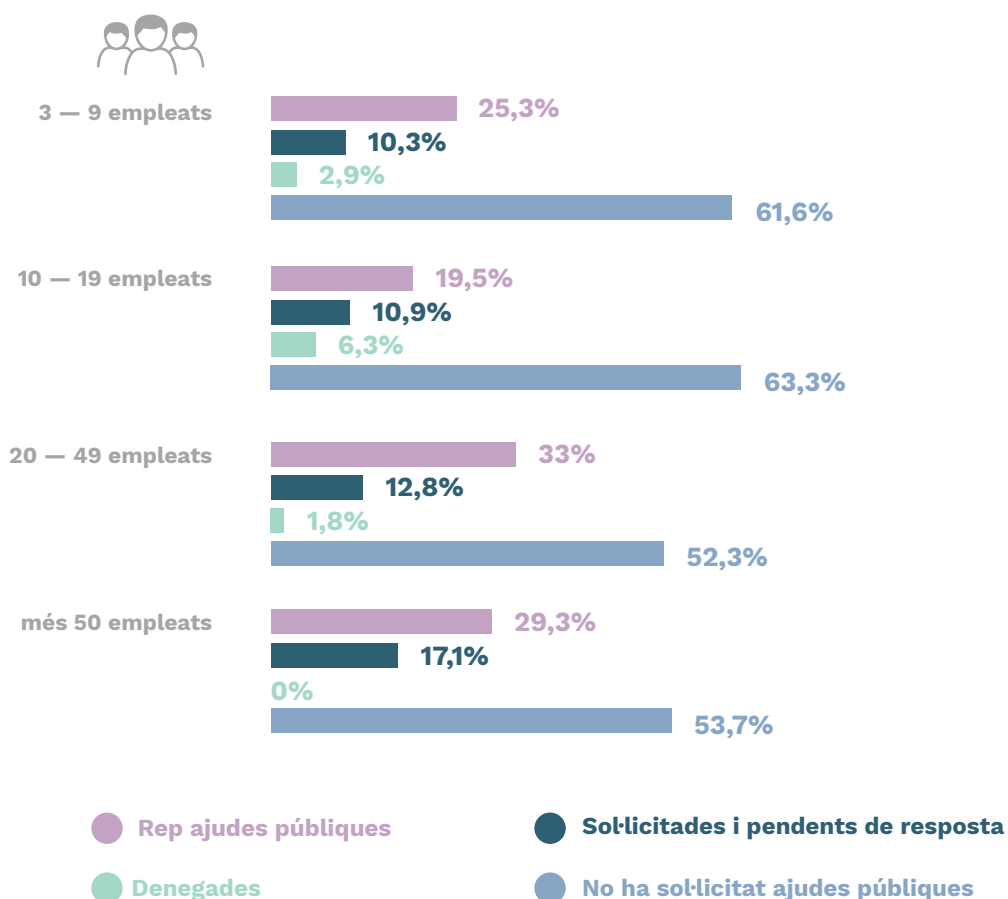
	Mitjana	DT
Reformar el sistema educatiu	4,26	1,08
Incrementar la inversió en R+D+I	4,11	1,12
Estimular l'economia verda	4,01	1,00
Fomentar la digitalització	3,88	1,13

• Anàlisi segons la dimensió empresarial i el sector d'activitat

En relació amb l'estudi fet, s'ha d'assenyalar que els percentatges d'empreses que no han sol·licitat ajudes públiques és majoritari; oscil·la entre el 52,3% i el 61,6%, segons la grandària de l'empresa. La resta dels percentatges són molt similars en els diferents segments de grandària, amb valors que oscil·len entre el 19,5% i el 33% d'empreses que han rebut ajudes públiques.

Figura 12.4 Sol·licitud i concessió d'ajudes públiques segons dimensió empresarial

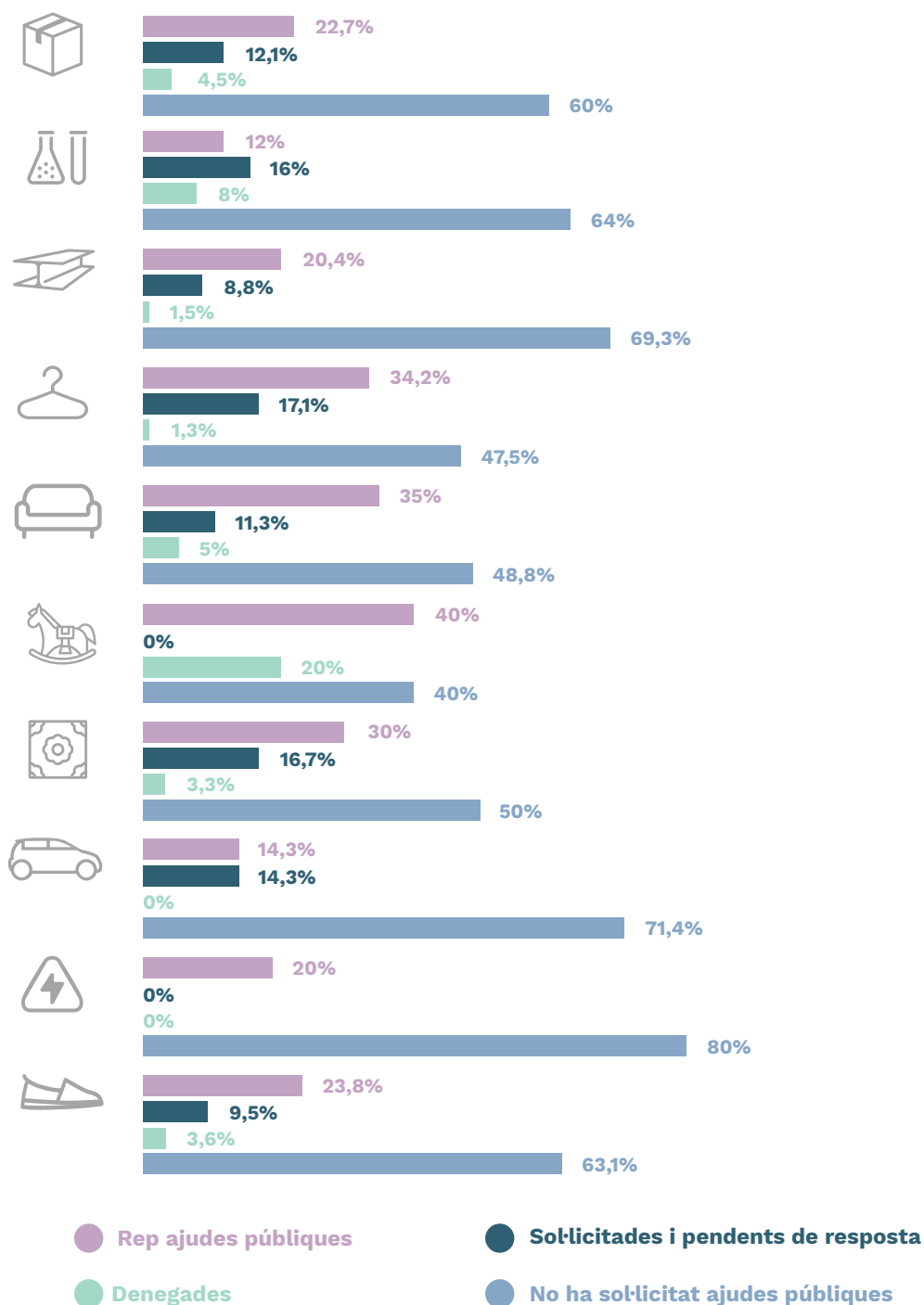
Font: Elaboració pròpia



El panorama sectorial ofereix també uns resultats en què no sol·licitar ajudes públiques és la resposta més popular en la majoria dels sectors. Entre les empreses que sí que n'han sol·licitat, s'observa com en tots els sectors és clarament més alt el percentatge de les que en reben en oposició de les denegades o en espera de resposta administrativa. El nombre de sol·licituds denegades són marginals en tots els segments, excepte en el de les empreses que tenen entre deu i dènou treballadors.

