

Globalización, industria tradicional y territorio en Castilla-La Mancha

Simón SÁNCHEZ MORAL

Instituto de Economía y Geografía
Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC)

Pedro ARÉVALO SÁNCHEZ

Departamento de Economía Aplicada y Territorial
Consultores de Administraciones Públicas (Grupo Analistas)

Recibido: 9 abril 2007

Aceptado: 23 mayo 2007

RESUMEN

El artículo analiza la marcha reciente de los sectores industriales tradicionales en Castilla-La Mancha, especialmente afectados por el aumento de la competencia internacional (Textil y Confección, Calzado, y Madera y Mueble). Se pretende con ello ofrecer una panorámica a escala regional, en la que inscribir los diferentes estudios monográficos sobre sistemas productivos locales de la región. El estudio, que combina el análisis cuantitativo de las principales fuentes estadísticas publicadas y el trabajo mediante técnicas cualitativas (encuesta y entrevistas semiestructuradas), confirma la intensa reestructuración de los sectores, destacando el esfuerzo en innovación e internacionalización de algunas empresas, así como de coordinación entre los actores socio-institucionales.

Palabra clave: Industria Textil y Confección, Calzado, Madera y Muebles, sistemas territoriales de producción, Castilla-La Mancha.

Globalization, traditional manufacturing and territory in Castilla-La Mancha

ABSTRACT

The article reviews the current development of traditional manufacturing sectors in Castilla-La Mancha, especially affected by the increasing international competition (Manufacture of Textiles and Wearing apparel, Footwear, and Wood and Furniture). With this work we try to offer a regional overview for previous study cases carried out in some local productive systems of the region. Our study, based on both the quantitative study of published statistical data and the qualitative approach (through a survey and several interviews), would confirm the intense sectoral restructuring. In this sense, it is evident the enterprises' efforts on the internalization and technological innovation strategies, as well as the coordination attends between actors in the socio-institutional context.

Keywords: Manufacture of Textiles and Wearing apparel, Footwear, Wood and Furniture, territorial systems of production, Castilla-La Mancha.

Globalization, industrie traditionnelle et territoire en Castilla-La Mancha

RÉSUMÉ

L'article analyse la situation récente des secteurs industriels traditionnels en Castilla-La Mancha, touchés par la concurrence internationale grandissante (Textile et Confection, Chaussure, Bois et Meubles). Il s'agit ainsi d'offrir une vision d'ensemble à l'échelle régionale dans laquelle peuvent s'inscrire les différents travaux monographiques existants sur les systèmes productifs locaux de la région. Cette étude, qui ressemble l'analyse quantitative des principales sources statistiques disponibles et une approche qualitative (au moyen d'une enquête et d'entretiens semi-structurés), confirme l'intense restructuration de ces secteurs, et tout particulièrement l'effort d'innovation et d'internationalisation des entreprises, ainsi que le coordination entre les différents acteurs socio-institutionnels.

Mots clés: Industrie Textile et Confection, Chaussure, Bois et Meubles, systèmes territoriaux de production, Castilla-La Mancha.

1. INTRODUCCIÓN

La evolución reciente de los sectores industriales tradicionales¹ en España en general, está marcada por la creciente globalización e integración de los mercados, y el consiguiente aumento de la competencia a todas las escalas. Ésta se refuerza en los últimos años ante el dinamismo económico de terceros países productores, sobre todo en el sudeste asiático y Latinoamérica, y la tendencia a la liberalización de los intercambios internacionales² (SECRETARÍA GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR, 2001; MARTÍ SERVA, M. L. y PUERTAS MEDINA, R., 2005).

En este contexto, comienza a tomar forma en los últimos años la metáfora de la “tenaza competitiva”, ante las dificultades que simultáneamente afrontan las empresas españolas de estos sectores; incapaces, por un lado, de plantear una competencia en precio dado el diferencial positivo de crecimiento en los costes laborales unitarios respecto de países en desarrollo (cuya producción mejora y se hace más sofisticada día a día); con problemas, por otro, a la hora de competir en términos de calidad, diseño o comercialización con países productores especializados, incluidos algunos socios europeos. Algunos autores sostienen que la crisis que en los últimos años ha afectado a buena parte de las manufacturas tradicionales españolas es consecuencia de la respuesta defensiva adoptada, esto es, una reestructuración sectorial que se apoya en dos pilares: la adopción de una estrategia de deslocalización de parte de la producción y/o una fuerte inversión en capital humano y tecnológico (FUSTER GARCÍA, B., MARTÍNEZ MORA, C. y PARDO ALÉS, G., 2006).

¹ Se consideran “sectores industriales tradicionales” aquellos que se basan en tecnologías y diseños más estandarizados y que se enfrentan a una demanda menos dinámica. Según esto, además de Textil y Confección, Calzado, Madera y Muebles, otras actividades de este tipo importantes en la región serían las agroalimentarias, que quedan fuera de nuestro estudio.

² Al respecto hay que destacar la entrada de China en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los acuerdos sobre el comercio mundial de textiles, de 1 de enero de 2005, que eliminan los contingentes y las barreras arancelarias que hasta el momento protegían a la industria europea.

Toda esta incertidumbre se agrava en el caso de Castilla-La Mancha, donde la importancia relativa de este tipo de manufacturas, sobre todo en términos de empleo, se ha mantenido a lo largo de las últimas décadas. Con todo, este trabajo tiene como objetivo fundamental el realizar un diagnóstico actualizado de algunas industrias de la región, particularmente afectadas por el proceso de globalización de la economía mundial (Textil y Confección, Calzado y Madera y Mueble). La “lectura desde el territorio” del problema permitirá, al mismo tiempo, incidir sobre determinados aspectos del debate teórico, en relación sobre todo con la influencia del territorio en el desarrollo regional/local.

En resumen, el artículo comienza con la reflexión sobre las claves interpretativas del desarrollo industrial reciente de Castilla-La Mancha y sobre el papel que en todo ello juegan los sectores industriales tradicionales. Esto sirve de contexto para un análisis estadístico actualizado de algunos indicadores seleccionados (productividad, afiliados, apertura exterior...), que busca una primera aproximación a la marcha reciente de los sectores y a la naturaleza de los problemas de competitividad observados en los últimos años. A partir de aquí se ofrece una síntesis de los principales resultados de la encuesta realizada a las empresas, dirigida a indagar sobre posibles amenazas y oportunidades para la competitividad, que surgen de la propia estructura y estrategias empresariales. El trabajo finaliza con el repaso a los principales actores socio-institucionales y sus acciones recientes de promoción en los sectores seleccionados, a través de los resultados obtenidos del conjunto de entrevistas semiestructuradas celebradas con una representación de los mismos³.

De esta manera, al potencial interés de nuestro trabajo desde la perspectiva de la actual reestructuración sectorial, se añade el ofrecer una panorámica de conjunto, en la que, a partir de las tendencias regionales recientes, inscribir los distintos estudios que en ámbitos locales y comarcales de la región se han venido realizando de forma monográfica a lo largo de la última década, varios de ellos publicados precisamente en la revista *Anales de Geografía* de la UCM.

2. ALGUNAS CLAVES INTERPRETATIVAS DEL DESARROLLO INDUSTRIAL RECIENTE DE CASTILLA-LA MANCHA

Resulta evidente que la reestructuración productiva iniciada a mediados de la década de los setenta, que desencadenó la reorganización de una parte importante del mapa industrial español (MÉNDEZ, R. y CARAVACA, I., 1995; MÉNDEZ, R. y MECHA, R., 2001), representa un punto claro de inflexión en la trayectoria industrial de la región. A partir de las diferentes aproximaciones planteadas desde entonces; entre otras, la emergencia de una nueva geografía de la inversión (MÉNDEZ, R. y RAZQUIN, J., 1997), de la producción (CUADRADO ROURA, J. R., 1988) o de la rentabilidad

³ La encuesta y las entrevistas tiene su origen en el estudio “Las industrias del textil, el calzado y el mueble en la economía castellano manchega: situación, perspectivas y propuestas de acción”, encargado en el año 2004 por La *Consejería de Industria y Tecnología de Castilla-La Mancha* a la empresa *Consultores de las Administraciones Públicas (Grupo Analistas)*. Los autores de este artículo participaron activamente tanto en la fase previa de elaboración de cuestionarios y guiones, como en la realización de la encuesta y las entrevistas, y la posterior tabulación y análisis de los resultados.

(SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, J. L., 1996), pronto quedaría de manifiesto que la modificación de las estrategias competitivas de las empresas, en combinación con las estructuras productivas heredadas en cada caso y la respuesta de los actores locales ante los procesos generales, inauguraba un nuevo escenario de amenazas y oportunidades para las regiones españolas. Como se ha repetido, en el caso de Castilla-La Mancha el proceso de reestructuración productiva, como adaptación a la nueva economía globalizada, ha permitido a la región romper con la imagen de atonía industrial para configurarse hoy como una región emergente, a pesar de su tradicional identificación como periferia industrial respecto de los principales centros neurálgicos de la economía española (CARAVACA, I., 1998; MÉNDEZ, R. y RODRÍGUEZ MOYA, J., 1998).

