



INFORME: ECONOMÍA E INDUSTRIA EN CLM

Radiografía económica de Castilla-La Mancha

Una región en busca de su centro

Enrique Viaña Remis

Universidad de Castilla-La Mancha

El Plan de Estabilización constituyó en su día un hito de importancia tan sólo comparable al pacto proteccionista de la Restauración; y, por descontado, de mayor alcance y trascendencia económicos que cualquier otro evento intercalado, incluida la Guerra Civil. En el Plan de Estabilización se invierte por primera vez la tendencia (ni siquiera desafiada hasta sus últimas consecuencias por la II República) a mayor intervencionismo, introducida por la Restauración. Es el fin de un ciclo histórico y el comienzo de otro nuevo, el ciclo histórico en que nos encontramos.

Se dio paso a un generalizado proceso de crecimiento de la economía española. Por primera vez, la frontera entre la España interior y la España periférica aparece desdibujada, si no borrada por completo. Este indudable éxito cabe atribuirlo a la suavidad con que fue modulada la apertura al exterior. Por una parte, la liberalización selectiva de la economía fue recibida por la España interior como una bocanada de aire fresco (la primera en casi tres cuartos de siglo); la agricultura pudo beneficiarse de mayores facilidades de importación, y con ello modernizarse en cierta medida. Por otra, el desmantelamiento de los mecanismos de intervención y de protección frente al exterior fue llevado a cabo con suma cautela; con lo que la débil industria de la periferia pudo disfrutar del crecimiento del mercado nacional sin verse decisivamente amenazada por la competencia exterior hasta muy avanzado el proceso, ya mediados los años setenta. Hubo, desde luego, varios otros factores, como el fenómeno turístico y la emigración a Europa, que facilitaron el éxito. Pero la clave de éste reside, sin duda, en que, de manera insólita en la historia contemporánea, los intereses económicos del interior y la periferia no entraron en colisión, como hasta entonces había venido ocurriendo recurrentemente.

La historia —en este caso, la historia de **Castilla-La Mancha**— transita por senderos extraños. En su afán inverosímil de satisfacer las aspiraciones económicas de toda España, Franco recuperó algunas de las ideas de Costa y las llevó a la práctica. Así nacieron el Plan

Badajoz y el *trasvase Tajo-Segura*, ambos piezas-clave de la política agraria de los años sesenta. Ciertamente, con el trasvase Tajo-Segura se beneficiaba a los hortelanos de Murcia y no a los agricultores de Castilla la Nueva. La gran suerte de la operación estribó, sin embargo, en que las obras de prospección previas pusieron al descubierto los secretos del subsuelo de La Mancha, cuya riqueza en recursos acuíferos apenas tiene parangón en toda la cuenca mediterránea. En el balance hídrico de esa zona del interior, la eventual merma de recursos fluviales quedaba así más que compensada por los recursos subterráneos recién revelados. El beneficio concedido a los murcianos no tenía por qué suponer ningún coste para los manchegos. Esta clase de operaciones realmente afortunadas hicieron el éxito del llamado modelo de desarrollo de los años sesenta.

Fue verdaderamente una suerte para las tierras que hoy integran Castilla-La Mancha que el agua estuviera bajo tierra, ahí donde nadie la había buscado. De otro modo, se habría visto condenada a una nueva marginación para el siguiente ciclo histórico. Como la propia idea del trasvase evidencia, los jerarcas del régimen consideraban esas tierras como de importancia secundaria frente a la agricultura exportadora del Levante español, proveedora de divisas tan necesarias para el desarrollo económico que aquéllos pretendían impulsar a todo trance.

Lo cierto es que las cinco provincias integrantes de la región experimentaron en la década de los sesenta un crecimiento claramente inducido por el general de la economía española, aunque cuantitativamente inferior a éste. No era zona propicia para la industrialización, excepto por lo que se refiere a algunos enclaves más o menos tradicionales y señaladamente aislados de su entorno, como Puertollano, Talavera de la Reina, Toledo capital, o Almansa. Mientras que cierta tradición minera —en Almadén— y su agricultura de secano parecían reservar el papel de suministrador de recursos naturales y mano de obra a otras regiones más dinámicas. El caciquismo imperante en la región tampoco necesitaba más.

Sin embargo, el desarrollo de los sesenta, aun con la precariedad que le caracterizó en esta zona del interior, trajo para ella cambios irreversibles. El secular caciquismo, que se había asentado en la formación de grandes latifundios a partir de la Desamortización, sobre todo en Albacete, se vio debilitado por el creciente acceso a la propiedad agraria de las clases medias urbanas a través de un proceso selectivo de compras, en busca de la rentabilidad que podía esperarse del agua subterránea recién descubierta. De resultas de lo cual la propiedad se repartió, si bien ello no fue obra de ninguna reforma agraria sino de la libre acción de las fuerzas del mercado.