Figura 12.5 Sol·licitud i concessió d'ajudes públiques segons sector d'activitat

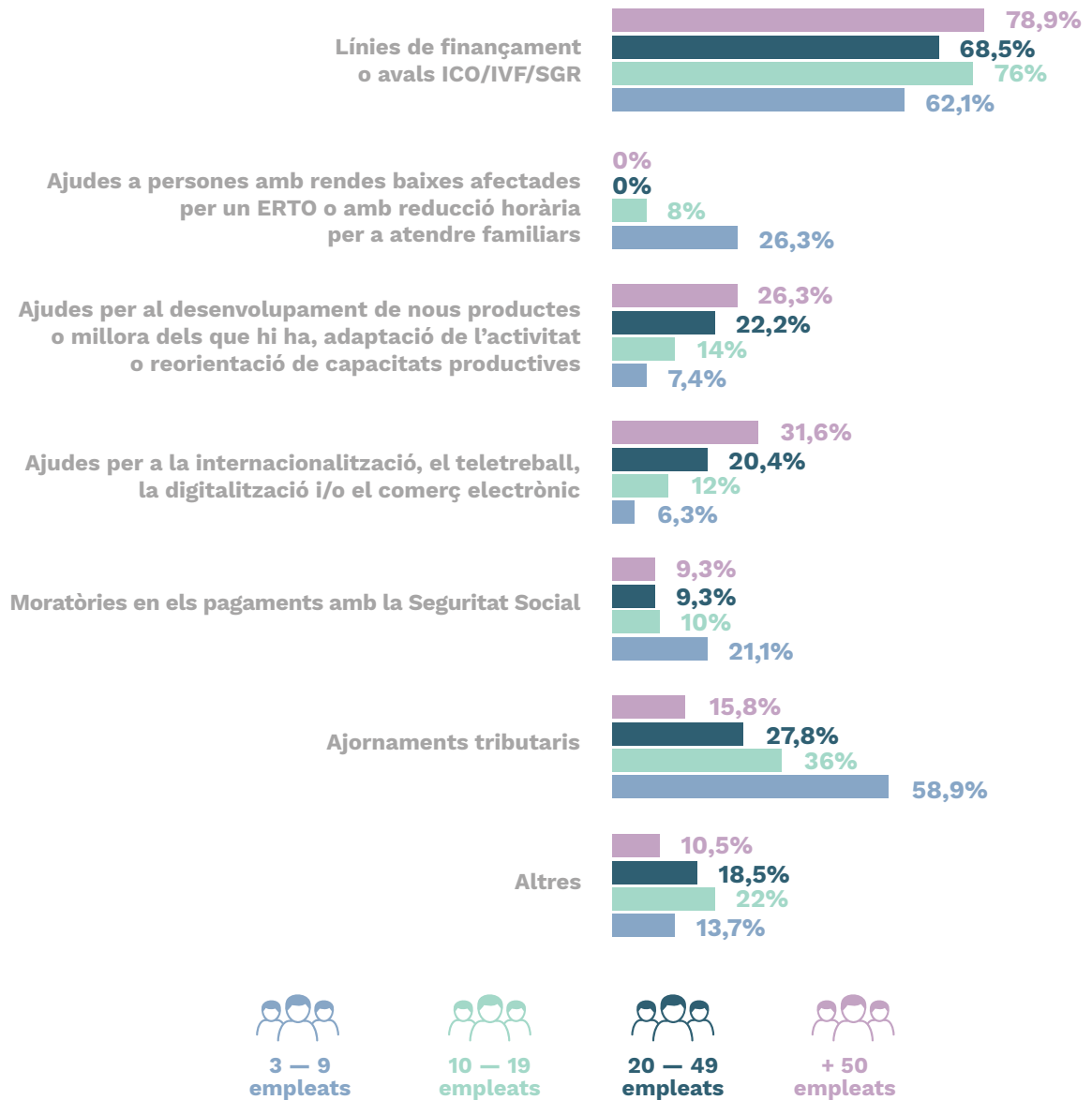
Font: Elaboració pròpia



De les mesures dites, l'instrument que més han sol·licitat les empreses han sigut les línies de finançament i els avals, seguit de les sol·licituds d'ajornaments tributaris. Un patró que es repeteix tant en la segmentació per grandàries com en la sectorial. No obstant això, mentre la sol·licitud de les línies de finançament i els avals tendeix a ser més intens a més grandària de l'empresa, els ajornaments tributaris són clarament sol·licitats amb intensitat en les micropimes (i ben poc en les empreses de més de cinquanta empleats).

Figura 12.6 Instruments sol·licitats amb les administracions segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia



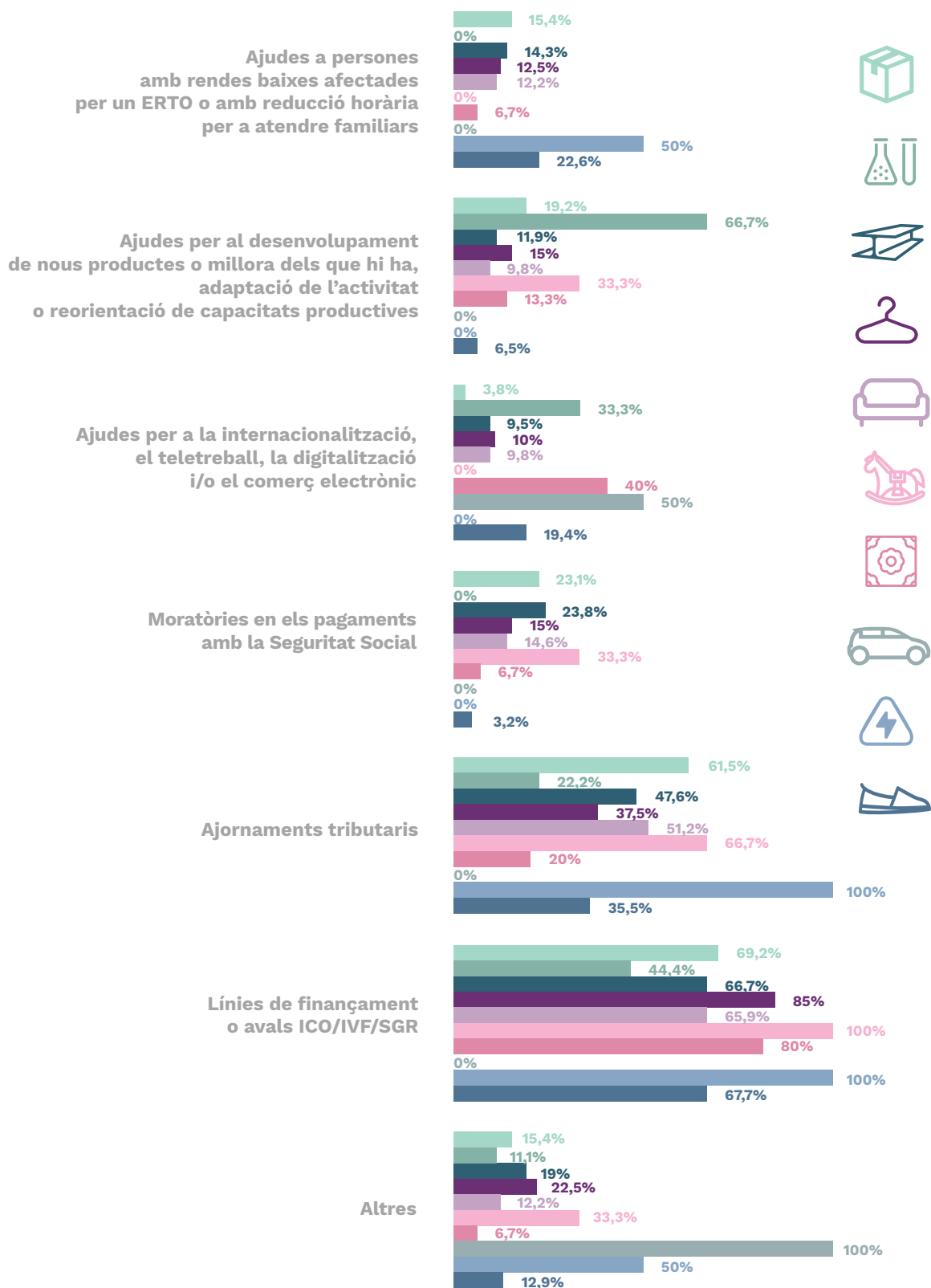
En un segon nivell d'ús se situen les sol·licituds d'ajudes per a la internacionalització, el teletreball i la digitalització, i les ajudes per al desenvolupament de nous productes. L'una i l'altra tenen un biaix clar segons la dimensió de l'empresa, ja que a més grandària, més se sol·liciten. Des del vessant sectorial, s'observa com els sectors ceràmic i d'automoció són els més propensos a sol·licitar ajudes relacionades amb la internacionalització, el teletreball i la digitalització. D'altra banda, el sector químic és el més procliu a sol·licitar ajudes relacionades amb el desenvolupament de nous productes.