Un hecho importante es que ese crecimiento industrial reciente se vendría produciendo en el contexto de unos niveles regionales de productividad del trabajo y del capital crecientes, pero, en cualquier caso, inferiores a la media española, lo cual limita la capacidad de la región para atraer factores productivos de calidad. En este sentido, las debilidades de la industria castellano-manchega se derivarían no sólo de su especialización en ramas tradicionales de escaso contenido tecnológico, sino de la menor contribución final de éstas a la productividad agregada de la región (GANDOY JUSTE, R. y PALACIO MORENA, J. I., 2000; GANDOY JUSTE, R. y GONZÁLEZ DÍAZ, B., 2005).

El debate reciente se centra, por tanto, en comprender los factores de crecimiento de una periferia industrial fuertemente especializada en sectores industriales tradicionales, lo cual parece contradecir los planteamientos de la *teoría sectorial del crecimiento económico* (Kuznets, Perloff, Hirschman...). Según ésta, a partir de la estructura productiva (*industrial mix*), la reasignación de recursos a favor de las actividades industriales más dinámicas favorece el crecimiento agregado de la economía (SEGARRA, A. y LLOP, M., 1997; MÉNDEZ, R., RODRÍGUEZ MOYA, J. y MECHA, R., 2000).

De esta manera, se destaca en la literatura científica el papel de las ventajas comparativas que, en un contexto general de desconcentración de la actividad industrial a nivel nacional, favorecerían tanto la generación y/o atracción de iniciativas empresariales en la región a partir de menores costes relativos de instalación y funcionamiento (salarios, precio del suelo...), como una mejora substancial de la accesibilidad gracias a las inversiones en infraestructuras, que acercan antiguas periferias industriales a los mercados circundantes en términos de tiempos de desplazamiento y costes de transacción (MÉNDEZ, R. y RODRÍGUEZ, J., 1998). Estas ventajas habrían sido relacionadas además con el *efecto frontera* que surge ante la existencia de ayudas públicas para la localización (CELADA coord., 1995; IRANZO, J. e IZQUIERDO, G., 1999), y con los fenómenos de deslocalización estratégica de grandes empresas madrileñas y de descentralización productiva de PYMÉS en sectores maduros. Todo ello exige una mirada crítica sobre la incidencia real de los distintos procesos que contribuyen al crecimiento de la industria de la región.

Y es que, junto con todo lo anterior, se confirma la existencia de procesos alternativos de industrialización, sobre todo en pequeñas ciudades y áreas rurales de la región, a partir de iniciativas endógenas surgidas de la movilización de recursos locales (productivos, financieros, humanos...) y que aprovechan la actual redistribución de las actividades productivas según las condiciones específicas de cada territorio. Sin pretender entrar aquí en los debates sobre las alternativas del desarrollo local en la región, conviene recordar que la identificación de algunos *sistemas productivos locales* en torno a

estos mismos sectores, de acuerdo con la clasificación establecida en su día por GARO-FOLI (1986), tiene implicaciones sobre aspectos concretos del análisis planteado (estructura y organización empresarial, localización, estrategias competitivas...).

Más aún, el estudio de estas formas de industrialización alternativas habría contribuido de forma decisiva a renovar el interés por unos sectores industriales tradicionales que, en estos entornos específicos, pueden llegar a interrelacionar de forma más estrecha con el territorio y las sociedades locales, haciendo no sólo viable su mantenimiento a futuro, sino favoreciendo además la generación de recursos específicos necesarios para la obtención de externalidades positivas que pueden beneficiar al conjunto (MÉNDEZ, R., DEL RIO, I., RODRÍGUEZ MOYA, J. y MICHELINI, J. J. 2004).

3. LOS SECTORES INDUSTRIALES TRADICIONALES EN CIFRAS

3.1. PRODUCCIÓN, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD

Según datos de la Contabilidad Regional de España, el VAB en el conjunto de sectores analizados⁴ ascendía a 849 millones de euro en 2004, lo que representa un valor cercano al 3,3% del VAB total de la región. El número de puestos de trabajo se estimaba en torno a los 46.000, es decir, un 6,1% del total en la comunidad.

En términos nominales, el VAB del sector del Textil, Confección, Cuero y Calzado representaba un 1,3% del VAB total de la economía castellano manchega en 2004, cifra muy inferior al 2,0% que alcanzaba en el año 2000. Aunque la crisis del sector se ha reflejado en su peso relativo dentro de la economía, la producción en la región aún representa el 5,0% del total de la producción de los sectores en España⁵. Al mismo tiempo, en términos de empleo, el peso de los cuatro subsectores se eleva hasta el 3,0% en 2004, una cifra que es 1,7 puntos porcentuales superior a la del VAB. Se confirma así la baja productividad del trabajo, que se situaría en los 15.000 euros por puesto de trabajo; frente a los 30.374 euros de media en la industria, y los 33.378 euros de media en la región en su conjunto.

Por su parte, el sector de la Madera y el Corcho pasaba de representar el 1,0% del VAB total de la región en el año 2000 a un 0,9% en 2004, mientras que las Industrias manufactureras diversas, que incluye el sector del mueble, pasaban del 1,2% al 1,1% en ese mismo periodo. La producción de Madera y Corcho en Castilla-La Mancha representa un 8,7% del total del VAB español en el sector en 2004, mientras que en el caso de las Industrias manufactureras diversas se alcanza el 4,3%⁶. Como en el caso anterior,

⁴ De acuerdo con el sistema de clasificación de la *Contabilidad Regional de España* (INE) se incluye Textil, Confección, Cuero y Calzado por un lado, además de Madera y Corcho, e Industrias manufactureras diversas (que incluyen la fabricación de muebles).

⁵ Según la *Encuesta Industrial de Productos* (INE), la producción del Textil y Confección fue de 387 millones de euros en 2005 (2,3% de la producción industrial regional; 3,4% del sector en España), mientras que la de Cuero y Calzado ascendía a 231 millones de euros (1,4% de la producción industrial regional; 7,4% del sector en España).

⁶ Según la *Encuesta Industrial de Productos* (INE), la producción de Madera y Otras industrias manufactureras fue de 1.253 millones de euros en 2005 (7,5% de la producción industrial regional; 10,6% del sector en España).

destaca la baja productividad del trabajo de estas actividades; 25.711 euros en la Madera y el Corcho, por 18.641 euros en manufactureras diversas.

En resumen, los sectores industriales analizados poseen un peso relativo importante en la economía de Castilla-La Mancha, dentro de la que se alcanzarían además niveles importantes de especialización productiva en los mismos⁷. Como quiera que la productividad del trabajo es menor que la media de la industria de la región, la concentración en ellos de un amplio volumen de recursos productivos (empleo) contribuye al retraso relativo de la región en términos de *renta per cápita*. Desde esta perspectiva, el desarrollo futuro de la región pasaría, entre otras cosas, por la mejora de la competitividad y la productividad de estas actividades industriales tradicionales.

3.2. DINÁMICA ACTUAL: NUMERO DE AFILIADOS Y APERTURA EXTERIOR

Tanto por la naturaleza de la propia información como por la periodicidad de los datos, el empleo y el comercio exterior representan dos magníficos indicadores de la situación coyuntural y el posicionamiento competitivo de los sectores seleccionados.

Las cifras de afiliados a la Seguridad Social evidencian el impacto de la crisis de los últimos años sobre el sector de Textil y Confección en Castilla-La Mancha y en España (Figura 1). Así, el número de afiliados se habría reducido a la mitad, desde los 18.877 de diciembre de 2000 a los 9.277 de diciembre de 2006, siendo la caída más importante en términos relativos que la del conjunto de España. En este sentido, la crisis aún no ha tocado fondo y se espera que esta tendencia continúe en los próximos años; basta observar que la tasa de crecimiento interanual entre diciembre de 2005 y diciembre de 2006 fue del -11,8% en Castilla-La Mancha.