En 1960, tres de cada cinco *personas ocupadas* en la región lo estaban en *la agricultura* (porcentaje sólo superado por Extremadura y Galicia) y prácticamente la mitad de su producto interior procedía de este sector económico. En la década y media que siguió, la productividad creció considerablemente. Pero no tanto como consecuencia de inversiones modernizadoras, que las hubo en cuantía muy inferior a otras regiones agrícolas de España; sino, más bien, como consecuencia de la emigración masiva de sus brazos hacia centros de crecimiento industrial, como Madrid y, en menor medida, Valencia, o de servicios, como Alicante. De resultas de esa emigración, las cinco provincias integrantes de Castilla-La Mancha pasaron de una *población* de casi dos millones de habitantes en 1960 a una de poco más de millón y medio en 1975, mientras el total de España se incrementaba en más de cinco millones y medio. Con todo, en este último año todavía estaban empleados en la agricultura dos de cada cinco ocupados de la región; y no tanto porque hubiera aumentado más que proporcionalmente el empleo no agrícola, sino porque los hombres en edad de trabajar el campo emigraban de forma casi generalizada. Esto, sin embargo, tuvo efectos positivos sobre el bienestar ya que la misma riqueza tenía que ser compartida por menos personas; y, además, buen número de habitantes de la región se desplazaba (como todavía lo hace) diariamente a trabajar a Madrid. Y así la *renta per cápita*, que en 1960 era dos tercios de la media nacional, había ascendido por encima de tres cuartos de esa cifra quince años después.

La dinamización que vino del subsuelo

La crisis económica internacional y las servidumbres de una difícil transición política a la democracia confluyeron sobre la sociedad española en la segunda mitad de los setenta. El crecimiento de Madrid y otras ciudades españolas, que había polarizado cierta mejora del bienestar de las provincias integrantes de Castilla-La Mancha en los quince años anteriores, se detuvo bruscamente. No sólo eso; el surgimiento del paro como secuela del desmantelamiento de la industria madrileña en dicha crisis redujo directamente el empleo de la región. De esta misma

época es el comienzo de la explotación de los acuíferos subterráneos con fines productivos, que se vio favorecida por la presencia de una joven generación de agricultores imposibilitada de trabajar en las grandes ciudades o, alternativamente, de empresarios de la ciudad que encontraban por fin la oportunidad de rentabilizar la inversión en tierras realizada años antes. Pero el paso, sin solución de continuidad, de una agricultura de secano a otra de regadío, que requiere conocimientos, técnicas y bienes de equipo sustancialmente distintos, no podía hacerse sin un periodo inicial de tensiones críticas. Según todos los indicadores, la crisis económica de la región fue más intensa que la de la economía española en su conjunto.

En ese periodo, sin duda el más difícil atravesado por la región desde 1959, se planteó su constitución en comunidad autónoma, dentro del Estado de las Autonomías diseñado por la Constitución Española de 1978. El desmembramiento de Castilla la Nueva, con Madrid por su lado y las otras cuatro provincias por el suyo, vino inapelablemente determinado por la percepción de que la crisis industrial de la capital era de la suficiente entidad como para no complicarla con las dificultades por las que atravesaban unas economías básicamente agrícolas. En otras palabras, Madrid tenía que mirar por sus propios intereses; y que las otras cuatro provincias hacerlo, a su vez, por los suyos. Albacete, por su parte, encontró que su afinidad con Murcia —provincia con la que había formado «región histórica» desde los tiempos de Javier de Burgos y aún antes— era más nominal que real. Y así ocurrió que cinco provincias en busca de identidad regional se unieron para constituir la comunidad de Castilla-La Mancha.

Castilla-La Mancha nació, por tanto, como una región económica; entendiendo por tal aquel tipo de entidad geográfica cuyo principal vínculo no radica en una historia común, ni en rasgos étnicos o culturales específicos, sino en la percepción de problemas comunes y en la convicción de que afrontarlos juntos mejora notablemente las probabilidades de dar con una solución satisfactoria para todos. Evidentemente, se trata de un concepto muy pragmático de lo que una región autónoma es y de para qué sirve.

La transición al régimen autonómico se vio facilitada por la descentralización administrativa abordada en la etapa final de franquismo, a principios de los años setenta, que devolvió cierta vitalidad a las Diputaciones provinciales después de haberlas vaciado de contenido en la década de los cincuenta. Esa descentralización administrativa, aunque muy controlada desde los gobiernos civiles, permitía que las diputaciones cooperaran en obras públicas de interés común. El trasvase Tajo-Segura fomentó tal clase de cooperación entre las diputaciones de Albacete y las demás provincias de La Mancha. Cuando se descubrió la riqueza acuífera del

subsuelo de la región, las «fuerzas vivas» de las provincias agrarias de Castilla la Nueva comprendieron intuitivamente que no sólo se enfrentaban a problemas similares a los de Albacete, sino que además los recursos con que contaban para solucionarlos eran sustancialmente los mismos.