La categoria d'altres també és significativa i inclou la sol·licitud d'ajudes a autònoms, ajudes per a pimes locals a l'ajuntament, programa Life per a la innovació i desenvolupament d'indústria circular, ajudes per a la inversió en béns d'equips i maquinària o les ajudes per a la innovació i industrialització. La sol·licitud no pareix que depenga de la dimensió empresarial. No obstant això, a escala sectorial, sí

que observem com els sectors de l'automoció i l'energia són els que més recorren a aquesta mena d'ajudes alternatives a les propostes plantejades en l'estudi.

Figura 12.7 Instruments sol·licitats a les administracions públiques segons sector d'activitat

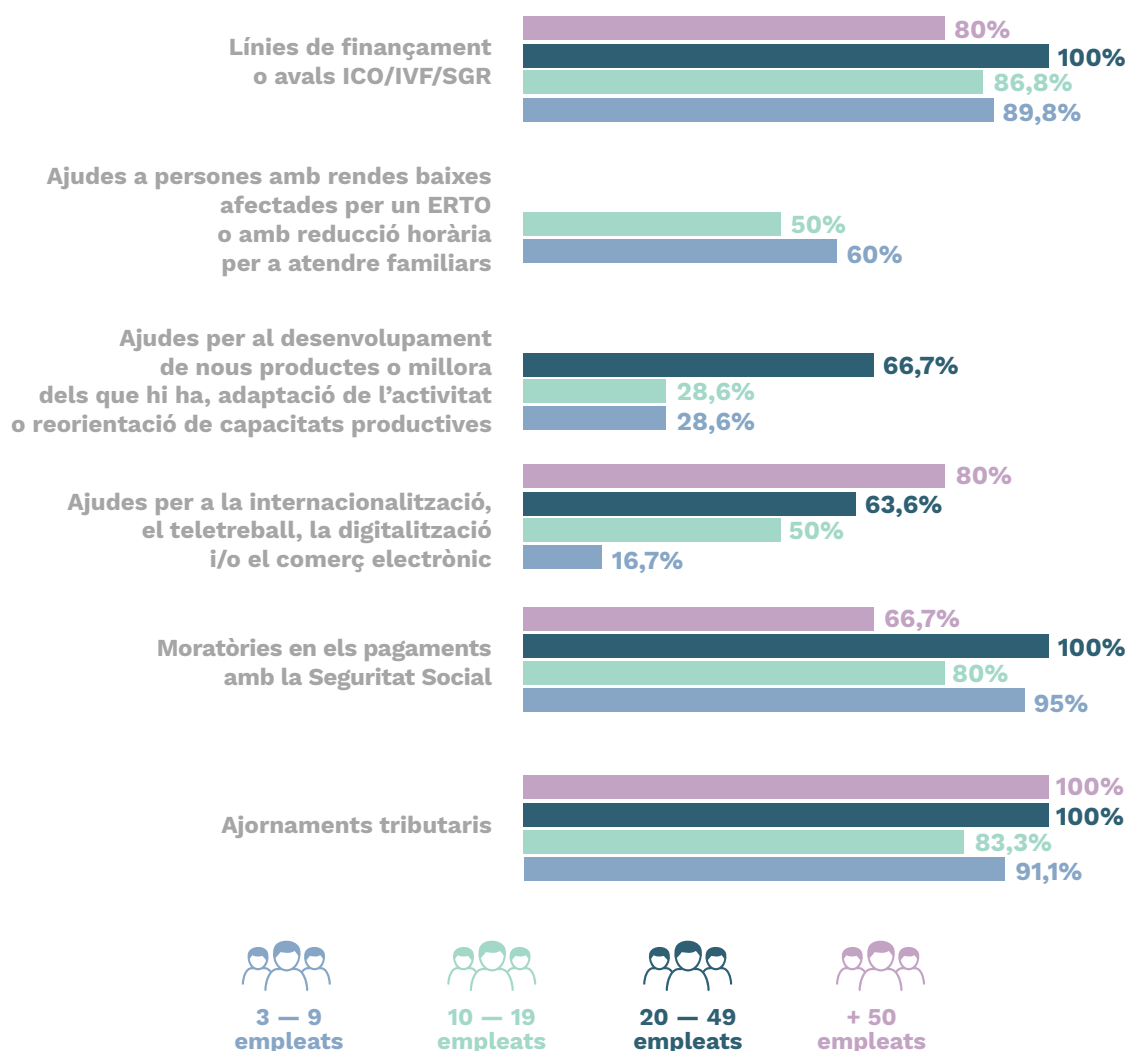
Font: Elaboració pròpia



Des de la perspectiva dels instruments més utilitzats, a diferència de la taula anterior que fa referència a les ajudes sol·licitades, l'instrument més utilitzat han sigut les moratòries en els pagaments a la Seguretat Social, seguit dels ajornaments tributaris i les línies de finançament. S'ha d'assenyalar també que en aquest cas els segments de grandària o sector de les empreses no han evidenciat variacions significatives en aquesta mena d'instruments utilitzats amb les administracions públiques. Sí que trobem diferències en els casos de la utilització d'ajudes a persones amb rendes baixes, on clarament predomina l'ús per part de les empreses de més poca grandària i dedicades a sectors tradicionals com ara el moble, el tèxtil, el ceràmic, el metall o el calcer.

Figura 12.8 Instruments utilitzats amb les administracions públiques segons dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia