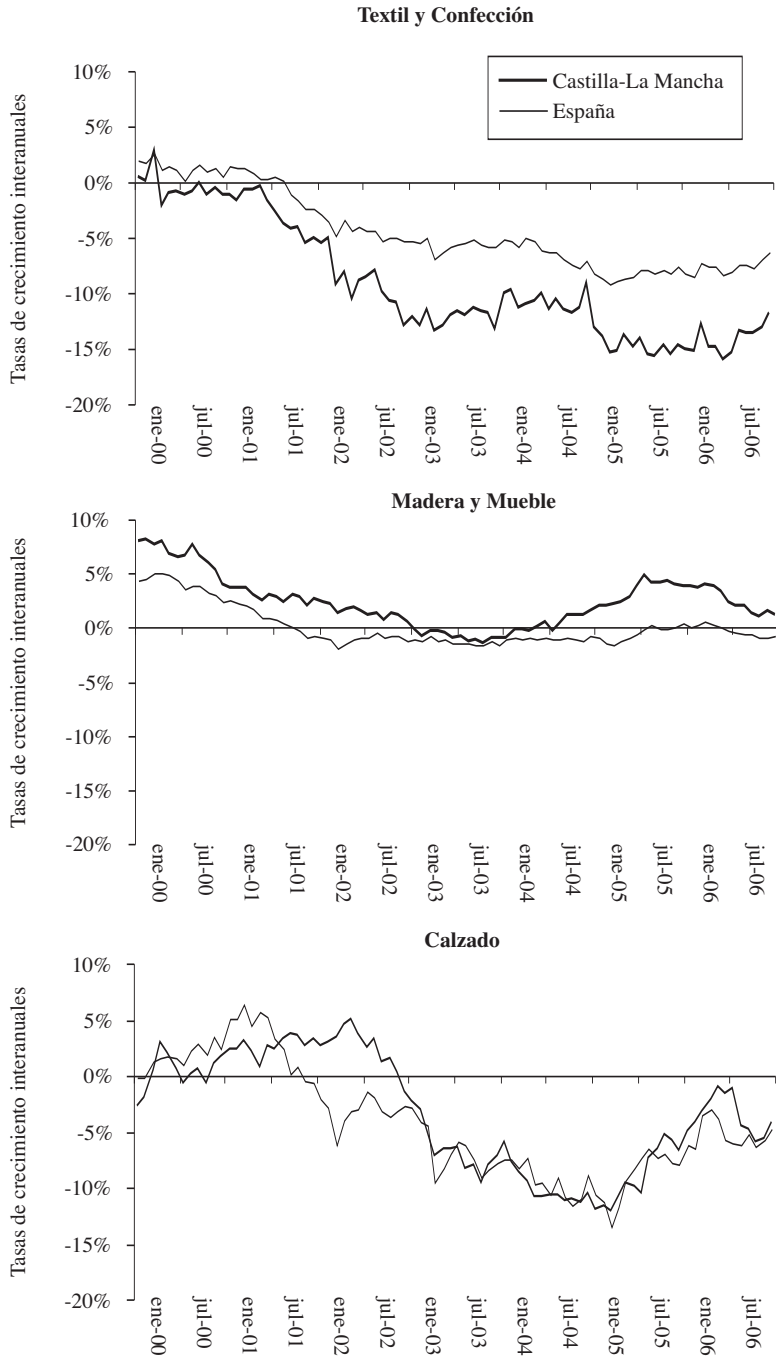
Por subsectores, la actividad de mayor peso y también la más dañada ha sido la Confección, ya que si los afiliados en Textil en la región pasaban de 3.108 en diciembre de 2000 a 1.931 en diciembre de 2006, en la Confección en 6 años se perdían más de 8.400 empleos, hasta situarse en un total de 7.346 afiliados al sector.

Esta dinámica negativa de los últimos años refleja el nuevo contexto competitivo del sector, esbozado al comienzo del trabajo. Así, la fuerte pujanza de otros países competidores, junto con la reorientación de la producción española hacia productos de mayor calidad, como método de supervivencia, impone la necesidad de ajustar drásticamente el empleo en el sector. Como le sucedió a gran parte de los países europeos en la segunda mitad de los noventa, el empleo es el principal afectado por el crecimiento de países competidores con menores costes laborales, ante la necesidad de mejorar la productividad del sector.

También el sector del Cuero y el Calzado ha sufrido en los últimos años una intensa crisis, cuyos primeros síntomas sobre el empleo de la región comienzan a evidenciarse a partir del año 2003. De esta manera, el número de afiliados descendía desde los 6.077 en diciembre de 2001 a 4.456 en diciembre de 2006, lo que representa una caída del 26,7%. En este caso, las cifras en términos relativos son similares a las obtenidas para el agregado español, que ha contemplado un retroceso en el mismo periodo del 28,2%.

⁹ Según el *Directorio Central de Empresas* (INE), el índice de especialización del número de empresas en 2006 era de 2,11 en Calzado; 1,74 en Confección; 1,58 en Madera; 1,41 en Mueble; y 1,08 en Textil.

Figura 1: Evolución del número de afiliados en Castilla-La Mancha y España, 2000-2006



Fuente: Instituto Nacional de la Seguridad Social.

Aunque la crisis tuviera en el pasado similar intensidad que la del sector de Textil y Confección, hay síntomas más evidentes de la recuperación del sector del Calzado en los últimos años.

Por último, la evolución del empleo en Madera y Mueble no muestra esta tendencia negativa. Aunque con las oscilaciones cíclicas características del sector, en Castilla-La Mancha se registraron crecimientos positivos en los últimos seis años, consiguiendo aumentar su peso relativo en España y su peso absoluto en términos de puestos de trabajo en la región. De esta forma, el número de afiliados se habría incrementado desde los 19.613 existentes en diciembre de 2000 a los 21.478 en diciembre de 2006, lo cual supone una variación del 9,5% (frente a la caída del 4,7% en el conjunto de España)⁸.

Ahora bien, las características diferenciadas de las crisis que afectan a los sectores industriales tradicionales, junto con la desigual intensidad con la que inciden en la región y las estrategias planteada para sobrellevarlas, se reflejan en el comportamiento reciente de las exportaciones e importaciones en la región. Estas cifras son un indicador parcial de un aspecto clave del problema: la competitividad en el exterior de los sectores analizados.

Al respecto, de nuevo conviene diferenciar por subsectores. Así, la estrategia ganadora en Textil y Confección, Cuero y Calzado pasaría por un mayor grado de internacionalización de las empresas, una mejora de la calidad del producto, y de la capacidad de marketing y venta en los mercados nacionales y extranjeros. Por su parte, aunque el sector de Madera y Mueble aún no ha sufrido una competencia tan intensa en el mercado nacional, dadas las características específicas del subsector del Mueble, la competencia internacional afecta cada vez más a sus posibilidades de exportación y a su cuota de mercado en España.

De acuerdo con la información del Cuadro 1, en el caso del Textil y Confección destaca el fuerte aumento de las importaciones en los últimos años, fruto de la llegada masiva de productos provenientes de países como China, India, Turquía o Marruecos, y que compiten directamente con el tipo de producto de la región; elaborado de forma estandarizada, en series largas, con una calidad media y dependiente en muchos casos de una estrategia de competencia en costes. También se observa un fuerte incremento de las exportaciones en el sector; si en 2002 se exportaba por valor de 39 millones de euros, en 2006 la cifra se ha incrementado hasta los 54 millones, lo cual representa una variación del 37,8%. Este incremento de las exportaciones se puede situar en los productos de fibras textiles, hilados, tejidos y resto de textiles, al tiempo que caían las exportaciones en productos relacionados con el vestuario; un segmento en el que se está sintiendo en mayor medida la competencia internacional, con un aumento aún más relevante de las importaciones en España.

En el caso del sector del Cuero y Calzado, donde también se observa el aumento reciente de las importaciones asociado a la creciente competencia internacional, se ha revertido en cambio la tendencia de las exportaciones, pasando éstas de sufrir caídas superiores al 20%, a tasas de crecimiento positivas (8,6% de crecimiento interanual en 2006). En este punto resulta necesario diferenciar por productos dentro del sector y los mercados finales a los que estarían principalmente destinados.

⁸ De acuerdo con los datos de Directorio Central de Empresas (INE), esta crisis del empleo coincide con una caída del número de empresas entre los años 2000 y 2006 del 18,09% en el caso de Textil y Confección y del 8,80% en Cuero y Calzado, frente al crecimiento del 5,04% en Madera y Muebles.

Cuadro 1. Exportaciones e importaciones en Castilla-La Mancha por tipo de producto, 2002-2006 (miles de euros)

		2002	2003	2004	2005	2006
Textil y Confección	Exportaciones	39.232	43.202	47.336	49.945	54.072
	Tasa variación		10,1%	9,6%	5,5%	8,3%
	Importaciones	70.365	79.468	84.271	103.783	114.300
	Tasa variación		12,9%	6,0%	23,2%	10,1%
Calzado	Exportaciones	139.056	110.214	103.488	105.288	114.302
	Tasa variación		-20,7%	-6,1%	1,7%	8,6%
	Importaciones	46.617	49.820	48.598	62.083	74.693
	Tasa variación		6,9%	-2,5%	27,7%	20,3%
Madera y Muebles	Exportaciones	97.523	90.235	81.131	70.870	66.497
	Tasa variación		-7,5%	-10,1%	-12,6%	-6,2%
	Importaciones	67.151	75.243	72.492	79.124	85.940
	Tasa variación		12,1%	-3,7%	9,1%	8,6%

Fuente: Secretaria de Estado de Turismo y Comercio. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Por un lado estaría la especialización de una parte de la producción (con origen fundamentalmente en la localidad de Almansa) en una gama de producto diferenciado, de calidad alta y con marca, orientado a la exportación (sobre todo a Estados Unidos), y con un mejor posicionamiento internacional, a pesar de los problemas de competitividad asociados a la apreciación de euro. Frente a esto, otra parte de la industria regional (sobre todo en la zona de Fuensalida) se habría especializado en el segmento de calzado de gama media-baja, sin marca y destinado al mercado nacional, en el que se observa un elevado ritmo de crecimiento de las importaciones, sobre todo de países asiáticos como China y Vietnam, sin olvidar países del mediterráneo de reciente deslocalización de la industria europea, como Marruecos o Túnez.

