

DINAMISMO INDUSTRIAL Y SISTEMAS PRODUCTIVOS LOCALES EN EL TRIÁNGULO ARÉVALO-CUÉLLAR-RUEDA.

Javier APARICIO AMADOR
Vettonia-G.I.
(Equipo de Investigación en Geografía Industrial)
Departamento de Geografía
Universidad de Salamanca

Aunque en el actual proceso globalizador mundial sigue estando claro que los principales espacios “ganadores” son los metropolitanos, hay zonas predominantemente rurales o semiurbanas que en la actualidad ostentan un proceso de desarrollo industrial dinámico, haciéndose un “hueco”/segmento en la globalización. La búsqueda de este tipo de sistemas productivos llevada a cabo por el equipo investigado en los últimos años, no ha llevado a fijarnos en uno de esos espacios emergentes, sobre el que hemos realizado en los dos últimos años un trabajo de investigación¹. Es la comarca de la Tierra de Pinares al sur del río Duero, el **triángulo Arévalo-Cuéllar-Rueda**, que pertenece principalmente a la provincia de Valladolid.

En nuestra región el sector secundario se suele concentrar en las zonas urbanas y periurbanas, mientras que el resto se caracteriza por una economía predominante agraria y de servicios, en la que la industria es una actividad indrecuente y muy dispersa.

En los pocos espacios locales que están desarrollados en Castilla y León su industrialización es un proceso que normalmente se basa en la combinación de unos factores que van desde un estado tradicional de necesidad y atraso a la disponibilidad de recursos naturales que se puedan valorizar, ya sea por su utilización o por su transformación, teniendo en cuenta también que una localización más o menos idónea respecto a mercados metropolitanos puede ser decisiva. Lo más habitual es que todos estos factores que cita la teoría más extendida (Stöhr,86; Garofoli,86; Godard y otros,87; Vázquez Barquero,88,...) no aparezcan de forma simultánea.

Son espacios locales que generan una o varias redes de PMEs, más o menos especializadas, que por un efecto de condensación y/o de aparición de una cultura empresarial dinámica favorecen el surgimiento de otras, todo ello acompañado de algunas inversiones exógenas y formando lo que se denomina un *distrito industrial* marshalliano (Dini,92; Méndez, 94). Es un modelo de desarrollo vinculado principalmente a mercados externos, a los que acceden mediante alguna ventaja competitiva local consolidada.

Este modelo se concreta de forma clara en los países europeos de desarrollo tardío, creando en áreas anteriormente marginales una concentración industrial y/o de servicios que parte de la experiencia y cualificación existente (o creada), generando una red de relaciones y transmisión de información que posibilita la especialización, el acceso a nuevos mercados, la asimilación de nuevas tecnologías,... Todo ello enmarcado en un mercado laboral flexible y muy conectado con las prácticas empresariales de la comarca.

Un sistema productivo, sobre todo el industrial, una vez alcanzada cierta entidad y consolidación puede ser analizado desde varios puntos de vista. Para este estudio se ha partido de la clasificación funcional que hemos desarrollado a partir de la realizada por Rui Gama,⁹⁶. Perfil a un espacio industrial dividido en un entramado interno de tres tipos de empresas/sectores, uno de ámbito local, otro predominantemente endógeno pero orientada a mercados externos y, por último, un conjunto de empresas exógenas que valoriza recursos locales.

El **Segmento Local** se caracteriza por tener unas pautas organizativas y tecnológicas muy débiles, dedicadas al mercado estrictamente local, en algún caso puede ser comarcal/provincial, siempre que estén vinculadas a una cadencia de abastecimiento diaria, y muy relacionada su vida con el substrato/cultura local. Son sociedades familiares, microempresas (de menos de 5 trabajadores), donde lo invertido depende de la disponibilidad puntual de los socios/familia. Su evolución o pervivencia está muy vinculada al consumo local y a la vitalidad de los dos sectores siguientes que consiguen fijar la población de la zona, permitiendo así la existencia de este tipo de actividad de carácter local, al ver asegurado un umbral básico de mercado. Están dedicadas a tareas simples y/o a producciones en serie de sectores maduros, muy poco innovadoras y escasamente relacionadas con el entorno empresarial, mucho más dinámico.

El **Elemento Endógeno** incluye un grupo muy heterogéneo de industrias. Es el conjunto de empresas más autocentrado y controlado desde la zona, en el que su actividad principal suele ser valorizar los recursos local, aunque en ocasiones ese denominado recurso local es la especialización de la fuerza de trabajo o la creación de una cultura empresarial dinámica, que fomenta la aparición de nuevos empresarios y el autoempleo entre la clase trabajadora. Cultura que se extiende al conocimiento técnico y la difusión de nuevas tecnologías, produciendo en el espacio un conjunto de interdependencias productivas de todo tipo.