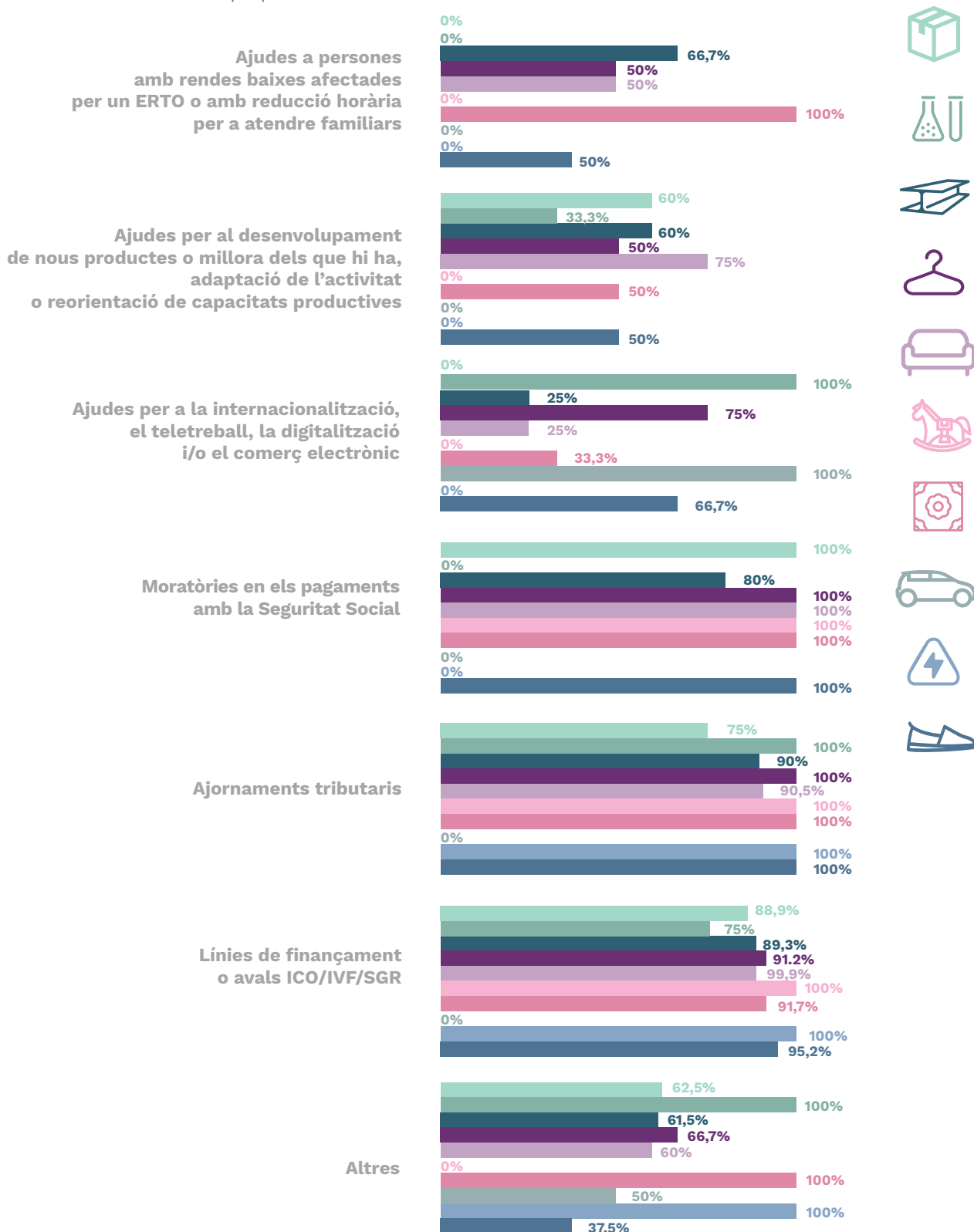


D'altra banda, les ajudes per al desenvolupament de nous productes també presenten un patró d'augment segons la dimensió, encara que no hi ha respostes per al segment d'empreses més grans i afecten els mateixos sectors que l'ajuda anterior amb la inclusió del químic. Finalment, les ajudes a la internacionalització tenen clarament una relació amb la grandària de l'empresa, ja que les respostes mostren com la

utilització s'incrementa a mesura que augmenta la grandària de l'empresa. Els sectors químic i de l'automoció lideren la utilització d'aquesta mena d'ajudes seguits del tèxtil i el calcer.

Figura 12.9 Instruments utilitzats amb les administracions públiques segons sector d'activitat

Font: Elaboració pròpia



Quant a l'avaluació dels diferents instruments utilitzats, el que més valoren les pimes industrials és el que va dirigit a ajudar les empreses a la internacionalització, el teletreball i la digitalització. Encara que els percentatges no són significativament diferents. Tampoc s'aprecia una variació significativa per segments de dimensió empresarial.

Taula 4.1 Valoració dels instruments utilitzats en empreses segons dimensió empresarial




Font: Elaboració pròpia

	 3-9 empleats		 10-19 empleats		 20-49 empleats		 Més 50 empleats	
	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT
Línies de finançament o avals ICO/IVF/SGR	7,36	2,23	7,76	1,95	7,81	2,25	8,58	1,16
Ajornaments tributaris	6,35	2,99	5,60	2,99	6,13	2,97	9,67	0,58
Moratòries als pagaments a la Seguretat Social	6,68	2,36	7,75	2,06	6,00	3,32	10,00	
Ajudes per a la internacionalització, el teletreball, la digitalització o el comerç electrònic	6,00	2,13	7,67	2,52	7,86	2,34	8,75	1,89
Ajudes per al desenvolupament de nous productes o millora dels que hi ha, adaptació de l'activitat o reorientació de capacitats productives	6,00	5,65	7,00	1,41	7,38	3,2	8,25	1,26
Ajudes a persones amb rendes baixes afectades per un ERTO o amb reducció horària per a atendre familiars	7,67	2,5	2,00					

Les dades per sectors ofereixen un comportament diferent en alguns sectors com l'energètic o el dedicat a l'automoció, els quals mostren patrons de valoració d'instruments d'ajuda molt focalitzats en uns pocs instruments i molt diferents a la resta. En general, les valoracions dels instruments són positives amb l'excepció de la valoració sobre les ajudes a persones amb rendes baixes afectades per un ERTO o amb reducció horària per a atendre familiars, en el sector del moble que presenta un valor mitjà molt baix (2).

Taula 4.2 Valoració dels instruments utilitzats en empreses segons sector d'activitat

Font: Elaboració pròpia





																				
	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT
Línies de finançament o avals ICO/IVF/SGR	7,40	2,30	7,00	4,24			9,00	1,10	7,33	3,06	7,79	1,84	7,58	2,25	7,72	1,67	7,33	1,15	7,38	2,83
Ajornaments tributaris	6,73	1,56	7,00	2,83			9,00	1,00	3,50	2,12	6,95	3,10	5,47	3,00	5,56	3,05	6,00	2,83	6,75	3,86
Moratòries als pagaments a la Seguretat Social	8,00						8,00	5,00			8,50	1,76	6,00	3,16	6,50	2,62			6,33	2,50
Ajudes per a la internacionalització, el teletreball, la digitalització o el comerç electrònic	8,00	1,63			8,00		7,50	3,54			10,00		7,67	4,04	9,00		7,33	1,15		
Ajudes per al desenvolupament de nous productes o millora dels que hi ha, adaptació de l'activitat o reorientació de capacitats productives	8,00						6,00				5,33	5,03	9,33	1,15	6,33	3,79	8,00	1,41	8,33	0,58
Ajudes a persones amb rendes baixes afectades per un ERTO o amb reducció horària per a atendre familiars	9,50	0,71					9,00				2,00		8,00		5,00	2,83				

Segons l'enquesta feta, amb més de 4 punts sobre 5 en tots els segments de dimensió, les empreses valorarien molt positivament que les administracions públiques, en primer lloc, reformaren el sistema educatiu, i en segon, incrementaren la inversió en R+D+I. La valoració de les mesures dites creix segons que augmenta la grandària de l'empresa.

Amb una prioritat menor, les pimes industrials valoren l'estimulació de l'economia verda, i és la mesura que més valoren les empreses més grans. En l'últim lloc de rellevància en tots els segments es troba el foment de la digitalització. No obstant això, es repeteix la correlació amb la dimensió empresarial. Així, a dimensió empresarial més gran, més importància es dona a la mesura.

Taula 4.3 Importància de les mesures que han d'adoptar les administracions públiques segons la dimensió empresarial

Font: Elaboració pròpia

	 3-9 empleats		 10-19 empleats		 20-49 empleats		 Més 50 empleats	
	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT
	Reformar el sistema educatiu	4,10	1,23	4,35	1,02	4,40	0,90	4,49
Incrementar la inversió en R+D+I	4,02	1,26	4,21	1,07	4,10	0,90	4,43	0,94
Estimular l'economia verda	4,03	1,11	4,02	1	3,91	0,83	4,15	0,79
Fomentar la digitalització	3,77	1,21	3,98	1,09	3,90	1,00	4,10	0,99

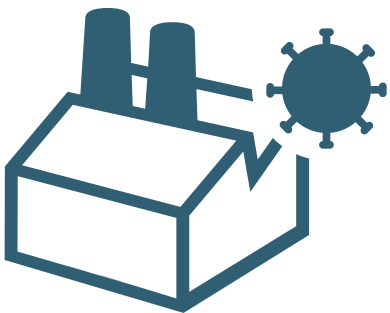
El patró anterior es repeteix en molts dels sectors estudiats, especialment els més tradicionals com ara el calcer, el moble, el tèxtil, el metall i el del cartó i embalatge (tot i que el darrer amb valoracions més elevades i similars entre si).

D'altra banda, la resta dels sectors manifesten un patró bastant diferent referent a la importància de les mesures que han d'adoptar les administracions públiques. Així, indústries com l'energètica, la ceràmica o el joguet donen la màxima valoració a l'estímul de l'economia verda, mentre l'automoció o la química aposten per incrementar la inversió en R+D+I en primer lloc. El foment de la digitalització és una mesura secundària en tots els sectors, excepte en l'automoció. Crida l'atenció com la reforma de l'educació és la mesura més poc valorada en la indústria de l'energia o l'estímul de l'economia verda en la química.

Taula 4.4 Importància de les mesures que han d'adoptar les administracions públiques segons el sector d'activitat

Font: Elaboració pròpia

																				
	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT	Mitjana	DT
Reformar el sistema educatiu	4,24	1,12	3,80	1,55	4,14	0,90	4,23	1,19	4,60	0,89	4,09	1,23	4,22	1,10	4,34	0,96	4,28	1,17	4,41	0,96
Incrementar la inversió en R+D+I	4,01	1,17	4,70	0,67	4,43	0,79	4,17	1,09	4,00	1,22	4,06	1,18	4,00	1,23	3,99	1,09	4,44	1,04	4,39	0,99
Estimular l'economia verda	4,00	0,92	4,80	0,63	3,71	0,95	4,30	0,79	4,60	0,89	3,90	1,13	3,96	0,94	3,84	0,97	3,96	1,31	4,32	1,01
Fomentar la digitalització	3,82	1,20	4,30	0,67	4,29	0,76	4,03	1,22	4,00	1,41	3,74	1,22	3,78	1,15	3,74	1,05	4,04	1,17	4,26	0,97



4

CONCLUSIONS I RECOMANACIONS

IMPACTE SOBRE LES VENDES, L'OCUPACIÓ, LA CADENA DE VALOR I L'ESTRATEGIA EMPRESARIAL

1. Ampli impacte de la pandèmia sobre les vendes actuals i futures amb un efecte més gran per a les xicotetes empreses i desigual segons sector d'activitat.