Pese a la mejor marcha del sector de Madera y Mueble, parece que poco a poco las empresas del sector van perdiendo cuota de mercado, con crecimientos importantes de las importaciones en España y Castilla-La Mancha, y un retroceso a ritmos importantes de las exportaciones de la región, que se han reducido un 31,8% desde 2002. De hecho, en los dos últimos años la balanza comercial del sector fue negativa, como consecuencia del mantenimiento del diferencial negativo en Madera y la drástica reducción del superávit en el Mueble, donde las exportaciones cayeron un 33,7% entre 2002 y 2006, mientras las importaciones aumentaban un 190,3% en Castilla-La Mancha y un 88,0% en España.

Al hilo de estas cifras, resulta oportuno recordar que la industria regional del Mueble ha estado tradicionalmente orientada al mercado nacional, estando las exportaciones limitadas a algunos países europeos. Por este motivo, pese a la relevancia de la producción bajo pedido a Alemania, el retroceso reciente de este mercado y de la estrategia

“monomercado” asociada, deja actualmente en evidencia la débil estrategia de internacionalización de muchas empresas castellano-manchegas. Al mismo tiempo, el intento de redirección de parte de la producción hacia el mercado nacional encuentra un obstáculo importante en el control que ejercen las grandes cadenas distribuidoras, tanto en términos de acceso a los canales como de la competencia en precios.

3.3. TENDENCIAS DE LOCALIZACIÓN

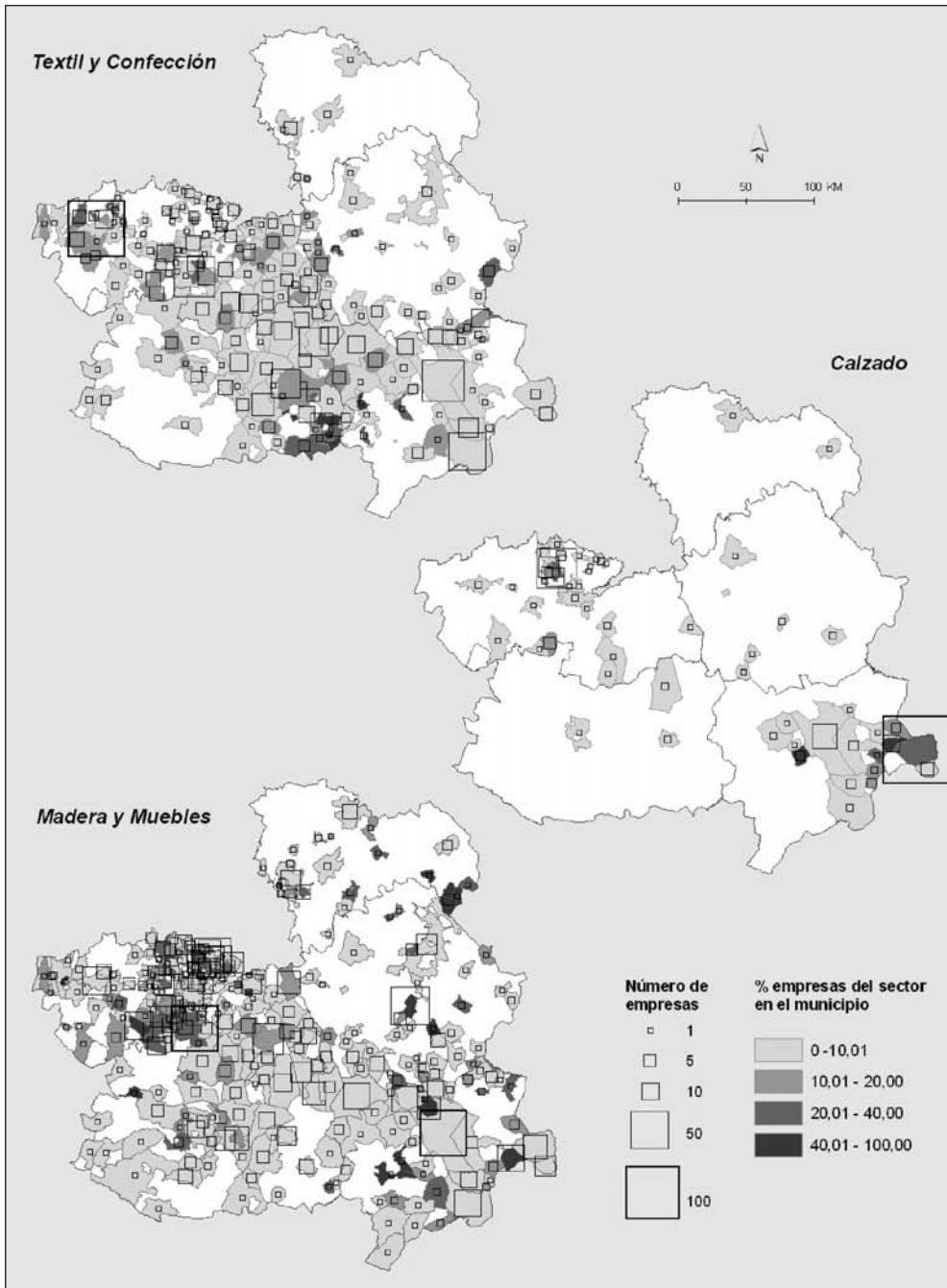
Antes de adentrarnos en los patrones de localización de cada uno de los sectores, conviene recordar algunas tendencias generales en la re-organización espacial de la actividad industrial en la región, manteniéndose el tradicional carácter disperso de la industrialización en el territorio (CARRERA, M.C., 1995; SÁNCHEZ MORAL, S., 2005): (i) hegemonía de los procesos industrializadores en pequeñas ciudades y áreas rurales, en relación con la debilidad de la red urbana y la falta de integración funcional de sus ciudades (PARDO, M., 1996); (ii) limitada capacidad de las grandes infraestructuras radiales de transporte para atraer empresas hacia sus márgenes, lo cual matiza la importancia en la región de los procesos de difusión espacial y descentralización productiva con origen en la metrópoli madrileña o valenciana; (iii) dinamismo de algunas localidades y comarcas a partir de recursos locales movilizados para promover la industrialización⁹ (MÉNDEZ, R., y RODRÍGUEZ MOYA, J., 1998).

De acuerdo con la información de las Cámaras de Comercio, la distribución de las empresas de Textil y Confección resulta mucho más dispersa que en el resto de sectores analizados, evidenciándose la superposición de patrones de localización (Figura 2). Así, al subsector Textil corresponderían dos concentraciones relativamente más importantes en torno al sistema productivo de Sonseca (55 empresas en 2004), donde se reconoce una de las tradiciones más larga de la región, concretamente en la manufactura de géneros de punto (MECHA, R., 2002); otros centros destacados serían los municipios vecinos de Orgaz (10) y Ajofrín (9), así como la zona de Hellín (14) y Albacete (9). En el caso de la confección destaca la zona de Talavera de la Reina (106 empresas en 2004), orientada sobre todo a prendas de señora, seguido de Albacete (50) y Hellín (33), con una producción algo más diversificada con prendas también para hombres. Sin embargo, junto con todo lo anterior, se evidencia el gran volumen de actividad diseminado por las comarcas interiores de La Mancha y Campo de Montiel, donde el porcentaje de empresas en algunos municipios roza la mitad de todas las localizadas. Esto nos remite a una serie de temáticas relacionadas en torno a la industrialización rural, como el cooperativismo y el trabajo a domicilio, el trabajo de la mujer, o la precariedad laboral (CASTILLO, J. J., 1994; OLIVA, J., 1995), sin duda de interés para cualquier aproximación territorial a la industria de la región, pero fuera del alcance de este trabajo.

Frente a esto, la industria del Calzado, que presenta una concentración en el territorio más intensa que en el resto de regiones españolas, tiende a conformar aglomeracio-

⁹ La alusión a ciertos *clusters* empresariales con tendencia a la mono-especialización en sectores tradicionales persigue únicamente identificar trayectorias locales destacadas que ayuden a explicar los mapas de localización y los resultados de la encuesta. Las consideraciones sobre si estas entidades territoriales pueden o no ser consideradas sistemas productivos locales o si han sido capaces de desarrollar medios innovadores, han sido tomadas directamente de los estudios monográficos.