Su mercado más específico es el regional y nacional, aunque el componente exportador de sus productos “innovadores” es importante y en aumento debido al proceso globalizador de la economía y al desarrollo de la comunicación y el transporte de mercancías. En este tipo de sectores coexisten, junto a las empresas más dinámicas, situaciones de mayor atraso (organizativo y tecnológico), que normalmente van dando los pasos ya ensayados por las empresas “ganadoras”. También es importante la aparición en estas comarcas de otras actividades de base local en las que se aprovecha la cultura empresarial, la disponibilidad de capital, la formación de la mano de obra,...

Todo este desarrollo elimina parte de la dependencia exterior de la zona, estando normalmente las rentas generadas por estas actividades bastante repartidas, al deberse a pequeñas industrias (Gil Quindós,94). Así se cumple uno de los objetivos de este desarrollo local, la mejora de la calidad de vida de la población.

Por su parte, el **Sector Exógeno** está vinculado al exterior en inversión, empresarios, destino de la producción y las características organizativas y tecnológicas que utiliza. La única vinculación con este espacio radica en su asentamiento y la valorización de parte de los recursos locales y regionales, que suelen ser materias primas, pero no hay que olvidar que a veces es un aprovechamiento de ventajas locacionales, respecto a mercados u otras industrias de las que son proveedoras, y la especialización y aprovechamiento de un mercado de trabajo flexible y/o formado o la inexistencia de actividades similares a las que la empresa se dedica o por futuras previsiones del mercado. En definitiva, las razones de su ubicación, siempre en torno a los principales ejes de comunicación, son muy variadas, situándose su vinculación con el espacio local más cercana a la explotación de recursos que a establecer relaciones de complementariedad con otros establecimientos. En ocasiones, cuando este tipo de industrias tienen cierta tradición en la zona, se crea un engranaje de subsectores diversos, generalmente intensivos en mano de obra y poco innovadores, que diversifica la estructura empresarial (Gil Quindós,94). Al fin y a cabo, esta situación es una típica aplicación de las economías de escala.

Dentro de esta estructura se puede explicar el desarrollo industrial del **triángulo Arévalo-Cuéllar-Rueda**, que en un contexto algo más amplio delimitamos con el nombre de *Pinares* en el XV Congreso Nacional de Geografía celebrado en Santiago en 1997 (Alonso, Aparicio y Sánchez,97), como un espacio emergente en nuestra Comunidad Autónoma. En el análisis que se realizaba de la inversión industrial regional entre 1989 y 1992 y donde se omite deliberadamente los espacios urbanos y periurbanos, constatamos que el espacio situado entre los ejes de comunicación N-I, N-122, N-VI y la N-110 es un sistema productivo complejo y diversificado, con un 25% de las inversiones y nuevas creaciones de industrias en la región para espacios no urbanos. Una vitalidad sin parangón en el resto y que, después de numerosas salidas de campo, se percibe más estructurada en el triángulo objeto de esta comunicación.

Una comarca situada entre tres provincias, Ávila, Segovia y, de forma mayoritaria, Valladolid, cuya población no ha seguido el declive regional, sino que ha crecido en los últimos años, huyendo del peligroso envejecimiento del resto. Población que tiende a concentrarse en tres espacios urbanos, Medina del Campo, Cuéllar y Arévalo, y otros cuantos semiurbanos, como Íscar, Olmedo y Pedrajas de San Esteban, todos entre la N-VI y la C-112, principales “aglomeraciones” industriales de este espacio (Mapa 1).

Si esta estructura poblacional, en la que no destaca ningún “desierto”, hay que compararla con la localización de las licencias, industriales y de servicios a empresas, que existe en la actualidad, el mapa resultante es muy diferente (Mapa 2). El vacío o casi vacío de los municipios rurales, principalmente de los que no están situados en una vía de comunicación importante, destaca más cuanto más alejados están de la capital, Valladolid. El resto se puede dividir en varios niveles de concentración.

Habría un primer nivel, muy destacado del resto, en el que convergen parte de los municipios sitos en la C-112, Íscar-Pedrajas, Medina del Campo y, algo por detrás, Cuéllar. Íscar/Pedrajas lo hemos considerado como una unidad espacial, ya que es un todo urbano/industrial continuo; tanto es así que en los últimos años llega a haber un trasvase de nuevas instalaciones desde Íscar hacia el término municipal de Pedrajas, donde hay mayor oferta de suelo industrial y menos problemas urbanísticos (de aguas, alcantarillado,...) y de viario.

En el siguiente estadio de concentración industrial hay una gama de núcleos muy heterogénea, que va desde

- los municipios que deben su dinamismo a una vía de comunicación importante, como Ataquines;
- los que se lo deben a la proximidad de la capital de la provincia, como Portillo y Mojados;
- los que han desarrollado un sistema productivo local/endógeno estructurado, como Rueda, Nava del Rey y La Seca;
- y los que mezclan su inmejorable situación respecto a las vías de comunicación con un sistema productivo local/endógeno, como Olmedo y Arévalo.