Respecte a l'impacte de la crisi, de manera general, les empreses valencianes, quasi tres de cada quatre, manifesten haver patit una disminució de les vendes. Si bé les expectatives per als pròxims mesos són de millora i només la meitat del total d'empreses considera que seguiran baixant. En tot cas, només un percentatge marginal creu que les vendes pujaran.

L'impacte de la crisi és desigual segons els segments de grandària de les empreses. Són les empreses més menudes les que declaren haver patit una contracció més gran, tot i que són les més optimistes, i les que tenen més expectatives de creixement.

Per sectors industrials, el joguet, el calcer i l'automoció són els que més han vist disminuir les vendes, sobretot el darrer. Per contra, els sectors químic i ceràmic han sigut els que més bé han resistit. D'altra banda, l'automoció, la ceràmica, l'energia i el joguet són els sectors amb uns percentatges més alts d'empreses optimistes pel que fa a recuperar-se i créixer en els pròxims mesos.

2. Impacte amortit de la pandèmia sobre l'ocupació, amb un ús generalitzat dels ERTO com a mecanisme de flexibilització. Resposta relativament homogènia en l'ús dels ERTO entre els diferents segments de grandària empresarial i de sector. També s'ha de destacar un ús no significatiu dels ERO i un ús dispar d'altres mecanismes com el teletreball entre segments de dimensió i sectors.

Es confirma un efecte més moderat de la pandèmia sobre l'ocupació en comparació amb altres indicadors empresarials. Fet que s'explica clarament per l'ús dels diversos mecanismes de flexibilització laboral.

També es confirma un ús majoritari dels ERTO, amb una gran varietat i importància relativa dels mecanismes alternatius, no reguladors. L'ús dels ERTO és generalitzat en tots els segments de grandària i, per contra, s'observen diferències significatives en el teletreball a favor de les empreses més grans.

Entre els diferents sectors no s'observen grans diferències pel que fa a l'impacte en l'ocupació de la pandèmia, amb algunes excepcions, com l'automoció. Per contra, sí que és dispar l'ús dels ERTO com a mecanisme de flexibilització laboral. Hi destaquen sectors com el ceràmic, tèxtil i cartó i embalatge.

Pel que fa als mecanismes alternatius utilitzats, hi ha una homogeneïtat relativa en l'ús del teletreball entre els diferents sectors i una diferenciació més important entre els sectors respecte als mecanismes que impliquen canvis en la jornada de treball.

3. La internacionalització de les compres i vendes continua sent molt significativa i amb expectatives de mantindre's. Les empreses més grans tenen un grau més alt d'internacionalització i entre els sectors s'observa un grau alt de variabilitat en les compres i vendes a l'estranger.

Al voltant de la meitat de les empreses declaren tindre proveïdors i clients a l'estranger. Respecte a les compres, el pes relatiu que tenen s'acosta a un terç del total. En general, les empreses esperen mantindre les compres a l'estranger. Respecte a les vendes, el pes relatiu que tenen és significatiu i lleugerament superior al dels aprovisionaments, encara que la dispersió de les dades és elevada. En general, la predicció és mantindre les vendes en el futur, tot i que un percentatge significatiu de les empreses té una expectativa negativa.

D'altra banda, es confirma una relació directa entre la grandària de l'empresa i el grau d'internacionalització. Tanmateix, el pes relatiu de les dites compres no presenta una relació directa amb la dimensió, amb una desviació típica alta entre les empreses dels

diferents sectors. Pel que fa a les expectatives, no s'observen diferències entre les percepcions dels diferents segments empresarials. En termes generals, els volums d'ingressos des de l'exterior són més baixos que les compres. Tot i això, el pes dels ingressos procedents d'altres països és significatiu entre tots els segments. Les expectatives futures de manteniment de la situació les comparteixen també la major part d'empreses, independentment de la grandària.

Respecte als sectors, s'observen indústries altament dependents dels subministraments forans (joguets, químic, automoció i calcer) i d'altres amb una dependència baixa (sectors energètic i ceràmic). Tot i que el pes dels proveïdors forans és significatiu en totes les pimes industrials valencianes, les expectatives futures mostren situacions significativament diferents segons el sector d'activitat. Entre els sectors en què les empreses operen més acusadament en l'exterior destaquen el joguet, el químic i el calcer. A l'extrem contrari destaquen el sector energètic i el d'automoció. En general, el pes dels ingressos d'altres països és significatiu en tots els sectors. Entre les indústries que treballen més amb clients exteriors, la previsió majoritària és mantindre les vendes, encara que amb excepcions.

4. Les empreses han manifestat una estratègia conservadora en tots els sectors i grandàries, prioritzant el finançament per a poder mantindre l'activitat. La majoria d'empreses considera que l'adaptació ha sigut similar a la competència, encara que és significatiu el nombre (sobretot de les més grans) que fan una valoració més positiva.

Pel que fa a les prioritats estratègiques, el conjunt de pimes industrials valencianes mostra com a prioritat màxima el finançament per a poder mantindre l'activitat, i la internacionalització i les habilitats professionals com a accions de prioritat baixa. En general, les empreses identifiquen les mateixes prioritats estratègiques per a totes les dimensions i tots els sectors industrials. Tot i això, continuen havent-hi particularitats puntuals en la majoria d'indústries.

Pel que fa a l'adaptació a la competència, més de tres quarts de les empreses considera que l'adaptació a la «nova normalitat» ha sigut similar a la competència. No obstant això, el nombre de pimes que creu que s'hi ha adaptat millor o molt millor és bastant significatiu. Una opinió general que se segueix en tots els segments de dimensió. També s'observa una percepció més bona de les empreses més grans. Finalment, el patró general se segueix en quasi tots els sectors analitzats amb una percepció majoritària que l'adaptació a la «nova normalitat» ha sigut similar a la competència.

CONCLUSIONS SOBRE LES RESPOSTES DE LA INDÚSTRIA A LA PANDÈMIA: DIMENSIONS D'ANÀLISI



DIMENSIÓ 1: DIGITALITZACIÓ I INDÚSTRIA 4.0

5. Les empreses valencianes manifesten tindre un nivell tecnològic acceptable; dominen les tecnologies de la comunicació, però és marginal l'ús de les tecnologies emergents. En tots els casos, la pandèmia n'ha accelerat la intensitat d'ús. Les empreses més grans són les que destaquen en l'ús de tecnologies relacionades amb la producció, i són també les que han augmentat l'ús de les tecnologies en general. La segmentació per sectors mostra una diferència clara entre uns i altres, amb unes valoracions significativament superiors dels més tecnològics, sobretot els sectors químic i ceràmic.

La valoració que fan les empreses valencianes del nivell tecnològic que tenen és bona, només una minoria el considera mitjà baix o directament baix. Les tecnologies utilitzades són majoritàriament les referides als sistemes de comunicació i de gestió de dades, i és marginal l'ús de les tecnologies emergents. Com a conseqüència de la pandèmia, les empreses valencianes han intensificat l'ús de les noves tecnologies, tal com reconeix quasi la meitat de les empreses.

La segmentació per dimensió empresarial mostra un patró d'utilització de les noves tecnologies prou semblant en tots els segments, i és lleugerament favorable per a les empreses més grans. Respecte a les tecnologies utilitzades, les de comunicació i gestió de dades són les que presenten un ús més alt en tots els segments, mentre que apareixen més diferències a favor de les empreses més grans quan parlem de l'ús d'altres tecnologies (com les de producció). La resposta que ha provocat la pandèmia sí que ha sigut diferenciada entre les diferents indústries, de manera que a mesura que n'augmenta la grandària, les empreses n'han intensificat l'ús en un grau superior. I, inversament, segons que en disminueix, augmenta la resposta de mantindre'n l'ús.