Grandes problemas y poca conciencia común

El problema más importante que afrontaban las cinco provincias era (y sigue siendo) el desarrollo económico. Hasta mediados de los años setenta, este problema había venido siendo resuelto —con mayor o menor fortuna, ésa es otra cuestión— dentro del marco del Estado centralista, gracias a la demanda de recursos humanos y materiales de la región, generada por el crecimiento de la urbe madrileña. Pero la crisis de los setenta terminó definitivamente con ese modelo; a partir de esa crisis, la región debería cuidar ella misma de sus propios intereses. Nadie iba a resolver sus problemas con talante paternalista. Más aún, en la perspectiva de la integración española en la Comunidad Europea, una región pobre, como ésta, podía aspirar a recibir ayudas de la política regional comunitaria recientemente puesta en marcha (1975); pero habría de ser la propia región quien definiera, en gran parte, el destino de esas ayudas, a fin de facilitar con ellas la entrada de la economía regional en una senda de crecimiento autosostenido. Frente a este formidable desafío, la falta de una especial afinidad histórica entre las provincias integrantes de la región parecía, realmente, bien poca cosa.

Probablemente, el único mérito que cabe atribuir a los buenos gobernantes es estar en sintonía con los gobernados. Rompiendo con los viejos postulados del caciquismo, el gobierno regional recién constituido apostó por una región dinámica y con ganas de trabajar. Acertó. Tras la profunda crisis de 1975-82, la reorganización de la agricultura castellano-manchega fue considerablemente rápida, lo que ya es un síntoma de dinamismo, por la capacidad de adaptación que pone de manifiesto. Hacia 1983, la economía regional estaba en proceso de franca reactivación, con un adelanto de dos años sobre el conjunto de la economía nacional. Y es notorio que la reactivación de Castilla-La Mancha obtuvo de la agricultura un impulso inicial (pues la industria y la construcción estaban estancadas) que luego se transmitió, por un mecanismo de multiplicación, a los servicios. De resultas de este proceso, a la altura de 1985 Castilla-La Mancha era la región española con un mayor peso de la agricultura en sus actividades productivas. Este rasgo, que en ausencia de otros datos podría ser juzgado como negativo, fue consecuencia sin embargo de un proceso extremadamente positivo.

El ingreso en la Comunidad Europea, que prácticamente inició la reactivación económica de España, culminó la de Castilla-La Mancha. La incorporación a las organizaciones comunes de mercado de la política agrícola comunitaria (PAC) no sólo proporcionó crecidos ingresos a los emprendedores agricultores castellano-manchegos, sino que, aún más importante, les introdujo en un mercado de precios mucho más estables que a los que estaban acostumbrados. La acumulación de ahorros en el breve periodo anterior, el aumento de los ingresos y la reducción de riesgos por precios más estables, crearon condiciones idóneas para acometer con relativa confianza las inversiones necesarias para modernizar las explotaciones y elevar las rentas agrícolas.

Agricultores modernos y emprendedores

Es cierto que, desde 1985, la agricultura ha contribuido en muy escasa medida al crecimiento económico de la región. Pero eso tiene una explicación. Castilla-La Mancha y España entera se incorporaron a una PAC ya en crisis declarada, obligada por las protestas británicas a establecer cuotas en las producciones excedentarias (que son, a la vez, las más rentables para el agricultor). En consecuencia, la agricultura castellano-manchega ingresó en la PAC con techos máximos de producción fijados por Bruselas y, por tanto, no es de extrañar que ese sector haya aportado muy poco al crecimiento cuantitativo de la región. Pero esa apariencia de estancamiento no debe engañar respecto al papel realmente desempeñado por la agricultura en la expansión reciente de la economía regional.

En los últimos quince años, una generación relativamente joven de agricultores ha cambiado el paisaje de Castilla-La Mancha. Sus padres eran campesinos pobres o miembros de las clases medias urbanas; ellos se han convertido en empresarios capitalistas. Cambian de cultivo a instancias de las variaciones en los precios-objetivo fijados por la Comunidad Europea. Obtienen dinero de lo que producen y, gracias a los incentivos para reducir excedentes, también de lo que dejan de producir. Maximizan el beneficio como cualquier empresario de manual. En Bruselas se les conoce, y se les teme, por su capacidad de generar excedentes en los mercados más inesperados (como recientemente ha ocurrido en el de la patata) y por su audacia a la hora de desafiar situaciones de monopolio de hecho tradicionalmente reconocidas a agricultores del Norte de Europa.