En el tercer nivel hemos establecido todo aquellos municipios que tienen una escasísima implantación industrial, formada principalmente por actividades de carácter local y limitado, que es la gran mayoría; y en el cuarto nivel, el ya citado “desierto” empresarial, que es minoritario en la comarca.

Se trata de un distrito que a la luz del esquema teórico anteriormente explicado, cubre todas las tipologías de forma variada y más o menos estructurada, sobre todo en el *elemento endógeno*. Las **actividades de carácter local**, todas ellas tradicionales, en algunos casos son recuerdo de un pasado más esplendoroso y articulado, que con el desarrollo de las comunicaciones y otros adelantos tecnológicos se han quedado casi obsoletas,... y en otros son industrias que ocupan un segmento del mercado de productos perecederos y de consumo más o menos inmediato y cercano.

En el primer subgrupo estarían, entre otras, la fábrica de harinas de Nava del Rey, la de abonos de Olmedo, las de bebidas carbónicas,... Segmentos productivos que

han sufrido en las últimas décadas importantes procesos de concentración de la producción, tanto a nivel nacional, como internacional, por lo que su presencia en estos espacios constituyen meros testimonios de un pasado más óptimo, teniendo un presente muy incierto. En gran medida son instalaciones cercanas a un periodo ya “vegetativo” de actividad, en algunos casos hasta reconvertidas en almacenes de redistribución de productos de otras empresas.

El otro subgrupo está compuesto principalmente por industrias alimentarias abastecedoras de la zona, hornos panificadores, queserías, de frutos secos,..., que o requieren cierta urgencia en su proceso de reproducción y abastecimiento o el umbral mínimo de población necesario para asegurar su actividad es de tipo medio/pequeño. En alguno de estos casos, han sufrido un proceso de modernización en los últimos años, pasando a comercializar sus productos en el ámbito provincial, sobre todo, en relación con la capital provincial, como es el caso de los frutos secos en Íscar y de las granjas de pollos en toda la comarca.

Dentro de este *grupo de carácter local* hay otro tipo de actividades que están relacionadas directamente con las actividades endógenas, son servicios básicos a estas empresas, como algún establecimiento de artes gráficas y los talleres de mantenimiento dedicados a la industria de la madera o a la maquinaria.

El segmento más dinámico es el de **carácter endógeno**, muy variado y bastante vinculado, dependiendo de los productos, a un núcleo de población determinado. Es la industria de la madera en Íscar y Pedrajas de S. Esteban, la del vino en Rueda y La Seca, la del piñón en Pedrajas, la azucarera de ACOR en Olmedo y la industria del mueble en Medina del Campo y en Cuéllar.

En la denominación general de *industria de la madera* están incluidas, sobre todo, empresas que se dedican a la fabricación de puertas, marcos, cercos,... Una industria accesoria de la construcción que es tradicional en Íscar y, por proximidad (4 kms.), en Pedrajas. Aunque lo habitual en estos casos es encontrarnos con una actividad desarrollada y mantenida a partir de la valorización de una materia prima local, en este caso, esta ley básica en cualquier sistema productivo local, no se cumple desde hace ya bastantes décadas. La extensa superficie de pinos piñoneros y resineros del espacio al sur del Duero no tiene la calidad suficiente para que su madera sea utilizada en cualquier actividad maderera que no sea el “moderno” aglomerado, siendo sustituida por los mejores pinos de la zona de Valsaín (Segovia), producción que en la actualidad es insuficiente para abastecer a las fábricas de toda esta comarca. Esta necesidad de madera ha obligado a los fabricantes a importarla de países productores a nivel mundial (países escandinavos, Norteamérica, países del Golfo de Guinea,...), provocando la entrada de esta rama productiva en el mercado globalizado actual. Así se cumple una de las reglas de los sistemas productivos locales, la de no perder los atractivos competitivos, pero en este caso, una de esas ventajas competitivas se busca fuera del distrito, con el abastecimiento de materia prima de calidad y más barata que la nacional.

Se ha generado una red de instalaciones en una zona ajena a los grandes ejes de comunicación, ni siquiera en uno secundario a nivel nacional, pero este handicap no les ha impedido estar presentes en los mayores mercados del país. Su penetración en el mercado nacional es intensa, compitiendo (y a la vez colaborando) con las principales zonas de producción de puertas, como la de Villacañas en Toledo.

Son fábricas, generalmente situadas entre los núcleos de Íscar y Pedrajas (dando a este espacio la sensación de un continuo urbano/industrial), que necesitan grandes superficies (por ej., en una instalación de 5000 mts. cuadrados trabajan unos 10 operarios), sobre todo, para el almacenamiento y secado de la madera.