Figura 2. Localización de sectores industriales tradicionales en Castilla-La Mancha, 2004



Fuente: Cámaras de Comercio (2004).

nes o *clúster* de empresas (CLIMENT LÓPEZ, E. y MENDEZ, R., 2002), como los observados en sendos sistemas productivos locales en torno a Almansa (160 empresas en 2004) y Fuensalida (54).

En el caso de Almansa estaríamos ante un sistema territorial de producción plenamente consolidado, que habría evolucionado desde una especialización inicial en calzado de caballero, hacia un zapato de mayor calidad, precio y reconocimiento en el mercado; para diversificarse posteriormente en nuevos productos, como las botas camperas de alto precio, orientadas a la exportación a Estados Unidos. Por el contrario, en el caso de Fuensalida, cuyo comportamiento estaría entre una simple área de especialización productiva y una verdadera área sistema, buena parte de la producción tradicional en calzado de caballero, en el segmento de precio medio o bajo, se reorientó hace más de dos décadas hacia nuevos productos, como el calzado infantil o el deportivo. La crisis generaliza en el subsector del calzado deportivo, agravada ante la subordinación de las empresas locales a multinacionales de distribución y grandes superficies comerciales, estarían en el origen de una trayectoria reciente negativa, que contrasta con el dinamismo de Almansa (MÉNDEZ, R., RODRÍGUEZ MOYA, J. y MECHA, R., 2000).

Fuera de aquí aparecen algunas concentraciones secundarias, empezando por Albacete (21 empresas en 2004), Portillo de Toledo (14) o Huecas (12), donde el porcentaje de empresas en ocasiones supera la cuarta parte del total (como en el caso de los sistemas productivos locales mencionados arriba).

Finalmente, la Madera y Mueble presenta un grado intermedio de dispersión, resultado de la superposición de patrones de localización según subsectores. Dentro del primero, destaca tanto la concentración de aserraderos y talleres especializados, sobre todo en puertas de madera maciza, en el municipio de Las Valeras en la provincia de Cuenca (48 empresas en 2004; casi el 68% del total), como en torno al municipio toledano de Villacañas (30), que formaría parte del conocido sistema productivo local especializado en la fabricación de puertas y productos semielaborados (MECHA, R., 2002b).

En cuanto a la fabricación de muebles, cabría señalar la concentración de empresas (con frecuencia por encima del 25%) en varios municipios de la comarca toledana de La Sagra, como Illescas (38 empresas en 2004), Yuncos (28) o Yeles (19). El desarrollo allí de un sistema productivo en torno a la fabricación de muebles tradicionales se vería en los últimos años frenado ante el tipo de estrategias empresariales y formas de relación con el entorno socio-institucional desplegadas por multitud de iniciativas foráneas, orientadas a la fabricación de muebles de hogar y de cocina de calidad media-baja (MÉNDEZ, R., MICHELINI, J. J., DEL RIO, I. y RODRIGUEZ, J., 2005). En el caso de Sonseca (68 empresas) y su entorno, pese a que el origen de la tradición en la fabricación de muebles en madera maciza es más reciente, sí estaríamos ante un sistema productivo local fuertemente integrado (MECHA, R., 2002a). También en la comarca de Montes de Toledo destacan Navahermosa (17 empresas en 2004) o Gálvez (16), y fuera de aquí algunos núcleos del centro y sureste de la provincia de Albacete, empezando por la propia capital (48), Hellín (24), Montealegre del Castillo (20) o La Gineta (16).

4. ESTRUCTURA Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

Tal como adelantamos, se presenta a continuación una síntesis de los principales resultados de la encuesta realizada durante la primavera de 2005 a empresas de los tres

sectores seleccionados. En este sentido, aunque el diseño de la muestra perseguía únicamente alcanzar representatividad estadística en el conjunto de empresas de la región, determinadas localizaciones aparecen especialmente representadas¹⁰; teniendo en cuenta esto, en la descripción de los resultados se establecen puntualmente algunas comparaciones entre los sistemas productivos locales y de éstos con el conjunto de la región.

No cabe duda que muchas de las debilidades de la industria regional tienen su origen en una serie de características del tejido empresarial (tamaño, carácter familiar, capacidad financiera, etc.), que dificultan la respuesta de las empresas ante el nuevo escenario competitivo. En efecto, la mayor parte de las empresas encuestadas corresponden a PYMES monoplantia, con frecuencia con forma de Sociedad Limitada, que por norma general desarrollan todas las actividades en la región (producción, almacenamiento, administración...), salvo algunas, como comercialización o diseño / I+D, que en bastantes casos también se desarrollarían fuera. Tanto en la facturación como en el tamaño medio se observan diferencias entre las empresas del Textil y Confección (300 mil-600 mil euros; 21,63 trabajadores), frente al Calzado (600 mil-1.500 mil euros; 46,23 trabajadores) o la Madera y Mueble (600 mil-1.500 mil euros; 44,45 trabajadores). En este sentido, destaca la presencia de algunas empresas de Calzado con más de 100 e, incluso, 200 trabajadores.

El origen local de muchas de estas PYMES se traduce en un fuerte anclaje al territorio; prácticamente todas las empresas del Textil, Confección y Calzado estuvieron siempre localizadas en el municipio, si bien en la Madera y Mueble aumenta ligeramente el peso de las que estuvieron localizadas en otro municipio. Esta diferencia, que tendría su origen en el impacto sobre ese último sector de procesos exógenos de industrialización (sobre todo en la zona más cercana a Madrid), resulta coherente con las respuestas obtenidas en relación con la cuestión de los factores de localización. De esta manera, si en todos los casos se apunta la vinculación personal del empresario con la zona, según qué sectores se hace especial hincapié en otros aspectos como la disponibilidad de mano de obra (Textil y Confección) o el precio del suelo / naves o las infraestructuras (Madera y Muebles). En general se considera adecuada la actual localización, en especial para las empresas del Calzado.

Las mencionadas características del tejido productivo incidirían en dos de las amenazas más importantes para los sectores industriales analizados: las deficiencias en la comercialización y la necesidad de una estrategia de internacionalización, asignatura aún pendiente para muchas empresas de la región (con las lógicas diferencias según productos, los indicadores de apertura exterior ya reflejaban los problemas recientes que en este sentido se observaban ante el aumento de la competencia internacional).

De la encuesta se concluye que la mayoría de las empresas fabrican bienes finales de consumo, oscilando el porcentaje de venta con marca propia entre el 78% de Calzado, el 56% de Madera y Mueble, y el 53% de Textil y Confección. Si bien los principales clientes de las empresas de Textil y Confección y de Madera y Mueble pertenecerían al

¹⁰ Enviados los cuestionarios a todas las empresas en los listados facilitados por las asociaciones empresariales, se obtuvo respuesta de 40 empresas del Textil y Confección (17,5% de ellas localizadas en Talavera de la Reina y otro 12,5% en Sonseca); 33 empresas de Calzado (54,54% de Almansa y 24,24% de Fuensalida); 62 empresas de Madera y Muebles (8,06% de Sonseca y 6,45% de Yuncos). La encuesta incluía un total de 45 preguntas repartidas en ocho bloques temáticos: datos de la empresa, coyuntura, proceso productivo, mercados, gestión, innovación, localización, e iniciativas.

segmento de distribución mayorista, también en el caso del Calzado, donde un 67% de las empresas concentran más de la mitad de sus ventas en clientes minoristas, las respuestas apuntarían al creciente control ejercido por clientes mayoristas de la distribución, varios de ellos con sede en Madrid. En el caso del Textil y Confección hablamos de grandes cadenas de distribución nacionales (*Induyco, Cortefiel, Inditex...*)¹¹, mientras dentro del Calzado destacan grandes mayoristas de la comercialización como *El Corte Inglés*. A todo ello hay que añadir la comercialización de ropa, calzado y muebles sin marca propia, en distintas cadenas de supermercados (*Makro, Carrefour, Alcampo...*).

A pesar de que la búsqueda de nuevos mercados exteriores es una estrategia clave en el momento actual, casi un 90% de las empresas de Textil y Confección y un 83% de Madera y Mueble obtendrían de la exportación menos de un 10% de sus ventas. Dentro del Calzado aparece una polarización de las respuestas; mientras para un 68% de las empresas de la región en general la exportación representa menos del 25% de sus ventas totales, para otro 21%, formado casi en exclusiva por empresas de Almansa, ésta supondría más de la mitad. En todos los sectores, el representante comercial y, algo menos, la asistencia a ferias (especialmente importantes en el caso del Calzado) serían los principales canales de comercialización. La falta de competitividad en precio, la baja cualificación del personal y el déficit de información sobre mercados exteriores serían las principales dificultades a la exportación.

Un aspecto fundamental de la competitividad empresarial sería la capacidad de las empresas para operar de forma interrelacionada generando entre ellas (y con el contexto socio-institucional) vínculos de mercado (y al margen del mismo) que favorezcan la aparición de externalidades. El estudio de las redes empresariales debe plantearse a través de la observación conjunta de varios indicadores indirectos del fenómeno.