De esta manera, y pese a contar con techos exógenos al crecimiento de su producto, la agricultura de la región ha constituido una fuente de acumulación de capital cuya importancia no cabe ignorar. Diríase que los agricultores se comportan con criterios *schumpeterianos*. Desde 1985, las explotaciones no han dejado de modernizarse. Se ha extendido la superficie de regadío, hasta provocar

problemas ecológicos verdaderamente serios, que amenazan con agotar la riqueza acuífera de la región; se ha invertido en maquinaria e instalaciones, y el campo ha sustituido continuamente mano de obra por equipos, con lo que la renta agraria no ha dejado de crecer. Es verdad que esto ha generado, como efecto inducido, un considerable volumen de desempleo latente en la región, que el gobierno autónomo ha podido combatir con cierto éxito gracias a obras públicas financiadas con fondos estructurales de la Comunidad Europea. Pero sería un error sostener —como con frecuencia se hace— que el sector de la construcción, el más favorecido por la inversión de fondos estructurales, ha aportado el impulso fundamental al crecimiento económico de Castilla-La Mancha en la etapa más reciente. Aunque su aportación cuantitativa al producto interior de la región sea digna de toda consideración, desde un punto de vista cualitativo la construcción, más que impulsar el proceso, tan sólo ha aminorado algunas de las consecuencias más indeseables de cambios originados en la agricultura y básicamente alimentados por el dinamismo de ésta.

Urbanización obligada

La modernización agrícola ha traído consigo transformaciones sociales irreversibles. Una de las más destacables es el rápido proceso de urbanización que experimenta la región. En la década de los ochenta, y mientras la población total permanecía estancada —como consecuencia de que el crecimiento vegetativo es neutralizado por un saldo emigratorio neto—, la población residente en el conjunto de las cinco capitales de provincia aumentó en casi un doce por ciento. (Aquí está el origen del *boom* de la construcción privada.) El proceso ha sido especialmente intenso en Albacete, cuya capital es la mayor ciudad de la región, con 130.000 habitantes (prácticamente el doble que cualquier otra de las importantes). En esta provincia, dos de cada cinco personas residen en la capital, y una tercera en alguna de las otras tres ciudades mayores de 20.000 habitantes; la población es, por tanto, mayoritariamente urbana. Este registro queda bastante por debajo de la media nacional, y todavía el grado de urbanización es menor en las otras cuatro provincias de Castilla-La Mancha. Pero el hecho digno de ser destacado es que, tratándose de la región española con mayor peso de la agricultura en su estructura productiva, los modos de vida rurales se están abandonando a marchas forzadas. Los agricultores se trasladan a la ciudad, si es que no vivían ya en ella, desde la que se dirigen diariamente en automóvil a sus tierras —que pueden estar localizadas a decenas de kilómetros— como quien emplea una hora en ir a, y otra en venir de, su trabajo en cualquier gran ciudad europea. Han adoptado, así pues, modos de vida, pautas de relación social y gustos

totalmente urbanos. Envían a sus hijos a la universidad, como cualquier profesional de clase media. Invierten los beneficios generados por la agricultura en negocios urbanos de sus familiares o amigos. A veces, ellos mismos se convierten en pequeños empresarios industriales, de la construcción o, más frecuentemente, de los servicios. Así, los capitales acumulados en la agricultura van encontrando el modo de financiar actividades no agrícolas.

Crecimiento por encima de la media

Castilla-La Mancha comparte con otras dos regiones, Murcia y La Rioja, las primeras posiciones entre las regiones españolas en cuanto a tasas de crecimiento en el periodo de recuperación económica 1985-1991. Se podría, con ciertas precauciones, sugerir que estas tres regiones han seguido un modelo con muchos rasgos en común. En las tres, el componente agrícola tiene un peso considerable en la producción regional. La agricultura en ellas dista de ser una actividad tradicional, regida por costumbres más o menos ajenas al mercado; al contrario, los agricultores se comportan como verdaderos empresarios y actúan conscientemente en un mercado internacional. Sin duda, Murcia y La Rioja tienen más desarrollada una industria de transformación agroalimentaria que les ayuda a exportar mejor; mientras que Castilla-La Mancha parece concurrir, más bien, a mercados de materias primas. Pero es una diferencia de grado, no sustancial a efectos del modelo. En las tres, los agricultores, trasladados a las ciudades, emprenden aventuras empresariales en otros sectores o ayudan a financiarlas. Las tres registran los salarios industriales más reducidos de la economía española en su conjunto.