Probablemente es la actividad cuyo esquema más se acerca a la formulación teórica de sistema productivo local:

- se ha creado una cultura técnica y empresarial que, entre otras cosas, facilita/anima la conversión de empleados en empresarios
- todos los empresarios (al menos los entrevistados/encuestados) pertenecen a una asociación específica del sector, AVEMA en Valladolid, que en parte funciona como una red de empresas para actividades como información de nuevas tecnologías, servicios a la empresa, asistencia a ferias,...
- constitución de redes, aunque inestables, como la fabricación de algunos productos entre varias empresas. Comienza a parecer algunas divisiones del trabajo entre varias empresas, siendo lo más desarrollado, la complementariedad entre fabricantes e instaladores.
- gran capacidad de información y asimilación de nuevas tecnologías, la reconversión hacia nuevos productos (alguna empresa tradicional se ha convertido en elaboradora de puertas, marcos,... de aluminio o de otros materiales nuevos), la incidencia y penetración en los mercados más boyantes,...

Aunque en algunos aspectos nos da la sensación de ser un sector en el que no se aprovechan todas las sinergias posibles, como la compra directa y en conjunto de materias primas para ser más competitivos en el precio del producto final; la unión; aunque sea temporal, de empresas para producir o introducirse en nuevos mercados, al ser la mayoría pequeñas industrias,...

Próxima a esta actividad está *la fabricación de muebles* en los núcleos de Medina del Campo (Valladolid) y Cuéllar (Segovia). Una industria tradicional muy extendida en toda esta comarca debido a la materia prima y que después de la gran crisis de los setenta ha quedado reducida a estos dos espacios. La salida de esta crisis se produjo por la reconversión en empresas más pequeñas, de trabajo en parte subcontratado y por la mezcla en sus superficies de la fábrica y de la superficie comercial que coloca en

el mercado productos propios y de otros fabricantes de zonas más desarrolladas y baratas a nivel nacional, como la valenciana, andaluza y castellano-manchega.

Son sistemas productivos locales en claro declive, aunque su situación no es la misma; parece que Cuéllar tiene una situación tecnológica, en cuanto a la fabricación, algo más avanzada, mientras que Medina ha derivado en gran medida hacia la comercialización, en gran parte movida por su ventajosa situación geográfica respecto a grandes mercados.

La recogida y obtención del piñón está centrada en el municipio de Pedrajas de San Esteban (con las excepciones de las empresas instaladas en Ataquines y en Arévalo). También es una actividad tradicional, un producto endógeno que tiene su base en la gran extensión de pinares que ya hemos descrito está extendida al sur del río Duero. Pero eso no justifica la histórica concentración de esta producción en el núcleo. Es principalmente una actividad dedicada a la recolección y secado de las piñas, una pequeña transformación con un proceso productivo algo rudimentario, escasamente mecanizado, lo que facilita la aparición de empresarios “espontáneos” que invierten en el producto dependiendo de la situación del mercado, en una dinámica totalmente especulativa que es la principal queja de los piñoneros más asentados.

En la actualidad, sobre todo con el desarrollo del transporte en las últimas décadas, sus zonas de recogida y obtención de la materia prima se han extendido desde nuestra región hasta importantes zonas de Andalucía, Portugal y parte del sur francés. La cultura técnica y el conocimiento del producto los ha hecho unos grandes recogedores, pugnando en las principales subastas y centralizando en nuestra comarca la producción.

La valorización del producto no es completa, ya que la mayoría vende los piñones a las grandes empresas de frutos secos instaladas en España, generalmente a las situadas en la zona tarraconense, como *Borges*, *Puig*,..., olvidándose de llegar de forma directa al mercado, permitiendo así un aprovechamiento máximo del piñón.

Las instalaciones son muy extensas al extenderse todavía las piñas para su secado y obtención del piñón, no necesitándose casi construcciones más que para la escasa maquinaria, que normalmente procede de la adaptación de algunas dedicadas a otros productos similares, como las descascarilladoras de arroz,... Adaptación que es realizada por un herrero de Íscar basándose en las necesidades puntuales de los productores, un proceso de retroalimentación que funciona en este espacio como en un libro.

Hay dos tipos de empresas/empresarios:

- unas, minoritarias y desarrolladas, con técnicas industriales avanzadas (al menos para el sector), exportadoras y que producen una valoración total del producto, llegando directamente al mercado, como *PICASA* (cooperativa

constituida por algunos empresarios tradicionales de la zona y que dedicada a la venta de piñones en el extranjero),...

- y otras, con una situación más atrasada o temporal (efímera), que nos dan una imagen de sector en crisis y obsoleto, reducto de un pasado más esplendoroso. Son empresas ancladas en métodos antiguos, que tienen que contratar parte del proceso productivo a empresas más desarrolladas (el descascarillado,...), manteniendo el secado extenso y en superficie de la piña, es el segmento mayoritario. En este grupo podríamos considerar aquellas empresas que tienen un carácter temporal, o lo que es lo mismo, inversiones ocasionales de agentes económicos de la zona que dependen de la situación del mercado cada año (temporada). Inversiones totalmente especulativas que suelen desestructurar bastante el mercado del piñón, rompiéndolo a la baja en situaciones difíciles.

Son empresas familiares, muy pequeñas, en las que el empresario participa directamente en el proceso productivo, dominando en ellas el trabajo temporal, que suele pagarse por día trabajado, dándole una apariencia bastante inestable a todo el sector.