Comenzando por las relaciones de mercado, en todos los casos se observan relaciones verticales entre empresas productoras y proveedoras de materias primas (algo menos frecuentes en el Textil y Confección¹²), localizadas sobre todo en otras regiones y algo menos en el extranjero (en la Madera y Mueble se advierte un mayor peso de proveedores de la región). En el caso de los semielaborados, cuyo uso es en términos relativos más frecuente en Textil y Confección, destaca el peso de las relaciones con empresas suministradoras de la región en los casos de la industria del Calzado y de la Madera y Mueble.

También aparecen diferencias en cuanto al recurso a la subcontratación (55% en las empresas de Textil y Confección, 70% en Calzado y 42% en Madera y Mueble), así como en la localización de la empresa subcontratada en el mismo municipio (62% de las empresas de Textil y Confección, 78% de Calzado y 54 % de Madera y Mueble). Al mismo tiempo, un 38% de las empresas de Textil y Confección declaran estar subcontratadas de forma continua por otras empresas (porcentaje por debajo del 6% en el resto).

¹¹ En los últimos años las grandes cadenas de distribución habrían comenzado a deslocalizar parte de su producción hacia países con menores costes laborales, reservando nuestro país para la fabricación de la llamada "pronto moda", que exige de una mayor rapidez de respuesta, al tiempo que se mantienen en un nivel de precios competitivo.

¹² A través de las entrevistas se constató el problema del cierre reciente de PYMEs fabricantes de textil, lo cual favorecería la concentración de los proveedores de materia prima en empresas de mayor tamaño, con un poder de negociación superior al de los fabricantes de confección. Estos no pueden negociar en volumen debido a los cambios constantes de la demanda que exige un mayor número de referencias.

Aunque en torno al 90% de las empresas recurre a servicios externos, entre los fabricantes de Calzado se advierte un mayor equilibrio entre los habituales servicios de contabilidad y asesoría laboral-fiscal, y algunos otros más avanzados, como el diseño de productos o el control de calidad. En este sentido, el lugar de contratación difiere entre sectores y tipos de servicios; en general destaca la contratación fuera de la región de servicios de contabilidad y asesoría laboral-fiscal y de control de calidad, y dentro de ella de publicidad, comercialización o diseño de producto.

El significado de todas estas cifras cobra pleno sentido a la luz de los estudios de caso. Así, en el sector Textil y Confección hablaríamos de relaciones verticales con empresas suministradoras de materias primas, apareciendo algunas industrias complementarias (botones, cremalleras, etiquetas...), lo que en principio generaría redes poco densas y que no exigen proximidad. Frente a esto, la industria del Calzado favorece la descentralización productiva en sus diferentes fases (corte de piel, aparado, montados, pisos...) y la aparición de redes empresariales entre fabricantes especializados y la industria auxiliar, así como con servicios complementarios, algunos de carácter avanzado. Finalmente, el bajo grado de desintegración productiva en la industria del Mueble limitaría las relaciones a aquellas de carácter vertical que mantienen los fabricantes de bienes finales con proveedores de materias primas, semielaborados, empresas de acabado y distribuidoras (MÉNDEZ, R. y ALONSO, J.L. eds., 2002).

Con ser importantes las estrategias empresariales mencionadas hasta este momento, el diagnóstico debe detenerse en la cuestión de los procesos de innovación; un aspecto crítico cuando se habla de actividades maduras, intensivas en el factor trabajo y con baja intensidad tecnológica, y que en muchos casos se encuentran inmersas en estrategias defensivas para tratar de reducir costes y mejorar la productividad.

Se explica así el esfuerzo en innovación de muchas empresas de la región que, a través de la constante mejora del proceso productivo, buscan la adquisición de tecnología incorporada en bienes de equipo. De hecho, actualmente el porcentaje de empresas que cuentan con equipos informáticos es muy elevado (sobre todo en el Calzado), estando su empleo generalizado en tareas de administración y algo menos en gestión del negocio. Aunque su uso se extiende en la conexión a redes, en el diseño del producto aún resulta limitado.

Además, entre un 85% y 90% de las empresas declara haber realizado en los últimos años algún tipo de mejora o innovación para elevar la competitividad. Si en todos los sectores las mejoras se orientaron al proceso de fabricación, el diseño y algo menos a los productos, en el caso concreto del Textil y Confección a lo anterior se añadirían los intentos por mejorar el control de calidad y la organización interna, mientras que en la industria del Calzado los últimos esfuerzos habrían ido dirigidos también a la promoción exterior. Para todo ello, la mayoría de las empresas recurrieron a ayudas de la *Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha* y, algo menos, de las asociaciones empresariales.

De forma complementaria a las relaciones de mercado, desde la perspectiva de la cooperación empresarial destaca el porcentaje de empresas que pertenece a alguna de las asociaciones empresariales; 75% en Madera y Mueble, 80% en Textil y Confección, y 89% en Calzado. A pesar de ello, el volumen de acuerdos suscritos con otras empresas de la región se reduce al 20% en Textil y Confección (limitándose además a la contratación de servicios comunes) y en Madera y Mueble (comercialización de productos, financiación de innovaciones y formación). Dicho porcentaje se sitúa en el 45% entre los fabricantes de Calzado (sobre todo para comercialización, formación y contratación

de servicios comunes); de la quincena de acuerdos suscritos, nueve se habrían establecido entre empresas de Almansa (por tres de Fuensalida).

Concluimos el comentario de la encuesta con las previsiones de los empresarios sobre la marcha de su negocio a futuro. Así, en el momento de cierre de la encuesta (tercer trimestre de 2005) más de un 42% de las empresas del Textil y Confección consideraba que la marcha en años venideros iba a ser regular, y otro 42% mala; porcentajes que se sitúan en el 50% y 34% respectivamente en el caso del Calzado, al tiempo que el peso de las respuestas que apuntan una tendencia favorable aumenta hasta el 12,5% (siempre asociados a empresas de alguno de los sistemas productivos locales, en especial de Almansa). Frente a esto, en el sector de la Madera y el Mueble más del 43% de las empresas prevé una marcha favorable del negocio y casi otro 39% regular (en general se recogen previsiones más favorables entre empresas de La Sagra que de Sonseca).

Confirmada la coincidencia existente entre las tendencias recientes de los sectores analizados y la propia percepción de los empresarios, el estudio concluye preguntándose acerca del impacto sobre estas trayectorias sectoriales, de las distintas acciones impulsadas en los últimos años por los actores socio-institucionales comprometidos con la mejora de la competitividad de las empresas de la región.

5. PRINCIPALES ACTORES E INICIATIVAS RECIENTES DE PROMOCIÓN

A lo largo de la quincena de entrevistas celebradas¹³ fue posible recomponer un esquema de actores principales, que resulta parcialmente coincidente con los obtenidos desde la perspectiva de las redes locales y supralocales de cooperación e innovación, presente en buena parte de los estudios monográficos. A ellos se alude en el caso de algunos actores cuyo protagonismo queda algo desdibujado a escala regional.

5.1. INSTITUCIONES PÚBLICAS DE ÁMBITO NACIONAL Y REGIONAL

Entre las instituciones y organismos públicos de ámbito nacional destaca, en primer lugar, el *Ministerio de Ciencia y Tecnología*, entre cuyas iniciativas recientes se encuentran algunos planes integrales para la mejora de la innovación y el desarrollo tecnológico (*Plan de Competitividad* y *Plan Global de la Moda*), así como acciones regionales para el fomento de nuevas tecnologías entre las PYMEs (*programas PROFIT* y *ArtePyme*). Por su parte, el *Instituto Español de Comercio Exterior-ICEX* orienta su labor a la mejora de la internacionalización de la empresa y a la promoción exterior (*Consocios de Exportación*, *Programa de Marcas*, acciones de formación e información, etc.).

¹⁴ Las entrevistas se orientaron, sobre todo, a instituciones públicas de ámbito regional (Consejería de Industria y Tecnología, Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha, oficina del Instituto Español de Comercio Exterior en Toledo...), así como a las distintas asociaciones empresariales. Si en el primer caso se hizo especial hincapié en las preguntas relacionadas con las principales iniciativas llevadas a cabo en los últimos años (líneas de actuación, dificultades en su implementación, experiencias de éxito en otras regiones...), en el segundo, a esto se añadirían una serie de cuestiones sobre la competencia internacional (países y segmentos de competencia, estrategias en el exterior, estrategias de entrada de competidores...). A todos los actores se pidió además una valoración de la situación y perspectivas del sector.