Quan s'analitza l'ús de les noves tecnologies entre els diferents sectors industrials, s'observen dos grups: d'una banda, els sectors que fan un ús més gran de la tecnologia (químic, ceràmic i, en menor mesura, cartó i embalatge) i, de l'altra, la resta.



DIMENSIÓ 2: POLÍTICA CLÚSTER, COOPERACIÓ I CADENA DE VALOR GLOBAL

6. Quasi la meitat de les empreses no adquireixen productes de proveïdors forans, mantenen la confiança amb els subministraments. A més a més, quasi tres quartes parts de les empreses declaren cooperar amb altres empreses locals. S'observa una relació directa entre la grandària de l'empresa i el manteniment o l'augment de les compres a l'exterior. Finalment, els sectors més identificables amb els clústers territorials són els que reconeixen una disminució de la col·laboració amb altres empreses.

Quasi la meitat de les empreses han manifestat que no adquireixen productes de proveïdors forans. De les que sí que ho fan, majoritàriament han declarat que la seua confiança amb els dits subministraments s'ha mantingut durant la pandèmia. De fet, només una part marginal en manifesta una disminució. En conseqüència, la gran majoria de les empreses manifesta que no ha variat la política de compres, i sols una part marginal (no arriba al deu per cent) declaren haver canviat proveïdors forans per locals.

Pel que fa a les estratègies de cooperació, encara que vora tres quartes parts de les empreses declaren cooperar amb altres empreses locals, sols una part molt poc significativa reconeix un augment de la cooperació a conseqüència de la crisi.

Pel que fa a la segmentació per dimensió d'empresa, el manteniment de la confiança és més alt en les empreses més grans, les quals, al seu torn, són les que declaren una adquisició d'inputs més considerable des d'altres països. Podem concloure que la grandària de l'empresa determina tant el canvi en els nivells de confiança com la importància del subministrament global.

També s'observa una relació directa entre la dimensió de l'empresa i els percentatges de manteniment i d'augment de les compres a l'exterior. De nou, la segmentació per grandària és significativa. En els segments d'empreses més menudes la substitució és significativament inferior que en les empreses més grans.

Finalment, si ens referim als diferents sectors, cal assenyalar que són les indústries més identificables amb els clústers territorials (calcer, ceràmica, joguet, tèxtil i cartó i embalatge) les que reconeixen una disminució de la col·laboració amb altres empreses, tot i que és veritat que en percentatges baixos.



DIMENSIÓ 3: INVERSIÓ I FINANÇAMENT

7. Una àmplia majoria de les empreses valencianes no ha necessitat finançament o ha mantingut el que tenia abans de la crisi. De les empreses que han accedit a nou finançament destaquen, encara que amb un pes marginal, les sol·licituds de finançament extraordinari, les ajudes i subvencions per a millorar la formació de la plantilla i els projectes de R+D+I. Les empreses més grans presenten necessitats de finançament més importants, tot i que amb excepcions. Respecte als sectors, s'observen que n'hi ha de molt ajustats al perfil general, com ara les indústries tradicionals valencianes, tot i que també s'adverteixen perfils molt singulars, com ara la indústria energètica.

Una àmplia majoria de les empreses industrials valencianes no ha necessitat o ha mantingut el finançament que tenia abans de la crisi. No obstant això, cal destacar el fet que quasi un trenta per cent de les empreses ha augmentat l'accés al finançament i, a més a més, l'augment ha sigut significativament important. D'altra banda, vora la meitat de les pimes entrevistades ha hagut d'adoptar mesures financeres específiques, com ara la sol·licitud de finançament extraordinari i d'ajudes i subvencions.

En relació a les inversions que han hagut de fer les empreses, encara que marginalment, quasi un deu per cent ha fet plans d'inversió destinats fonamentalment a millorar la formació del personal i a projectes de R+D+I, i no tant a adequar els espais de treball a les noves condicions sanitàries i a la compra de maquinari.

En general, s'adverteix que els segments de més grandària presenten una necessitat de finançament més important. Tanmateix, el patró dit no es compleix en les empreses de més de cinquanta empleats, les quals mostren un comportament contrari en presentar menys necessitats de finançament. D'altra banda, mesures com ara sol·licitar finançament extraordinari o renegociar les condicions de finançament són les que més utilitzen les empreses més grans.

Respecte a les inversions de les empreses, també s'observa una correlació elevada entre la inversió en determinats aspectes i la grandària de l'empresa. També es percep un patró de comportament singular tant del segment d'empreses més grans com de les micropimes (on hi ha hagut una inversió més important de l'esperable).

Pel que fa a la segmentació per sectors, n'hi ha de molt ajustats al perfil general descrit, com ara les indústries tradicionals valencianes (el calcer, el moble, el tèxtil i el metall), i també el sector químic. En segon lloc, hi ha un grup de sectors amb perfils molt diferents al general, com és el cas particular de la indústria energètica.

En el cas de sectors com el calcer, el moble, el metall o el cartó i embalatge, s'ha mantingut o ha augmentat l'accés al finançament. La situació és encara més positiva per a la ceràmica i el joguet. En sentit diferent s'identifiquen sectors com el químic o l'energètic. Comentari a banda mereix el sector de l'automoció, que manifesta no tindre necessitat de finançament (segons expressen quasi tres quartes parts de les empreses).



DIMENSIÓ 4: MODELS DE NEGOCI, ESTRATÈGIES DE MERCAT I INTERNACIONALITZACIÓ

8. Una majoria significativa de les empreses no ha canviat el model de negoci, independentment de la grandària de l'empresa. Per contra, respecte del grau d'augment de l'oferta de productes o serveis, s'observa com els canvis han sigut diversos segons la grandària de l'empresa. Pel que fa a l'àmbit sectorial, sí que hi ha hagut una certa disparitat quant a l'impacte de la pandèmia sobre les vendes en mercats exteriors.

Una majoria significativa de les empreses no ha canviat el model de negoci. En tot cas, un percentatge més baix ha augmentat l'oferta i, a més, ho ha fet de manera important. De la meitat de les empreses valencianes que venen productes als mercats internacionals, majoritàriament no declaren canvis. D'altra banda, entre les que reconeixen haver disminuït les vendes, en la major part ho han fet d'una manera significativa.

Una valoració sobre el model de negoci que es dona en tots el segments de grandària empresarial, amb oscil·lacions poc significatives. Per contra, i centrant-nos en el grau d'augment de l'oferta de productes o serveis, s'observa com el grau de canvi és divers segons la grandària de l'empresa. Els dos segments extrems segueixen millor el patró general, mentre que els segments intermedis tenen comportaments diferenciats. D'altra banda, respecte a les vendes en mercats exteriors, hi ha diferències significatives entre segments de diferent grandària, a favor dels més grans. Finalment, entre les empreses que han disminuït les vendes en mercats exteriors, es pot observar com el decrement ha sigut més significatiu en les pimes més menudes.

Des del punt de vista sectorial, s'observa una certa disparitat respecte de l'impacte de la pandèmia sobre les vendes en mercats exteriors. L'augment d'exportacions es dona més en els sectors químic i del joguet, i en menor mesura en l'automoció, el ceràmic o el tèxtil. Mentre que en l'altre extrem hi ha els sectors del calcer i del moble amb un augment més baix de les exportacions.



DIMENSIÓ 5: PERSONES

9. La major part de pimes industrials manifesten no haver implementat noves polítiques de recursos humans en resposta a la pandèmia. No obstant això, segons que les empreses són més grans, també s'incrementa el nombre de les que han canviat les polítiques de conciliació laboral, de reciclatge professional o de contractació de perfils digitals. En la major part dels sectors industrials analitzats, les mesures que les empreses adopten responen fonamentalment a l'objectiu de continuar amb l'activitat i el funcionament de l'empresa. No obstant, s'observen diferències significatives entre els sectors.

La majoria de pimes industrials manifesten no haver implementat canvis en les polítiques laborals respecte d'abans de la pandèmia. Per a la minoria d'empreses que sí que n'han fet, les mesures prioritàries han respost a l'objectiu de continuar amb l'activitat i el funcionament de l'empresa. Així, tant les polítiques de conciliació laboral (flexibilitat laboral i teletreball) com d'adaptació i reestructuració dels llocs de treball a les noves normes sanitàries han sigut mesures necessàries a l'efecte.