De todas las actividades desarrolladas en la comarca, la de más éxito en la última década es la **elaboración de vino**, centrada sobre todo, en los municipios de Rueda y La Seca, en torno la Denominación de Origen *Rueda*, aunque con proyección en otros espacios limítrofes, como el norte de Segovia, en torno a Nieva.

También cumple las principales características del elemento endógeno de los sistemas productivos de carácter local. Es un producto tradicional que se valoriza en la zona desde hace siglos, pero que consigue en los últimos años la calidad que ostenta en la actualidad, al primar un tipo de uva, tradicional en este espacio, pero casi olvidada en el último siglo, la verdejo, arrinconando a la uva palomino, utilizada para un vino a granel que entra en crisis como todos los vinos de mesa a nivel nacional en los años ochenta.

Esta reconversión productiva parte de una gran empresa foránea que se instala en la zona buscando un blanco de calidad que pueda incorporar a sus ya desarrollados circuitos comerciales. Así, desde La Rioja viene *Marqués de Riscal (Bodega Vinos Blancos de Castilla S.A.)*, que después de muchos experimentos con diferentes tipos de vino se decanta por el verdejo y por la sucesiva introducción de sauvignon blanco, los vinos blancos de mayor proyección en la actualidad.

El éxito de esta experiencia produce un efecto en cascada, todas las demás bodegas tradicionales comienzan un proceso paulatino de reestructuración productiva, que ha llevado al imparable desarrollo de la zona. Sólo cuatro bodegas han continuado ancladas en el pasado, llegando a su práctica desaparición del mercado vinícola.

Este proceso de desarrollo estructural culmina con la constitución y funcionamiento del Consejo Regulador de la Denominación de Origen de Rueda,

constituida como red de empresas que además de ejercer un control sobre la producción y la promoción del producto en los diferentes mercados, ha generado una cultura empresarial muy abierta a las nuevas innovaciones y tecnologías, al intercambio de conocimientos y procesos, en definitiva al asentamiento de un sistema productivo estructurado y dinámico que ha cambiado la situación social del espacio, importando sobre todo los aspectos más “colectivos” de este desarrollo, como son la perpetuación y cuidado del nombre específico, garantía de calidad en gran parte de los mercados.

En los últimos años la composición del capital propietario de las bodegas ha cambiado ostensiblemente. La penetración del capital exógeno es cada vez más importante, o por compra de empresas tradicionales o por la creación de nuevas. Suelen ser empresarios especializados a nivel nacional en la restauración y en la distribución de bebidas que buscan o asegurarse un producto de calidad o diversificar su oferta en los mercados.

Este proceso de diversificación de la gama de productos, que suelen buscar casi todas las empresas de cierta entidad, ha llevado a intentarlo a las empresas endógenas más importantes y dinámicas, con la producción de vino tinto de calidad con cierta aceptación en los mercados más entendidos y entre los expertos. Así se constituye la Asociación de Vino Tinto de la Tierra de “Medina del Campo”, aunque con la finalidad que ambos vinos en un futuro próximo tengan la misma denominación comercial.

La entrada de este tipo de capitales foráneos suele traer la desvinculación de las fábricas de las zonas originarias de producción. En este caso no ha sido así, la obligatoriedad de la ubicación de la producción, la proyección comercial conseguida por la denominación,... ha provocado la atracción espacial de este tipo de capitales.

Al ser una actividad agroalimentaria de calidad ha provocado que gran parte de las inversiones que se han realizado estén destinadas a la mejora de la producción de la materia prima. Tendencia que parece que aumentará en los próximos años y que va desde la obtención de una uva controlada y de mucha calidad hasta la mecanización de la recogida. Provocando todo ello que los agricultores no sean reacios a todas estas mejorías e inversiones, debido sobre todo, a la cantidad de recursos que les genera.

Respecto a los mercados, aunque el principal sigue siendo el nacional, debido principalmente a su corta producción, en estos años se ve una cada vez mayor penetración de sus productos en los mercados, sobre todo, europeos más importantes, como Londres, países escandinavos,..., provocando en algunas empresas hasta un cambio sustancial de su tipo de producción, como la bodega de *Hijos de Alberto Gutiérrez* (Serrada).

Completando este esquema y “aprovechándose” tanto de las ventajas competitivas conseguidas por el sector endógeno en el mercado de trabajo, la creación de una cultura empresarial dinámica,..., como de la situación ventajosa de la comarca

respecto a los principales mercados nacionales, han ido asentándose importantes **actividades exógenas**, que en algún caso transforman productos locales/regionales, pero que en su mayoría no tiene nada que ver con nuestro espacio y principalmente la razón de su localización es la de su situación en el mapa.

Estas industrias se asientan en torno a las principales vías de comunicación que atraviesan la Tierra de Pinares, como son la N-VI y la N-601 (Valladolid-Toledo), en una clara orientación hacia los principales puntos de abastecimiento y venta del país. Podemos realizar una tipología considerando los bienes producidos, con lo que dividiremos el sector en dos, las industrias agroalimentarias y las de componentes del automóvil.