La acción del Gobierno Regional se canaliza fundamentalmente a través de la *Consejería de Industria y Tecnología*. Cabe diferenciar, en este sentido, planes sectoriales para la mejora de la competitividad empresarial (*Plan de Competitividad Textil*), de algunos otros de carácter algo más transversal, orientados a la consolidación del sistema regional de innovación y a la difusión de la cultura de la innovación (*Plan Regional de Innovación-PRICAMAN* y *Plan de Desarrollo Tecnológico-PRICYT*). Junto con ello, la acción de la Consejería se materializa a través de una serie de infraestructuras de apoyo a la actividad, destacando la *red de Centro Tecnológicos* de la región (que es motivo de comentario un poco más adelante), así como la participación en la *Red de Centros Locales de Innovación y Promoción Económica (CLIPE)*; en ellos se vienen financiando actuaciones para difusión y promoción de nuevas tecnologías, conexión a proyectos nacionales y europeos, diagnósticos tecnológicos, asesoramiento empresarial, etc.

En relación con las acciones recientes de la Consejería no podemos dejar de mencionar, por último, el impulso a las llamadas *Mesas Sectoriales* (algunas como las del sector Textil y Confección ya en funcionamiento), para consensuar entre los distintos actores convocados a ellas, el diagnóstico y las medidas a adoptar en los tres sectores industriales estudiados.

Por su parte, el *Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (IPEX)* apoyaría la internacionalización de la empresas (a través de instrumentos como la *Red Exterior IPEX*, *Plan de Promoción de Imagen de Marca del Calzado*, acciones de formación, etc.).

5.2. ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

En un primer nivel se situaría la *Federación de Cámaras de Comercio Españolas-FEDECOS* y sus acciones recientes, entre las que destacan las dirigidas a la introducción de las TICs en el sector Textil. A continuación nos encontramos el conjunto de asociaciones empresariales, desde aquellas de carácter sectorial y local (*Asociación de Empresas del Mueble de Sonseca* y *Comarca-AEMSYC* y *Asociación para la Innovación y el Desarrollo Empresarial del Calzado e Industrias Afines de Albacete-AIDECA*); pasando por federaciones empresariales de asociaciones de carácter regional (*Asociación de Empresarios de la Madera de Castilla-La Mancha-AEMCM* o *Federación Empresarial de Castilla-La Mancha-FECMES*), nacional (*Federación de Industrias del Calzado Español-FICE*); o europeo (*Asociación de Colectividades Textiles Europeas-ACTE*).

Sin olvidar los servicios que habitualmente prestan a sus afiliados (por ejemplo, asesoramiento a PYMES, difusión de la información, apoyo a la internacionalización y asistencia a ferias, formación, etc.), entre las acciones recientes destacarían una serie de planes de carácter integral (*Iniciativa comunitaria RETEX* de diversificación económica de zonas fuertemente dependientes del sector Textil y Confección; el *Plan Estratégico del Calzado en Almansa*, o el *Plan Estratégico Sectorial* y el *Plan de Internacionalización*, ambos en la industria de la Madera).

5.3. CENTROS TECNOLÓGICOS

Tal como se ha precisado de forma reciente, la región cuenta con una red de centros tecnológicos (algunos de ellos en las primeras fases de desarrollo) de ámbito regional y

con una orientación sectorial, lo que en ocasiones se refleja en una localización cercana a las principales zonas de actividad (MECHA, R., 2006). Formarían parte de esta red el *Centro Tecnológico de Confección y Textil de Castilla-La Mancha* (Talavera de la Reina), dependiente de la *Consejería* y cuyas instalaciones fueron ampliadas en el año 2000; el *Centro Tecnológico-FORDEIN* financiado con la ayuda del *Fondo Social Europeo*; el recientemente inaugurado (2003) *Centro Tecnológico del Calzado* (Almansa), liderado por AIDECA y con la participación también de la *Consejería*; y el *Centro Tecnológico-ASIDCAT* (Fuensalida), creado en 1996 con financiación de la propia asociación de fabricantes y asociado aún a *INESCOP* (cuya red de laboratorios ha sido de mención obligada en las últimas décadas, en materia de prestación de servicios a las empresas dentro sector del Calzado). El panorama se completaría con el *Centro Tecnológico de la Madera de Castilla-La Mancha-AIMCM* (Toledo), creado en 1994 con el impulso de AEMCM y cofinanciado entre la entonces *Consejería de Industria y Trabajo*, el *Ministerio de Industria y Energía*, y la *Comisión Europea*.

Entre sus actividades más frecuentes destacan, en general, la formación e información sobre nuevos materiales, maquinaria-procesos y nuevos mercados, el asesoramiento y la asistencia técnica en materia de diseño, control de calidad y certificaciones, así como algunas labores de investigación y conexión a otros centros similares. En la línea de otros diagnósticos recientes, se detecta cierta infrautilización por parte del tejido empresarial (sobre todo en el caso de los subsectores Textil y Mueble¹⁴).

5.4. OTROS ACTORES

De forma secundaria aparecerían dentro de este esquema las *Centrales Sindicales*. Como señalan algunos estudios previos, su papel a escala regional se concreta, sobre todo, en la firma de convenios sectoriales y en el *Pacto industrial* y *Pacto del empleo*, mientras que a escala local participarían en la organización de cursos de formación con recursos del *Fondo Social Europeo*. Junto con ello, cabe mencionar el papel de los Ayuntamientos a través de la promoción de suelo industrial, cursos de formación o campañas de imagen del territorio. Además, la reciente creación de *CLIPES* y *Agencias de Desarrollo Local (ADLs)* dentro de ellos representa un impulso a las instituciones públicas locales como agentes de innovación y desarrollo (MECHA, R., 2006).

En este punto del trabajo debemos destacar la divergencia de resultados obtenidos según qué análisis. Si las dificultades competitivas que en los últimos vienen encarando las empresas de los sectores analizados (con desigual acierto) explican la multiplicación de acciones de apoyo emprendidas recientemente desde las instituciones, cabe preguntarse por qué entonces hasta un 60% de las empresas encuestadas en cada uno de ellos declara no ser usuaria de ayudas de ningún organismo público o privado.

En ese sentido, los datos de la encuesta confirman que la mayor parte de las empresas no-usuarias argumentan el desconocimiento sobre la existencia de las propias ayudas, dificultades administrativas o la falta de adecuación a los problemas específicos de la empresa. De hecho, la mayor parte de las empresas coincide en apuntar la existencia

¹⁴ Con frecuencia se argumenta la lejanía de algunas de estas infraestructuras respecto de otras zonas importantes de actividad, donde según las empresas estaría justificada la apertura de delegaciones.

de algunos aspectos cubiertos de forma deficiente por las ayudas de las instituciones, como la comercialización de los productos, la potenciación del I+D, y, sobre todo, las ayudas financieras (lo que en realidad plantea incidir sobre una debilidad que limita la capacidad de respuesta de las empresas desde múltiples perspectivas). Todo ello marcaría una posible agenda de actuación para la mejora en los próximos años de la competitividad empresarial en la región.

6. CONCLUSIONES

Los sectores industriales tradicionales de Castilla-La Mancha atraviesan por un complejo momento, marcado por un aumento sin precedentes de la competencia internacional, asociada a la globalización económica y a la liberalización de los intercambios, lo que estaría forzando en los últimos años la reestructuración de los sectores analizados. En el caso de aquellos más afectados, como Textil-Confección y Calzado, la crisis reciente del empleo se vincularía, sobre todo, a la reducción de plantillas e incluso al cierre de empresas industriales, como consecuencia del ajuste de la capacidad productiva ante la pérdida de contratos con algunos clientes preferentes para las empresas de la región, que en los últimos años deslocalizaron parte de sus producciones a terceros países. Al mismo tiempo, como en el caso de algunas de las principales zonas productoras del país, para las que sí se cuenta con evidencias empíricas directas del fenómeno a partir de los estudios monográficos (FUSTER GARCÍA, B., MARTÍNEZ MORA, C. y PARDO ALÉS, G., 2006), a todo lo anterior se sumaría el impacto sobre el empleo de decisiones individuales de traslado de parte de la fabricación a países con ventajas de costes de la mano de obra.

Con todo, entre las empresas de la región supervivientes estarían muchas de las que hace tiempo apostaron por una competencia basada en la calidad y diferenciación, que se apoya en estrategias como la formación de redes de empresas y la cooperación empresarial, la búsqueda de nuevos mercados exteriores o los procesos de innovación tecnológica. Las empresas no están solas en este empeño, destacando en los últimos años el esfuerzo de coordinación y concertación en torno a las llamadas *Mesas Sectoriales*, a las que se presta una especial atención en el *Pacto por la Competitividad de Castilla-La Mancha 2005-2010*, suscrito por los principales actores sociales e institucionales de la región.