Aparentemente, las tres regiones más dinámicas en el pasado más reciente están siguiendo, así pues, un modelo de industrialización totalmente clásico. La modernización de la agricultura genera beneficios y desempleo latente; las dificultades para invertir los ahorros fuera de la región (por limitaciones del sistema financiero o falta de confianza en las especulaciones financieras, todo contribuye) y la ausencia de perspectivas en la emigración, impone, en cierta medida, encauzar esos recursos hacia la industria y los servicios locales. En otras palabras, la modernización agrícola y la movilidad imperfecta de los recursos liberados por ella determinan cierta superabundancia local de los mismos, lo que abarata su precio, en términos, bien del coste de oportunidad reclamado por el empleo del capital, bien de los salarios demandados por la mano de obra. En un contexto diferente, que no hubiera estado caracterizado por un volumen inabsorbible de paro a escala nacional —o incluso comunitaria— probablemente el modelo no habría funcionado tan bien como lo ha hecho; y si los industriales no hubieran dependido de capitales provistos por agricultores acostumbrados a

valorar las cosas tangibles más que las combinaciones financieras, quizá tampoco. Pero estas circunstancias confluyeron, la ocasión se presentó, y las tres regiones han sabido aprovecharla.

Una industrialización precaria, débil y residual

No obstante, la industrialización inducida por la modernización agrícola adolece de limitaciones que se desprenden del propio modelo. Se trata, básicamente, de lo que cabría denominar una *industrialización residual*. En efecto, las cuentas financieras de la región muestran que en ésta el ahorro agregado todavía supera a la formación bruta de capital; lo que la convierte en una región exportadora neta de capitales al exterior —rasgo bien paradójico en una región que está en pleno proceso de desarrollo económico y creciendo más que las que la rodean. Hay una explicación. El sistema financiero —bancos y cajas de ahorro— tiende a invertir fuera de la región los recursos depositados por los ahorradores adentro; salvo contadas excepciones, tan sólo los ahorros no confiados al sistema financiero terminan aportando recursos propios a las empresas domiciliadas en la región. Esto es a la vez causa y efecto del predominio de la pequeña dimensión en la estructura empresarial. Por descontado, el sistema financiero provee de recursos ajenos a la empresa castellano-manchega; pero lo hace a un coste que para el empresario supera en mucho el coste de oportunidad de los recursos propios, como consecuencia de una afición al riesgo que todavía es relativamente alta. Esto, que es positivo para iniciar la industrialización, presenta cierta contrapartida negativa a la hora de sostener el proceso; ya que tiende a establecer un «círculo vicioso» del minifundismo empresarial.

En segundo lugar, una industrialización en sus primeras fases, que se enfrenta a una rápida organización de la masa laboral en sindicatos (dado que es relativamente sencillo importar pautas de centrales con amplia experiencia a escala nacional), puede verse conducida en poco tiempo a un callejón sin salida. En Castilla-La Mancha, los salarios han estado creciendo en los últimos años a un ritmo superior al del resto de España; esto reduce a marchas forzadas la ventaja salarial de la región, que es una de las claves de su progreso reciente. Los empresarios han respondido utilizando profusamente las posibilidades de contratación que les ofrece la legislación vigente. Como consecuencia de ello, el porcentaje de contratos temporales y otras modalidades de empleo más o menos precario es bastante superior al del conjunto nacional. En algunos sectores, como el calzado y el textil, de gran importancia para algunas localidades, el trabajo a domicilio es general en ciertas fases de la producción. Sea por la inseguridad que este tipo de situaciones impone al trabajador, sea por

un sentido de responsabilidad que no cabe de antemano negar a los sindicatos, lo cierto es que las subidas salariales en la región han ido acompañadas de un incremento aún más elevado de la productividad media; con lo cual, al menos aparentemente, los costes laborales unitarios han caído comparativamente a los del resto de la economía nacional. Es un logro muy notable, que muestra, una vez más, la iniciativa y capacidad de adaptación de las fuerzas económicas de Castilla-La Mancha. Pero es evidente que se trata de un logro cuyo mantenimiento depende del derroche de grandes dosis de buena voluntad por todas las partes.

Tercero, un crecimiento inducido por la modernización agrícola fuerza la especialización en sectores industriales de tecnología estándar y con empleo intensivo de mano de obra de escasa cualificación profesional. Es, hasta cierto punto, inevitable; ya que las tecnologías más avanzadas suelen requerir costosos equipos y gastos relativamente elevados en investigación y desarrollo técnico, tan sólo accesibles a grandes organizaciones empresariales. Las empresas familiares, de reciente constitución y de reducidas dimensiones, realmente no tienen dónde elegir. Por otra parte, si aspiran a pagar salarios relativamente bajos, tampoco pueden esperar que la mano de obra dispuesta a cobrarlos cuente con especialistas muy preparados. La elaboración de productos de concepción cuanto más simple mejor, por medio de tecnologías poco sofisticadas y de libre acceso; que no requieran equipos complicados, y que empleen mano de obra barata porque carece de cualificación; y, en fin, mercados de los que resulte fácil salir porque no requieren grandes inmovilizaciones financieras, eso es exactamente lo que este tipo de empresarios necesita.