Segons que les empreses són més grans, també s'incrementa el nombre d'empreses que han canviat les polítiques de conciliació laboral. Anàlogament, pel que fa a les polítiques de reciclatge professional o de contractació de perfils digitals, en decreix l'ús segons que disminueix la grandària de l'empresa. Cal destacar que són les empreses de més de cinquanta empleats les que incorporen altres mesures que resultaran imprescindibles per a un futur pròxim, i que estan relacionades amb la capacitació i la formació del personal en habilitats digitals i les noves formes de treball, entre altres.

Pel que fa a les polítiques d'integració sociolaboral de persones vulnerables, la majoria d'empreses i de sectors no hi han introduït cap canvi. Només les pimes del sector químic, ceràmic i del cartó i embalatge ho han fet. No obstant això, més de la meitat de les empreses de tots els sectors indiquen que han fet modificacions en les polítiques de conciliació laboral. En el sentit dit, destaca el comportament de les pimes dels sectors del joguet i del tèxtil, amb percentatges baixos d'empreses que hi han fet canvis. Pel que fa a les polítiques de reciclatge professional o de contractació de perfils digitals, les empreses del sector de l'automoció, de l'energia i de la ceràmica són les que més canvis hi han introduït. Respecte a les noves formes de relació laboral, les pimes industrials, de la majoria dels sectors analitzats, tornen a declarar que no hi han fet cap canvi rellevant. Hi destaquen com a excepcions les pimes del sector de l'energia i del joguet.



DIMENSIÓ 6: INNOVACIÓ

10. Una de cada tres pimes industrials valencianes ha fomentat la innovació en resposta a la pandèmia. Les innovacions han sigut de producte, també de procés i, en menor mesura, en els àmbits de màrqueting i organitzatiu. La motivació majoritària ha sigut identificar noves oportunitats de negoci i nous mercats, i millorar la qualitat dels productes i l'eficàcia dels processos. La grandària de l'empresa afavoreix un esforç innovador més gran, particularment en les innovacions de procés. Entre els diferents sectors s'observen diferències significatives; hi destaca la innovació de producte en els clústers tradicionals; la de màrqueting en el sector energètic, la de procés en l'automoció i el joguet, i l'organitzativa en la ceràmica i el sector químic.

Una de cada tres pimes industrials valencianes ha fomentat la innovació per a donar resposta a l'escenari actual, encara que declaren haver promogut la innovació moderadament. Les innovacions s'han dut a terme fonamentalment en els productes i serveis que ofereixen. En segon terme, s'ha innovat en processos i, en més poca intensitat, en màrqueting i en aspectes organitzatius.

Respecte a la motivació de les innovacions, destaquen les relacionades amb la identificació de noves oportunitats de negoci i nous mercats. Objectius com la millora de la qualitat i l'eficiència o la identificació d'oportunitats de negoci resulten objectius de caràcter secundari.

A mesura que disminueix la grandària de l'empresa es fomenta menys la innovació. Les dades també evidencien que, a més grandària, més alts són generalment els percentatges de les empreses que declaren perseguir tots els objectius. Més específicament, les empreses més grans també presenten una orientació més gran a la innovació de procés.

En els sectors en què el producte és el més rellevant (com el tèxtil, el ceràmic, el moble o el calcer), destaca lògicament l'esmentat tipus d'innovació, mentre que la innovació de procés predomina en sectors com l'automoció i el joguet. En altres indústries, com l'energètica, la innovació se centra exclusivament en aspectes relacionats amb el màrqueting. Finalment, cal assenyalar com la innovació organitzativa és especialment rellevant en els sectors ceràmic i químic.



DIMENSIÓ 7: SOSTENIBILITAT

11. Una tercera part de les empreses no ha aplicat cap política verda o d'economia circular; la majoria mantenen les mateixes pràctiques des de la pandèmia. No obstant això, les pràctiques més utilitzades són les relacionades amb la reducció i reutilització de residus i emissions. Crida l'atenció que la meitat de les empreses no coneguen els objectius de desenvolupament sostenible (ODS), i que no disposen d'eines per a gestionar la responsabilitat social. D'altra banda, s'evidencia una correlació entre l'adopció de polítiques verdes i d'economia circular i la grandària empresarial. També s'observa un ús més gran en les indústries que, per la naturalesa del seu procés productiu, són particularment sensibles a les qüestions mediambientals. És el cas de la ceràmica, el cartó i embalatge, la química i l'automoció.

Respecte a l'adopció de polítiques verdes i d'economia circular, la major part de les empreses ha mantingut les mateixes polítiques i un terç no n'ha aplicat cap des que començà la pandèmia. Pel que fa a les activitats sostenibles que desenvolupa l'empresa, destaquen les accions relacionades amb l'ús de recursos i amb la reducció i reutilització de residus i emissions. En un segon nivell de magnitud, estaria l'ús de matèries primeres renovables. Altres accions desenvolupades són el reciclatge de materials i deixalles per part d'empreses externes. Finalment, una cinquena part de les empreses declara fer activitats d'economia circular.

Més sorprenent és el fet que la meitat de les empreses no coneguen els objectius de desenvolupament sostenible de l'ONU, i que, entre les que els coneixen, quasi la meitat no els han aplicat mai. D'entre les poques empreses que sí que els han incorporat a la gestió, cal subratllar que declaren aplicar-los de manera significativa. No obstant això, respecte a possibles canvis en les dites actuacions a causa de la pandèmia, l'opinió majoritària ha sigut negativa.

La gran majoria de les empreses tampoc no té eines de gestió de la responsabilitat social. Entre les poques que sí que en tenen, principalment fan servir les memòries de responsabilitat social i els models de gestió interns, i –en menor mesura– els plans d'igualtat i els certificats ambientals de producte.

S'evidencia una correlació entre l'adopció de polítiques verdes i d'economia circular i la grandària empresarial. De les estratègies concretes que fan servir les empreses més grans, les més utilitzades es refereixen a la reducció i reutilització de residus i emissions, seguides de la reducció o reutilització en l'ús de recursos i, en darrer terme, de l'ús de matèries primeres renovables o materials de rebuig. Finalment, es repeteix el biaix de la grandària, ja que segons que augmenta, s'incrementa exponencialment el nombre d'empreses que manifesten disposar d'eines de gestió de la responsabilitat social corporativa.

D'altra banda, també es pot dir que es fa més ús de les polítiques verdes en les indústries que –per la naturalesa del procés productiu que tenen– són particularment sensibles a les qüestions mediambientals. Seria el cas de la ceràmica, el cartó i embalatge, la química i l'automoció. Respecte als altres sectors, destaquem els percentatges relativament elevats d'empreses que no apliquen processos d'economia circular en sectors com el calcer, l'energia, el tèxtil o el moble, tot i els impactes ambientals significatius que tenen.

Pel que fa a la reducció i reutilització en l'ús de recursos, la mesura destaca en indústries com la ceràmica, la química, l'automoció i la del cartó i embalatge. D'altra banda, en relació amb la reducció i reutilització de residus i emissions, tornen a destacar els sectors del cartó i embalatge, l'automoció i el ceràmic. El sector del calcer té sistemàticament les taxes més baixes d'aplicació en la majoria de mesures plantejades. Respecte a possibles canvis en les dites actuacions a causa de la pandèmia, l'opinió majoritària és negativa.



DIMENSIÓ 8: AVALUACIÓ DE LES POLÍTIQUES PÚBLIQUES

12. Una significativa quarta part de les empreses enquestades ha sol·licitat i ha rebut ajudes públiques. Les ajudes més utilitzades són les línies de finançament i avals i els ajornaments tributaris, i les més valorades són les dirigides a ajudar les empreses en la internacionalització, el teletreball i la digitalització. En el nivell macro, també es demana reformar el sistema educatiu, estimular la inversió en R+D+I i l'economia verda. No hi ha biaix per dimensió respecte a la sol·licitud de les ajudes, però sí que hi ha una relació entre grandària i una valoració més alta de les ajudes. Les dades per sectors ofereixen un comportament singular en alguns, com ara l'energètic o l'automoció, que opten per ajudes molt focalitzades en uns pocs instruments molt diferents als de la resta d'indústries.

Una quarta part de les empreses ha sol·licitat i ha rebut ajudes públiques, mentre que vora un seixanta per cent no n'havia sol·licitat. Les ajudes més sol·licitades han sigut les línies de finançament o avals (quasi dues terceres parts de les empreses), seguit de les sol·licituds d'ajornaments tributaris. L'ús de la resta d'instruments ha sigut molt menys significatiu. No obstant això, dins de les diferents línies d'ajudes, els instruments més utilitzats han sigut les moratòries en els pagaments a la Seguretat Social, els ajornaments tributaris i les línies de finançament o avals amb ICO, IVF o la SGR.