De todo ello puede plantearse, a modo de conclusión, la reflexión sobre el papel que juega el territorio en el desenvolvimiento de las industrias tradicionales en Castilla-La Mancha. Así, a través del origen de los empresarios se confirmaría, en primer lugar, la elevada natalidad empresarial en ámbitos concretos de la región; una forma de influencia del territorio (que no de los empresarios individuales), crítica ante las necesidades de renovación de este tipo de actividades. También quedaría confirmada la importancia de la construcción de sistemas locales de empresas, desde aquellos articulados a partir de redes empresariales verticales de proveedores-clientes, hasta formas más complejas de organización sistemática que incorporan además relaciones de carácter horizontal. En este sentido, resulta evidente la vinculación de muchos de estos sistemas territoriales de producción con un saber hacer previo en el territorio ("*know how*"), que se convierte así en recursos específico; frente a ciertos recursos genéricos, como la existencia de mano de obra barata, destacados de forma habitual al hablar de este tipo de actividades.

Junto con ello, en la respuesta de empresas y territorios al nuevo contexto competitivo impuesto por la globalización se adivina la importancia ejercida por el entorno de cara a reforzar la capacidad de innovación individual; en otras cosas, mejorando la difusión de la información y el conocimiento, la oferta de servicios complementarios de carácter avanzado (centros tecnológicos), o favoreciendo la aparición de proyectos conjuntos. Directamente relacionado con esto último, los avances realizados en la región gracias al esfuerzo de concertación de los últimos años, otorgan un papel destacado en el debate a la cuestión del capital social y las redes socio-institucionales de apoyo.

Finalmente, la “lectura desde territorio” de la reestructuración de las industrias tradicionales permite observar la diversidad de respuestas locales existentes. En este sentido, la divergencia se plantea no sólo entre el conjunto de la región y algunos sistemas locales de empresa; incluso entre éstos últimos, en mayor o menor medida señalados en el pasado como “casos de éxito” en el contexto regional, se advierten importantes diferencias de las que extraer lecciones para el debate teórico y las políticas de desarrollo en Castilla-La Mancha.

BIBLIOGRAFÍA

- BOIX, R. y GALLETTO, V. (2006): Sistemas Locales de trabajo y distritos industriales marshallianos en España. *Economía Industrial*, nº 359, pp. 165-184.
- CARAVACA, I. (1998): Los nuevos espacios ganadores y emergentes. *EURE*, nº 73, pp. 5-30.
- CARRERA, M. C. (1995): Dinamismo reciente de una región periférica en el sistema industrial español: Castilla-La Mancha. En BOSQUE, J. Y MENDEZ, R. (eds.): *Cambio industrial y desarrollo regional en España*, Oikos-Tau, Barcelona, pp. 477-503.
- CASTILLO, J.J. (1994): Distritos y detritos industriales. La nueva organización productiva en España. *EURE*, Santiago de Chile, nº 60, pp. 25-42.
- CELADA coord. (1995): *La relocalización industrial y el efecto frontera*. Ediciones GPS, Madrid.
- CLIMENT LÓPEZ, E. y MENDEZ, R. (2002): Medios innovadores y desarrollo local: los Sistemas Productores de calzado del interior de España. *Estudios geográficos*, LXIII, 246, pp. 5-31.
- CUADRADO ROURA, J. R. (1988): Cambios en el mapa económico-regional de España y decisiones de localización industrial, *Economía Industrial*, nº 260, pp.71-82.
- DEL RIO, I. y RODRIGUEZ, J. (2006): Del eje a la red: la periferia industrial madrileña, en MÉNDEZ, R. y PASCUAL, H. (Eds.) *Industria y Ciudad en España: nuevas realidades, nuevos retos*. Editorial Aranzadi (Thomson-Civitas), Navarra, pp.587-617.
- FUSTER GARCÍA, B., MARTÍNEZ MORA, C. y PARDO ALÉS, G. (2006): La deslocalización productiva como estrategia de competitividad: Un estudio de casos de empresas de calzado de la provincia de Alicante. *XXXII Reunión de Estudios Regionales*. “Desarrollo de regiones y eurorregiones. El desafío del cambio rural”, Orense, 16-18 de Noviembre de 2006.
- GANDOY JUSTE, R. y GONZÁLEZ DÍAZ, B. (2005): El comportamiento de la industria tradicional: Crecimiento y competitividad. *Economía Industrial*, nº 355/356, pp. 36-25.

- GANDOY JUSTE, R. y PALACIO MORENA, J. I. (2000): Competitividad y desarrollo tecnológico en la industria de Castilla-La Mancha. *Economía Industrial*, nº 335-336, pp.169-180.
- GAROFOLI, G. (1986): Áreas de especialización productiva y pequeña empresa en Europa, *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, nº 8-9, pp.143-172.
- IRANZO, J. e IZQUIERDO, G. (1999): El efecto frontera en la Comunidad de Madrid: ¿desbordamiento industrial o competencia desleal?. *Papeles de Economía Española*, nº 18, pp. 189-199.
- MARTÍ SERVA, M. L. y PUERTAS MEDINA, R. (2005): ¿Constituye china una amenaza para la industria tradicional española?. *Economía Industrial*, nº 355/356, pp. 85-96.
- MECHA, R. (2002a): Sonseca. Mueble, textil y mazapán, en MÉNDEZ, R. y ALONSO, J.L. (Eds.) *Sistemas Locales de empresas y redes de innovación en Castilla-La Mancha*. Ediciones Universidad Salamanca. Salamanca, pp.123-138.
- MECHA, R. (2002b): La fabricación de puertas de Villacañas, en MÉNDEZ, R. y ALONSO, J.L. (Eds.) *Sistemas Locales de empresas y redes de innovación en Castilla-La Mancha y Castilla León*. Ediciones Universidad Salamanca. Salamanca. pp.139-151.
- MECHA, R. (2006): Análisis comparativo de 8 estudios de caso de la industria rural, *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, nº 26, 195-225.
- MÉNDEZ, R. y ALONSO, J.L. (Eds.) (2002): *Sistemas Locales de empresas y redes de innovación en Castilla-La Mancha y Castilla León*. Ediciones Universidad Salamanca. Salamanca.
- MÉNDEZ, R. y CARAVACA, I. (1995): Efectos territoriales de la reestructuración productiva en España, *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, Vol. III, nº 106, pp.715-744.
- MÉNDEZ, R. y MECHA, R. (2001): Transformaciones de la industria española en el contexto de la globalización, *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, nº 21, pp. 183-202.
- MÉNDEZ, R., DEL RIO, I., RODRIGUEZ, J. y MICHELINI, J.J. (2005): La industria de la madera y el mueble en Castilla-La Mancha: entre la tradición y la innovación, en ALONSO, J.L. et al. (Eds.) *Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España*. Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, pp. 189-222.
- MÉNDEZ, R., MICHELINI, J.J., DEL RIO, I. y RODRIGUEZ, J. (2005): Industrialización y desarrollo rural en La Sagra toledana: entre la periferia metropolitana y el territorio innovador, *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, nº 25, pp. 231-258.
- MENDEZ, R. y RAZQUIN, J., (1997): Nouvelles tendances de la localisation industrielle en Espagne. *Méditerranée*, nº 3-4, pp. 55-62.
- MÉNDEZ, R. y RODRÍGUEZ MOYA, J. (1998): Procesos de industrialización periférica y espacios emergentes en Castilla-La Mancha, *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, nº 18, pp. 177-204.
- MÉNDEZ, R., RODRÍGUEZ MOYA, J. y MECHA, R (1999): Medios de innovación y desarrollo local en Castilla-La Mancha, *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, nº 19, pp. 141-167.

- MÉNDEZ, R., RODRÍGUEZ MOYA, J. y MECHA, R (2000): Medios de innovación y desarrollo en Sistemas Productivos Locales de Castilla-La Mancha, en ALONSO, J.L. Y MÉNDEZ, R. (Coords.) *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*. CIVITAS, Madrid, pp.101-122.
- OLAYA, A. y CASTILLO J, S. (2000): *El desarrollo y la economía regional*. Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha. Cuenca.
- OLIVA, J. (1995): *Mercados de trabajo y reestructuración rural: una aproximación al caso castellano-manchego*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Madrid
- PALACIO, J.I., PARDO, M. R. y CÉSPEDES, T. (2002): Industria. En PALACIO, J. I. (coord): *Estructura Económica de Castilla-La Mancha*. Ciudad Real. Celeste Ediciones, pp. 107-132.
- PARDO, M. (1996): *La industria de Castilla-La Mancha en el periodo de recuperación (1985-1991)*, Civitas-Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, Madrid.
- SÁNCHEZ, J. L. (1996): Teoría y práctica del concepto de eje de desarrollo: aplicación al corredor Irún-Aveiro, *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, nº 110, pp. 663-684.
- SÁNCHEZ MORAL, S. (2005): *Natalidad industrial y redes de empresas en España. El papel de la ciudad de Madrid*. Ayuntamiento de Madrid. Madrid.
- SECRETARÍA GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR (2001): La adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio, *Boletín Económico de ICE*, nº 2713, pp. 3-7.
- SEGARRA, A. y LLOP, M. (1997): Crecimiento y estructura industrial en las regiones españolas, 1978-1994. *Información Comercial Española*, nº 762, pp. 125-140.