Es muy cierto que sectores así están expuestos a una rabiosa competencia; de ahí la caracterización que generalmente se hace de ellos como «de demanda débil». Textil y primera transformación de alimentos, sobre todo, pero también calzado, madera y mueble, así como productos metálicos, son los sectores de demanda débil característicos de la industria castellano-manchega. No sólo están expuestos a la competencia de otras regiones españolas de bajos salarios, sino también a la de otros países de la Comunidad Europea comparables, e incluso a la de países de industrialización reciente —especialmente los del Pacífico occidental, donde los costes laborales unitarios son los menores del mundo industrial. Una empresa que concorra a mercados semejantes no tiene oportunidades de diferenciar su producto, de ofrecer algo más de calidad a cambio de un precio superior, o de hacerse de un modo u otro lo que los expertos en estrategias empresariales denominan un «nicho». En uno de esos mercados de demanda débil la empresa está expuesta a que el precio baje en cualquier momento; y, en efecto, casi cada día aparece algún proveedor en alguna

parte del mundo que ofrece el producto algo más barato. En otras palabras, la empresa castellano-manchega integrada en uno de tales sectores no podrá jamás ocupar una posición de «firma representativa» sino que se verá relegada a la de «empresa marginal», siempre al borde de ser súbitamente arrojada del mercado. En este sentido, la de Castilla-La Mancha es (y no puede por menos de ser, en su modelo actual, más que) una industrialización precaria.

A salvo de la competencia exterior

Algunos factores especiales pueden proteger temporalmente al pequeño industrial de Castilla-La Mancha. Por una parte, la preferencia comunitaria le pone a resguardo de una competencia despiada de parte de los países industriales de bajos salarios. Por otra, las grandes redes de comercialización «cubren» el espacio con lentitud y, en este orden de cosas, Castilla-La Mancha puede estar todavía relativamente al margen de estas redes, por la debilidad de su poder adquisitivo; es decir, que la empresa industrial de la región quizá no puede hacerse un «nicho» pero sí buscar abrigo en algún «resquicio» del mercado. Pero, en cualquier caso, la protección comunitaria depende de acuerdos logrados en el seno del GATT —como el acuerdo multifibras, en el sector textil—, acuerdos que están sujetos a revisión en cada ronda negociadora (como ocurre ahora mismo, en la ronda Uruguay). Y las grandes redes de distribución, capaces de traer a Europa los productos de países con bajos salarios, soslayarán establecerse en Castilla-La Mancha sólo en la medida en que siga siendo una región de escaso poder adquisitivo. O sea, que la mejor protección de la industria castellano-manchega puede llegar a ser la propia debilidad de esa industria, en la medida en que tal debilidad condiciona la pobreza general de la región. He aquí un nuevo «círculo vicioso» del modelo de desarrollo espontáneamente puesto en marcha en Castilla-La Mancha.

El modelo ofrece, por sí mismo, una vía de escape al empresario individual, que no lo es para la región a escala agregada. Expuesto a una rabiosa competencia en materia de precios, el empresario puede verse inducido a refugiarse en aquellos sectores productivos definitivamente a salvo de la competencia exterior a la región; estos sectores son la construcción y cierta clase de servicios personales (como hostelería y restauración, diversión y esparcimiento...). Desde luego, en uno de esos sectores el empresario está relativamente a salvo de la competencia exterior; pero tampoco puede contar demasiado con la demanda exterior, sólo con la demanda originada en el interior de la región. Por competir en un mercado cerrado, caracterizan un crecimiento que se podría caracterizar de «estático», destinado a agotarse en sí mismo, frente al «crecimiento dinámico» que posibilitan los sectores que compiten en mercados abiertos. La desviación del crecimiento hacia

sectores cerrados es, sin duda, un peligro implícito en un modelo de desarrollo basado en dos sectores abiertos, de los cuales: uno, la agricultura tiene limitadas su crecimiento por imposición comunitaria (y por el riesgo de desecación de los acuíferos) y el otro, la industria, se mueve en condiciones de precariedad muy acentuadas. Y es un peligro en el que la economía regional está cayendo, como induce a crear la fuerte expansión de la construcción y los servicios personales en los últimos años.