Las principales **industrias agroalimentarias**, aparte de la cooperativa azucarera *ACOR*, son inversiones de capital exógeno, como la *Harinera Villafranquina* situada en Arévalo o la de alimentos congelados *ACSA* en Olmedo y perteneciente al grupo *Nestlé*.

La razón de su localización es la facilidad para acceder a los grandes mercados, aunque en el caso de la *Harinera*, también habría que hablar de que este tipo de producto es tradicional en la zona. El trigo es uno de los productos con más tradición en Castilla y León, en la zona de la Cuenca del Duero, y que como ya hemos dicho, entró en una grave crisis hace ya algunas décadas. En esta tesitura la *Harinera Villafranquina*, el principal grupo de harinas a nivel nacional y que está ubicado en Cataluña, decide invertir hace diez años en Arévalo, aprovechándose de los factores ya mencionados y de la obsolescencia de las instalaciones ubicadas en la región. Fue una forma de darle la “puntilla” al sector regional.

Es una instalación muy moderna y tecnificada, pensada para albergar en un futuro próximo el doble de la capacidad actual (800 Tm. diarias), con un proceso productivo totalmente mecanizado, en el que trabajan de forma directa 6 de los 65 trabajadores de la planta. Es una empresa líder cuya instalación en Arévalo se realiza no sólo para aglutinar la producción y atender a los mercados regionales, sino que también está pensada para aprovechar importación de granos más baratos, cuando se liberalice el mercado, por lo que se ha situado a lado de la vía férrea.

No son inversiones realizadas para aprovechar ventajas coyunturales de la zona y que en el momento que éstas desaparezcan se desplazarán a otras zonas, como ocurre en el sector de componentes del automóvil, sino que es un “desembarco” con más proyección de futuro, por los planes que tienen las empresas de ampliación y por el gasto que han generado las instalaciones. Lo mismo que el proyecto de *Mars* para instalarse en Arévalo en un futuro próximo.

Las industrias de componentes del automóvil situadas en la zona son de capital francés (*Plastic Omnium* en Arévalo y *Sommer Allibert* en Olmedo), aunque en alguna se nota la incipiente penetración del capital estadounidense, como en *Ibérica de Asientos* (Mojados), están relacionadas principalmente con la producción del automóvil de *Renault*

en Valladolid y Palencia, sin olvidar que también abastecen a constructores de otras zonas, como es Madrid con la *Peugeot* y Galicia (*Citroën*).

Su única relación con este espacio son las vías de comunicación y, en parte, el mercado de trabajo (barato y mal organizado), ya que cuadros y técnicos suelen desplazarse desde la capital, Valladolid. Su implantación y desarrollo en la última década es debido a la sucesiva externalización de la mayoría de los productos auxiliares del coche, para reducir costes en las grandes multinacionales.

No valorizan ningún recurso local, aprovechándose de las ventajas que ofrece la periferalización a este tipo de empresas, que reciben de forma masiva las ayudas institucionales pensadas para estos espacios más atrasados. Así su desvinculación con la comarca es total, “pueden estar en mil sitios parecidos” como remarcan ellos mismos, y su desinstalación, en cuanto a la maquinaria y estructura de la planta, no tardaría más de tres semanas. Son instalaciones pensadas para desmontarse con rapidez.

Son plantas que pertenecen a grandes grupos multinacionales especialistas en este tipo de productos y que funcionan de forma independiente respecto a la casa matriz, incorporando rápidamente todas las innovaciones tecnológicas que les benefician, tanto en relación con la maquinaria como en el proceso productivo (en alguna, cada línea de trabajo funciona y sirve de forma autosuficiente), para así servir al cliente lo más rápidamente posible, es un claro sistema de “*just-in-time*”, que dudamos provoque la mínima difusión de nueva tecnología en el espacio en el que se asientan.

Son claras “industrias islotes” que no crean, ni colaboran a crear una cultura productiva en la zona, más allá de la, no despreciable, aportación de renta y empleo, que son muy importantes en espacios rurales tan deprimidos como los nuestros.

Fuera de estos tres segmentos productivos, pero participando de algo de cada uno de ellos, hemos situado al **sector de la confección**, una producción importante por su volumen de empleo, por el tipo de empleo que genera (principalmente femenino, por lo que sirve como complemento de rentas en la unidad familiar), y por la dinamicidad poblacional que genera en la comarca.

Está presente en toda la zona, pero la mayor concentración de instalaciones se da en Pedrajas de San Esteban, unos 20 talleres, y sobre este municipio hemos centralizado el estudio.

Es una actividad que procede de la tradición, debido a la existencia durante este siglo de una gran empresa (de 100 trabajadores) que cierra hace 30 años, debido a la crisis que padece al querer comercializar su propia marca. La existencia de una población laboral “especializada”, aparte del carácter o cultura empresarial que ha existido aquí desde hace muchos años, generó la aparición de diversos talleres (denominación más apropiada para estas instalaciones que la de fábrica).

