



Investigaciones Geográficas (Esp)

ISSN: 0213-4691

investigacionesgeograficas@ua.es

Instituto Interuniversitario de Geografía
España

Ponce Herrero, Gabino
INDUSTRIA Y MEDIOS DE TRANSPORTE EN LOS CORREDORES DE ALMANSA Y
DEL VINALOPÓ
Investigaciones Geográficas (Esp), núm. 18, 1997, pp. 99-114
Instituto Interuniversitario de Geografía
Alicante, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17654248006>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

INDUSTRIA Y MEDIOS DE TRANSPORTE EN LOS CORREDORES DE ALMANSA Y DEL VINALOPÓ

Gabino Ponce Herrero

RESUMEN

Los corredores naturales de Almansa y Valle del Vinalopó se han beneficiado históricamente de una ubicación estratégica que ha potenciado su temprano desarrollo industrial. Hasta mediados de la centuria actual, este nexo de comunicaciones se vio favorecido por ser pieza clave en el eje Madrid-litoral. Hoy día suma tal renta de situación a la de seguir siendo cauce destacado en el nuevo marco de las relaciones norte-sur sobre la euro-región mediterránea. En ese ámbito concreto, se analiza el transporte de mercancías que generan o demandan las empresas de los principales subsectores productivos, con una escala intrarregional.

Palabras clave: Transporte e industria, flujos endógenos y exógenos.

ABSTRACT

The natural corridors of Almansa and Valle del Vinalopó have benefitted throughout history from their strategic location which led to their early industrial development. This natural crossroad of connections was further helped by its key position in the Madrid-coast axis until the middle of this century. Nowadays it enjoys such a positive situation that it will go on being a key channel in the new framework of the north-south relationship in European Mediterranean region. In this particular field, we analyse which the main manufacturing subsectors demand, with an intraregional scale

Key words: Transport and industry, endogenous and exogenous flows.

1. El marco estructural

Las dinámicas territoriales dependen en gran medida de la capacidad de generar nuevos procesos interactivos; en este sentido, la génesis de un territorio industrializado en el nexo de comunicaciones conformado por los corredores naturales del Altiplano de Almansa y de las comarcas del Alto y Medio Vinalopó alcanzan justificación, precisamente, por el papel histórico desempeñado por las comunicaciones, concretadas en infraestructuras viarias y ferroviarias que, al menos desde mediados del siglo XIX, explican satisfactoriamente el

proceso de cambio acaecido desde unas sociedades rurales hasta otras netamente industrializadas en ese espacio geográfico¹.

Ahora bien, si el origen del proceso industrial y su primer desarrollo se explican por la ubicación de esos corredores naturales en el eje Madrid-Alicante, o de manera más descriptiva, intercalados en la vía de relación entre el interior de la mitad meridional de la Península y el puerto de mar mejor comunicado, hoy día, sin que tal efecto haya dejado de ser importante, nuevas dinámicas interterritoriales han potenciado el eje de desarrollo de la fachada mediterránea, hasta configurar el denominado «arco del Mediterráneo español», figura todavía en proceso de caracterización², que potencia las relaciones norte-sur y conecta las regiones de Valencia y de Murcia con la dorsal de fuerte desarrollo centroeuropea³. En tal megaestructura, estas dos comarcas se asientan también sobre un privilegiado nexo de comunicaciones entre las dos subunidades más meridionales, como son el eje Valencia-Castellón y el de Alicante-Murcia, como piezas destacadas de su articulación territorial⁴.

De acuerdo con lo expuesto, se comprende la importancia que reviste la ubicación de un territorio dentro de un ámbito mayor de desarrollo potencial caracterizado por una red fluida de comunicaciones. En este punto, el presente análisis se inserta en la escala de las reflexiones sobre la articulación intrarregional, obviando los análisis sobre los niveles de comunidad autónoma y sobre la euro-región mediterránea, ya abordado por diferentes autores⁵, y se ciñe a una investigación básica sobre el transporte de las mercancías (materias primas, semielaboradas y acabadas) que generan o demandan las empresas de los principales subsectores productivos de esas comarcas, a partir de una encuesta aplicada a las unidades empresariales con mayor capacidad de producción y venta y, por ello, a las principales usuarias de los medios de transporte. Interesa así conocer las necesidades directas de un tejido empresarial concreto, caracterizado por el predominio de la pequeña y mediana empresa, en la que la mayor parte de los casos unidades de gestión de la producción a las que escapan las facetas de la comercialización y, con ella, del transporte.

2. La red vertebradora del territorio analizado

Los dos ejes principales que atraviesan los corredores de Almansa y del Vinalopó son las carreteras nacionales N-330, de Murcia y Alicante a Francia por Zaragoza, que asciende por el Valle de Ayora hacia Requena, y la N-430 de Badajoz a Valencia que, procedente de Albacete, desciende por el Puerto de Almansa hacia Valencia. Se trata de dos ejes tangenciales a la Península que, no obstante, no han desempeñado nunca el papel que

1 BERNABÉ MAESTRE, J.M.: *La industria del calzado en el Valle del Vinalopó*, Valencia, Dpto. Geografía, Universidad de Valencia, 1976, 236 pp.; PONCE HERRERO, G.: «La actividad industrial», en *El Corredor de Almansa. Estudio geográfico*, Albacete, I.E.A., 1989, pp. 241-274.