¿Qué diría un cálculo realista de las oportunidades que se abren a la industria regional de dar un salto cualitativo, en el sentido de acceder a tecnologías algo más sofisticadas, que permitan arriesgar cierta diversificación del producto, para concurrir a mercados donde el precio no sea la única característica relevante; donde, en suma, la calidad tenga un premio y a la vez un coste —salarios más elevados para una mano de obra relativamente cualificada? La respuesta puede ser tan complicada como la pregunta misma. Básicamente, se trataría de romper sucesivos (y concéntricos, por así decirlo) «círculos viciosos» del atraso, como los descritos. Según numerosos autores, la clave estaría en el establecimiento de un sector de servicios a la empresa. En cuanto se sale del limitado campo de las tecnologías de libre acceso y equipos escasamente costosos, la tecnología misma se convierte en un «bien», propiamente dicho, que no puede ser elaborado internamente por la empresa que ha de utilizarlo. Una moderna economía de mercado impone en esto, como en cualquier otro proceso, cierta división del trabajo. En un campo tan difícil de delimitar, como es el de las «tecnologías intermedias», el cambio técnico exige la cooperación más estrecha entre el adquirente y alguna otra empresa, que reúna la experiencia y cuente con *know how* (saber hacer) en cambios similares, de que carece el adquirente. Lógicamente, éste de los servicios a la empresa es, a su vez, un sector de tecnología relativamente avanzada; relativamente más avanzada, cuando menos, que las tecnologías intermedias que se trata de implantar. Y, lo que se desprende de lo anterior, se trata de un sector de concurrencia en mercado abierto; en este sentido, acaso uno de los sectores más abiertos que existen. Todo esto complica considerablemente la solución del problema.

Servicios personales y empresariales

Parece sensato suponer, con la moderna geografía económica, que la aparición de la oferta de cierta clase de servicios en una localidad requiere un umbral mínimo de población, que a su vez no es fijo sino que depende de la distancia que hay hasta la localidad más cercana donde puede accederse a esa oferta. Si es así, el umbral requerido por la oferta de servicios a las empresas dependerá de la sofisticación de esos servicios, como es lógico; pero tenderá a ser alto.

Las ciudades de Castilla-La Mancha han registrado —y todavía registran— un crecimiento bastante importante, que ha posibilitado la aparición en ellas de la oferta de muy variados servicios, personales y a las empresas. Sin embargo, para muchos otros servicios, todavía sigue siendo preferible acudir a la oferta de Madrid (y en menor medida de Valencia, en el caso de Albacete). La clase de servicios que aparece en cada localidad y la que no aparece, no tienen por qué coincidir para toda Castilla-La Mancha. Por ejemplo, se puede encontrar un centro comercial de gran superficie en Albacete; pero no en todas las demás ciudades de la región. Ello se debe tanto a la superior población de Albacete como a su mayor distancia respecto de núcleos urbanos donde ese servicio está disponible. Para los habitantes de Toledo, Guadalajara y Ciudad Real, resulta perfectamente factible acudir a los centros comerciales de gran superficie de Madrid, sobre todo tras la reciente mejora de los medios de transporte (autovías y tren de alta velocidad). Por su parte, Cuenca es todavía una ciudad que, aunque alejada de localidades con grandes superficies, su potencial clientela resulta demasiado escasa como para dar viabilidad a uno de esos establecimientos.

Con los servicios a las empresas ha de pasar algo semejante. Es posible apreciar la reciente aparición de una oferta incipiente de esa clase de servicios en Albacete; en las otras ciudades de la región dicha oferta es casi inexistente. La razón es doble. Por una parte, Albacete se ha convertido en un centro industrial de moderada importancia; por otra, el desplazamiento de expertos a esa ciudad desde Madrid o Valencia continúa siendo relativamente costoso, sobre todo en tiempo (aunque este coste ha disminuido bastante en los últimos años). En cambio, Toledo, Guadalajara, Ciudad Real e incluso Puertollano, aun registrando en algún caso concentraciones industriales más importantes que Albacete, están todas, sin embargo, a muy corta distancia de Madrid. Así, Guadalajara está a media hora por la autovía de Barcelona; Toledo, a cuarenta y cinco minutos, también por autovía; Ciudad Real y Puertollano están a cincuenta y cinco minutos y una hora y cuarto, respectivamente, en tren de alta velocidad. En estas condiciones, continúa siendo más económico que los servicios avanzados estén localizados en Madrid, y que, bien los residentes en esas ciudades se desplacen a la capital, bien las empresas que los prestan desplacen personal —en viajes de ida y vuelta en el día— al domicilio de sus clientes.