Respecte a les valoracions que fan les empreses pel que fa a les ajudes, les més ben valorades són les dirigides a ajudar les empreses en la internacionalització, el teletreball i la digitalització, seguides de prop de les línies de finançament o avals ICO/IVF/SGR. Des d'una perspectiva més gran, les empreses també valorarien molt positivament que les administracions públiques reformaren el sistema educatiu, fomentaren la inversió en R+D+I i estimularen l'economia verda.

No hi ha biaix per grandària respecte a la sol·licitud de les ajudes, ja que les diferències no són significatives. D'altra banda, augmenten segons la grandària de l'empresa l'ús d'ajudes a persones, al desenvolupament de nous productes i a la internacionalització. Respecte a la valoració de les mesures, tampoc s'aprecia una variació significativa segons grandària empresarial, encara que en relació amb les reformes pendents, la valoració de les referides al sistema educatiu i a la inversió en R+D+I creix segons que augmenta la grandària de l'empresa. Amb una prioritat més baixa, l'estimulació de l'economia verda la valoren més específicament les empreses més grans. Finalment, el foment de la digitalització ocupa l'últim lloc de rellevància per a tots els segments empresarials.

La preferència per les línies de finançament i els avals o pels ajornaments tributaris és general; es repeteix tant en la segmentació per grandària com en la sectorial. Respecte a l'ús d'ajudes a persones i a la internacionalització, són els sectors químic i de l'automoció els que en lideren l'ús, seguits del tèxtil i el calcer. Les dades per sectors ofereixen un comportament diferent en alguns sectors com l'energètic o l'automoció, els quals mostren patrons de valoració d'instruments d'ajuda molt focalitzats en uns pocs instruments i molt diferents a la resta. El primer, a les línies de finançament o avals i als ajornaments tributaris i, per part de l'automoció, a les ajudes a la internacionalització, el teletreball i la digitalització. El patró general es repeteix en molts dels sectors estudiats, especialment els més tradicionals com el calcer, el moble, el tèxtil, el metall i el del cartó i embalatge (encara que el darrer amb valoracions més elevades i similars entre si). D'altra banda, indústries com l'energètica, la ceràmica o el joguet donen la màxima valoració a l'estímul de l'economia verda, mentre que l'automoció o la química aposten per incrementar la inversió en R+D+I, en primer lloc. El foment de la digitalització és una mesura secundària en tots els sectors, excepte en l'automoció. Crida l'atenció que mesures com la reforma de l'educació siga la menys valorada en la indústria de l'energia o l'estímul de l'economia verda ho siga en la química.

AVINGUDES DE FUTUR A RECÒRRER: RECOMANACIONS

A la llum de les conclusions enunciades, resulta possible identificar les principals vies de desenvolupament per tal de bastir la recuperació de la indústria valenciana en el context post pandèmic.

1. Cap a un nou model de gestió de persones

Aprofitar l'augment del teletreball i d'altres mecanismes de flexibilització laboral, per tal de caminar cap un nou model de gestió de persones més eficient i responsable. L'ús intensiu de la tecnologia exigeix una major preparació professional (*reskilling*, formació continua, entre d'altres), així com canvis organitzatius capaços de potenciar el talent, augmentar la productivitat i crear valor. Focalitzar-se en particular en els sectors més vulnerables, on s'ha donat una major davallada de l'ocupació.

2. Cap a una acceleració del canvi tecnològic

Fomentar la innovació com a resposta a la pandèmia (especialment de producte i procés) per a explotar noves oportunitats de negoci i no perdre avantatges competius, alineant-se a més amb les polítiques UE (Next Generation). Recolzar l'esforç fet per les empreses en l'ús de noves tecnologies, en particular aquelles relacionades amb les TIC i la gestió de dades, i aprofitar l'esforç per millorar la digitalització i les noves formes de producció.

3. Cap a una política integral de clusterització

Recolzar de forma prioritària les empreses menudes a través de polítiques clúster, major recolzament de la cooperació inter-empresarial i creació d'institucions intermediàries. L'objectiu serà disminuir el gap entre els distints segments de dimensió empresarial i també entre els diversos sector industrials. A més a més, en aquest àmbit, cal implementar més polítiques transversals que puguen propiciar sinergies entre els diferents clústers i sectors industrials.

4. Cap a una major implementació de polítiques de sostenibilitat

Desplegar campanyes de conscienciació i formació en pràctiques de responsabilitat mediambiental, d'economia circular i sobre els ODS, amb l'objectiu de generar diferenciació i alinear-se amb les polítiques europees (*Next Generation UE*). Articulació de polítiques d'incentius, certificació i control de les pràctiques empresarials en aquest àmbit. Focalitzar aquestes polítiques en els grups d'empreses menys conscients en aquestes pràctiques, com ara, els segments d'empreses xicotetes i de sectors menys afectats pels impactes mediambientals i socials.

5. Cap a la definició d'una nova estratègia de cadena de valor global

Repensar el disseny de les cadenes globals de valor. Apostar per la diversitat en les fonts de subministraments, i la creació d'alternatives locals. Aprofitar alguns canvis, com ara la digitalització, robotització, i d'altres elements per fer una estratègia de cadena global de valor amb una deslocalització selectiva, més segura i eficient.

6. Cap a incentiu d'estratègies proactives

Superar estratègies reactives per part de les empreses i introduir estratègies a més llarg termini que les preparen per guanyar competitivitat en els contextos post-pandèmia. Anar més enllà del manteniment de l'activitat (finançament, flexibilització laboral, etc.) per a invertir en palanques que aporten més valor als productes i serveis.

7. Cap a una política d'ajudes més proactiva i eficient

Implementar polítiques d'ajudes més selectives i més sensibles a les singularitats. Manteniment temporal de la política d'ajudes públiques (especialment en finançament i ajornaments tributaris), i noves tipologies d'ajudes singulars i més selectives en funció de criteris com el potencial de competitivitat de les empreses, els seus esforços en inversió, les seues pràctiques de sostenibilitat o la seua pertinença a sectors emergents.

5

REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES

Cinco Días (2020). “España sufre la mayor recesión de todo el mundo por la crisis del coronavirus”. 1 de agosto de 2020. Accesible en: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/07/31/economia/1596224382_094711.html

Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) (2007). “Importancia de la industria en la economía española: Problemática y soluciones”. Accesible en: http://contenidos.ceoe.es/resources/image/importancia_industria_economia_espanola_2007.pdf

Goodell, J.W. (2020). “COVID-19 and finance: Agendas for future research”. *Finance Research Letters*, 101512.

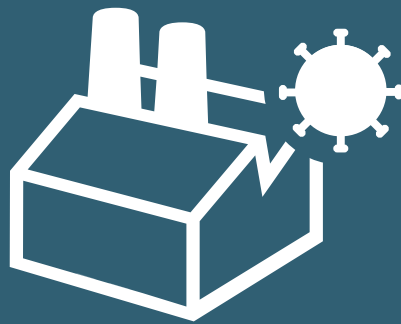
McKinsey & Company (2020). “COVID-19: Briefing materials. Global health and crisis response”. Accesible en: <https://www.mckinsey.com/~Mitjana/McKinsey/Business%20Functions/Risk/Our%20Insights/COVID%2019%20Implications%20for%20business/2020%20updates/COVID%2019%20Nov%2011/COVID-19-Facts-and-Insights-Oct-30-Final.pdf?shouldIndex=false>

McKinsey & Company (2021). “COVID-19: Implications for business”. Accesible en: <https://www.mckinsey.com/business-functions/risk/our-insights/covid-19-implications-for-business#>

Ortega-Colomer, F. J., Molina-Morales, F. X., & Fernández de Lucio, I. (2016). “Discussing the concepts of cluster and industrial district”. *Journal of Technology Management & Innovation*, 11(2), 139-147.

Sigala, M. (2020). “Tourism and COVID-19: impacts and implications for advancing and resetting industry and research”. *Journal of Business Research*, 117, 312-321.

Zhang, D., Hu, M., & Ji, Q. (2020). “Financial markets under the global pandemic of COVID-19”. *Finance Research Letters*, 101528.



**Estudi dels efectes
de la pandèmia de la COVID-19
sobre la indústria valenciana**