Así, son instalaciones fabriles reducidas, sin casi accesibilidad desde el exterior (calle), al estar ubicadas en patios abiertos (manzanas tipo hadburn), sin distintivos exteriores, en el casco urbano. Lo más habitual en el interior es una sala corrida, con una pequeña oficina y techos bajos, de piso normal, que ofrece cierta sensación de provisionalidad.

Las empresas tienen más de 5 trabajadores, por regla general, casi todas ellas mujeres. Dominando el trabajo intensivo, organizado en una pequeña cadena productiva, que se reorganiza rápidamente, dependiendo del producto que se confeccione y la disponibilidad diaria de las trabajadoras. Se valora principalmente la versatilidad sobre la especialización del trabajo, debido a las exigencias cambiantes de la producción que se subcontrata y a la suplencia de posibles ausencias temporales.

Al tener cierta consideración de aportación secundaria a la renta familiar, el trabajo tiene un carácter “eventual”, en años, dándose una gran renovación de trabajadoras, que suelen ser chicas jóvenes que abandonan la actividad al tener el primer o segundo hijo. En todas las empresas, suele haber un segundo grupo, menos numeroso, de personas adultas que cumplen el papel de “clase dirigente/gerentes” o responsables de la cadena productiva.

Es una clara manifestación del proceso de descentralización industrial que a nivel mundial ha tenido lugar en los sectores maduros, y el de la confección es uno de ellos. Así son empresas todas subcontratadas, que compiten con costes bajos y, últimamente, en plazos cortos de entrega, lo que ha producido un despeje en sus propios almacenes. Hace unos años trabajaban teniendo en cuenta una campaña, ahora trabajan con plazos de quince días, en otra manifestación clara de la generalización mundial del “just-in-time” en las industrias subcontratadas.

Las empresas contratadoras son todas exógenas, nada tienen que ver con la comarca, lo mismo que los mercados a los que acceden los productos y sobre los que estos talleres no tienen ningún dominio. Esta subcontratación las hace pertenecer a un red productiva dispersa, ya que suele haber cierta “fidelidad” entre la empresa contratadora y la subcontratada, y dominada desde el exterior, en el que la planta productiva es un eslabón más dentro de un proceso muy globalizado, que no suele tener un referente/vinculación espacial clara.

Toda esta situación de subcontratación genera cierta “inestabilidad” empresarial, siendo frecuentes las fragmentaciones, desapariciones, nacimientos,... de los talleres, así como el dominio de las más variadas formas jurídicas, buscando siempre abaratar el coste del producto. Ciertamente, en general, es un segmento productivo consolidado en el municipio, ya que, a pesar de todos esos movimientos señalados, la población empleada es estable en el número, unas 200 trabajadoras.

Ninguna de las empresas consultadas se plantean un salto cualitativo en la cadena de producción hacia la comercialización directa de sus productos, quizás por la quiebra del precedente histórico, o por consideración que este tipo de trabajo tiene en la comarca, o por la situación del sector a nivel mundial. Lo cierto es que la concentración productiva que se da en Pedrajas no es nada despreciable, teniendo, a nuestro entender, mucho que ver con el espíritu emprendedor y empresarial que hemos detectado en la zona, que facilita la aparición/aprovechamiento de todo tipo de sinergías, generando un desarrollo de la calidad de vida, un aumento del empleo local y una fijación espacial de la población joven que no se da en otros espacios similares a nivel regional.

Todo este bosquejo de la estructura industrial de la zona de Tierra de Pinares nos presenta un sistema industrial (o varios) donde la producción que domina claramente es la de *bienes intermedios*, aunque de tipos, funciones,... diversos. A excepción de la rama del vino, no existe ninguna marca importante ni de los productos, ni relacionadas con la zona, lo que puede estar explicado por tres características:

- no hay una gran empresa que mantenga una marca y/o promocióne a la vez la zona
- no son productos finales que se vendan por su calidad (menos el ya mencionado vino), lo que no posibilita tampoco una marca global
- no se está presente en los grandes mercados, lo que posibilitaría cierta fidelidad del consumidor y una marca específica.

Esta profusión de la fabricación de bienes intermedios convierte a este espacio en una zona singularizada por una cultura empresarial muy arraigada, que permite la adecuación a un variado elenco de bienes y producción, para lo que no se necesita desarrollar la comercialización de los productos, pero sí una gran capacidad de adaptación a los cambios del mercado y a la introducción de nuevas tecnologías y sistemas de producción de los bienes elaborados.

A pesar de este tipo de handicaps para el desarrollo pleno de la comarca, toda esta cultura industrial y la idea de flexibilidad permiten a este espacio formar parte de redes/cadenas empresariales/sectoriales muy variadas, como cualquier sistema productivo estructurado, y esto sin estar próximo a los mercados importantes o a las zonas de obtención de la materia prima necesaria o de redes importantes de comunicación/información, como dictan las teorías más en boga.