Esta circunstancia no sólo bloquea el crecimiento de la oferta de servicios avanzados en las ciudades próximas a Madrid, sino también en Albacete. Por cuanto que una oferta rentable de tal clase de servicios requiere una demanda potencial localizada en el entorno circundante; y que, en el caso de Albacete, debería abarcar el conjunto de la industria de la región. Ahora bien, para desplazarse de

Albacete a Ciudad Real, y viceversa, se requiere no menos de dos horas y cuarto en automóvil por carreteras buenas pero de doble sentido; el trayecto a Toledo no puede hacerse en menos de tres horas; para ir a Guadalajara es mejor pasar por Madrid. En estas condiciones, la oferta de servicios avanzados de Albacete no puede, razonablemente, competir por el mercado regional con la madrileña. Pero es que el problema se reproduciría aunque se quisiera sustituir Albacete por Toledo o Ciudad Real. Ya que no hay ninguna ventaja económica en perder más de una hora por carreteras relativamente peligrosas, para desplazarse entre estas dos últimas ciudades, cuando hace falta menos de ese tiempo para trasladarse desde cualquiera de ellas a Madrid.

Cuando el centro no está dentro

Por consiguiente, hay una doble excentricidad en la estructura territorial de Castilla-La Mancha. Por un parte, el centro económico natural de la industrialización de la región (Madrid) ha quedado, después de la reorganización del Estado de las autonomías, fuera de ella; por otro, el principal centro potencial de relevo (Albacete), que debería ocupar ese mismo papel, está localizado demasiado lejos de los restantes núcleos de industrialización. Esta es, sin duda, una hipoteca histórica que la región ha contraído por la relativa artificiosidad con que se reunieron las provincias que la integran. Así las cosas, los distintos núcleos industriales de la región parecen condenados a permanecer dislocados entre sí, en permanente estado de fragmentación; sin llegar a constituir, en un horizonte previsible, una unidad orgánica, esa clase «tejido industrial» vivo que se necesita para generar un progreso tecnológico, si bien que modesto, al menos relativamente autosostenido.

El Pacto Industrial de Castilla-La Mancha va, sin duda, a la auténtica raíz del problema; no es precisamente lucidez lo que escasea en esta región. La duda es si se trata de una apuesta viable o voluntarista. ¿Podrá la iniciativa pública, reforzada por los mejores oficios de la sociedad civil, suplantar a una oferta privada de servicios avanzados, que no existe por la sencilla razón de que el libre mercado no lo permite? Una respuesta afirmativa es, en el mejor de los casos, altamente discutible. Pero la importancia de lo que está en juego justifica, seguramente, el riesgo tomado.

Si la industria regional permanece en perpetuo estado de fragmentación, el crecimiento industrial tendrá que venir impulsado desde afuera; por deslocalización productiva desde otros centros económicos. Sobre todo, desde Madrid —como ocurre en Guadalajara y Toledo— aunque, en teoría, podría ser desde cualquier otro sitio. El fracaso del crecimiento industrial —logrado por una u otra vía— llevaría, por su parte, a un aumento de las fuerzas

centrífugas en la región. Incluso cierto éxito de la industrialización inducida por deslocalización desde Madrid, pero unida al frenazo del crecimiento de Albacete (que apenas se beneficia de la deslocalización, por razones de distancia), significaría un retroceso muy serio en el proceso de modernización y urbanización de la región, en el que esta provincia lleva decididamente el liderazgo. En otras palabras, es como si la unidad regional, que se había visto impulsada por la modernización agrícola, se viera ahora amenazada por el crecimiento excéntrico de la industria y los servicios.

El agua no durará siempre

Peor aún. Está de sobra demostrada la amenaza que pesa sobre el equilibrio ecológico de la región y —aunque la opinión pública no parece muy consciente de ello— sobre el de todo el Levante español. Al ritmo actual de

utilización del agua subterránea con fines de regadío, la riqueza del subsuelo de La Mancha tiende a agotarse en el plazo de pocas generaciones. Tal vez la naturaleza no hace regalos sin pasar la factura, más tarde o más temprano. Castilla-La Mancha ha contado con una oportunidad de salir del atraso; pero esa oportunidad no va a permanecer indefinidamente esperando a que la región la aproveche. La agricultura ha dado un fuerte impulso al desarrollo, pero otros sectores deben tomar ahora el relevo. Si el bienestar de la región continúa gravitando sobre los cultivos de regadío, ese bienestar durará poco. La desecación de los acuíferos manchegos impondrá cierta desertización, y ésta la vuelta —más o menos demorada pero irreversible— a los cultivos de secano. A largo plazo, el resultado de este proceso no podría por menos de ser una recaída en la cultura rural más tradicional de la España interior, que amplias zonas de la región no han abandonado todavía por completo. □



Daniel Robles