Toda la estructura productiva, menos la ya mencionada del vino, se perfila como una organización industrial donde tanto los mercados de aprovisionamiento como los de venta son externos, un *"hub and spoke"*. Afirmaciones que no deben hacernos perder de vista que el conjunto no es globalizado y común, sino diverso, con grados diferentes, tanto por el desarrollo del sector, como, sobre todo por su carácter endógeno.

En un distrito tan dinámico es muy importante ver el grado de presencia que se ha conseguido en el **sector de servicios a la industria**, últimamente considerado muy necesario para la consolidación del desarrollo en espacios emergentes (Salom Carrasco, J. y otros, 95). En la Tierra de Pinares no podemos perder de vista que está situada cerca de alguna de las aglomeraciones más importantes del país, generando así servicios ubicados en la zona peor comunicada de la comarca, Íscar/Pedrajas. Aunque no de todo tipo, sino caracterizados principalmente por su cercanía y elementalidad tecnológica y su madurez, como los transportes (77 licencias en Íscar por 19 en Olmedo), las asesorías, las oficinas bancarias (que tienen una ratio de productividad casi comparable a las de Madrid), las oficinas comerciales e intermediarios de comercio y hasta un gabinete de estudios de mercado en Íscar.

De todos los sectores productivos, es en el de servicios a la industria en el que hay que realizar un gran esfuerzo en los próximos años para conseguir la consolidación de las ventajas competitivas que esta comarca tiene respecto a las mayoría del territorio regional. Sin esto, es complicado que los logros conseguidos en la fijación de la población adulta-joven, la escasa tasa de paro, el nivel de vida y la porción de población infantil que asegura la sustitución poblacional en el futuro, se prolonguen en el tiempo.

Al fin y al cabo, si comparamos este conjunto con el nacional, vemos que está especializado en los mismos segmentos en los que el país es considerado competitivo, agroalimentario, hogar -madera, mueble, confección,...- y material de transporte.

BIBLIOGRAFÍA

ALONSO, J.L.; APARICIO, J. y SÁNCHEZ, J.L.(1997): “Aproximación a los espacios emergentes en Castilla y León a partir de la inversión industrial (1989-1992)”. En *Dinámica Litoral-Interior*. XV Congreso Nacional de Geografía. A.G.E. Santiago, pp. 867-875.

DINI, M.(1992): “Los distritos industriales desde el punto de vista de las políticas industriales”. En ALONSO, J.L.; APARICIO, J.; BUSTOS, M^aL y SÁNCHEZ, J.L. (coords): *Las políticas de promoción industrial*. Grupo de Geografía Industrial. Salamanca, pp 59-79.

GAMA, R.(1996): “Processos de industrialização em meio rural: o caso de Mangualde”. En *Dinamismos sócio-económicos e (re)organização territorial: processos de urbanização e reestruturação productiva*. Instituto de Estudos Geográficos. Coimbra, pp.89-108.

GAROFOLI, G.(1986): “Modelos locales de desarrollo”. *Estudios Territoriales* nº22, pp 157-169.

GODARD, O. y otros(1987): “Desarrollo endógeno y diferenciación de espacios de desarrollo: un esquema de análisis para el desarrollo local”. *Estudios Territoriales* nº24, pp.135-147.

- MÉNDEZ,R.**(1994): “Sistemas productivos locales y políticas de desarrollo rural”. *Estudios Regionales* nº39.
- SALOM,J. y otros** (1995): “La contribución de las ciudades medias a la ordenación del territorio. El caso de las comarcas centrales valencianas”. En *Cambios regionales a finales del siglo XX*. XIV Congreso Nacional de Geografía. A.G.E. Salamanca, pp. 389-393.
- STÖHR,W.B.**(1986): “Cambios estructurales en la industria y estrategias de desarrollo regional. Aproximaciones a un marco conceptual”. *Estudios Territoriales* nº 20, pp. 179-201.
- TOMÁS,J.A.; SUCH,J. y TORREJÓN,N.**(1996): “Competitividad, estrategia empresarial y territorio. El caso de la industria textil valenciana” *Economía Industrial* nº 308, pp. 139-148
- VÁZQUEZ BARQUERO,A.**(1988): “Localización industrial y dinámica regional”. *Estudios Territoriales* nº 28, pp. 39-52.

NOTAS:

¹ Este texto se integra en el programa de difusión de resultados del proyecto de investigación “*Política de promoción industrial, innovación y sistemas productivos locales en regiones de objetivo número 1: Castilla-La Mancha y Castilla y León*”, financiado por la DGES -Subprograma de Promoción general del Conocimiento- con la referencia PB96-0629-C02. El subproyecto correspondiente a Castilla y León cuenta también con financiación de la Junta de Castilla y León (SA62/96) para el bienio 1997-98.

² No hay que aliviar que sería más real si pudiera estar matizado con el número de trabajadores y la actividad que detenta cada licencia.