2 COURTOT, R. y otros: «L'Arc méditerranéen en questions», *Revue Méditerranée*, t. 79, 1.2.1994, Aix-en-Provence, 87 pp.

3 PEDREÑO MUÑOZ, A.: «Un eje de expansión económica: Cataluña-Mediterráneo», *España económica*, Madrid, Espasa-Calpe, 1989, pp. 797-827.

MORALES GIL, A. y VERA REBOLLO, J.F.: «Papel de las infraestructuras viarias en la consolidación del eje mediterráneo», *Ejes de crecimiento regional europeo y grandes infraestructuras*, XVII Reunión de Estudios Regionales, Barcelona, A.E.C.R., 1991

4 CALVO GARCÍA-TORNEL, F.: «L'Arc méditerranéen espagnol un espace désarticulé», *Revue Méditerranée*, t. 79, 1.2.1994, Aix-en-Provence, pp. 51-60.

5 Además de los citados, VERA REBOLLO, J.F.: «Las infraestructuras de transporte en el arco mediterráneo», en *Algunas cuestiones de ordenación del territorio*, Alicante, Instituto Universitario de Geografía, Universidad de Alicante, 1993, pp. 67-109, analiza las infraestructuras valencianas y sus conexiones con la red europea.

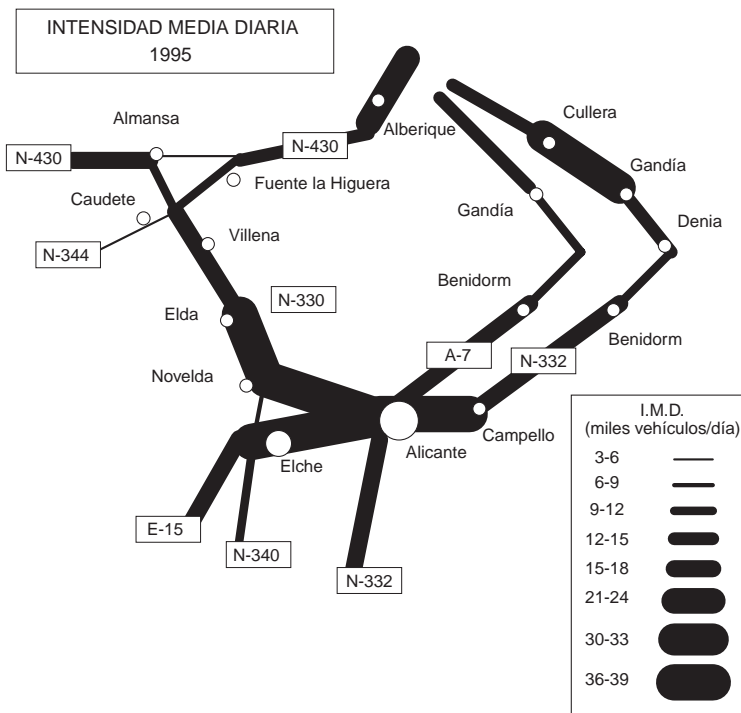


FIGURA 1. *Intensidad media diaria de vehículos en 1995.*

Fuente: M.O.P.U.T.

revela su nomenclatura, esto es, unir tan distantes puntos de origen y destino, y su funcionalidad se ha debido, sobre todo desde los años 1960, al uso que de ellos se ha hecho por la circulación radial entre el centro de España y la periferia mediterránea, o más en concreto, entre Madrid y una periferia litoral enmarcada entre Valencia, Alicante y Murcia. En los años 1970, el desarrollo del fenómeno turístico, la ligazón económica establecida entre los municipios de Albacete atravesados por este eje y los de la provincia de Alicante, y el acondicionamiento de otras carreteras para acceder desde el interior peninsular hacia Valencia y Murcia, confirieron una importancia superlativa a los usuarios de la carretera entre Madrid y Alicante, que aprovechaban el tramo de la N-301 entre Ocaña y Albacete, la sección de la N-430 entre esta ciudad y el Ventorrillo de Almansa (km. 326) y el ramal de la N-330 que desde ese punto descendía hacia Alicante. De esa manera, todo el eje viario descrito se transformó, en realidad, en la «Carretera de Madrid» en apreciación popular desprendida de su funcionalidad, restándole toda importancia a la N-330 por el Valle de Ayora, convertida en realidad en carretera comarcal conforme a su función, y mermando la utilidad de la sección de la N-430 que desde El Ventorrillo de Almansa continuaba hacia Valencia por el Puerto de Almansa.

El papel de nexo de unión entre Madrid y la costa mediterránea se vio reforzado por el *Plan de Carreteras 1984-1991*, con el desdoblamiento de la calzada y la conversión en autovía del eje Madrid-Alicante, potenciándose la circulación radial. No obstante, la asunción de competencias por el Gobierno de la Generalitat Valenciana ha introducido un

nuevo punto de vista en la ordenación territorial, en beneficio de la vertebración de la Comunidad autónoma y de las conexiones de ésta con el resto del territorio de España. Así, el *Plan de Desarrollo Urbanístico de la Comunidad Valenciana* de 1995 introducía la vertebración territorial como criterio fundamental en la planificación⁶, recogiendo los objetivos del *Plan General de Carreteras* de 1987, en tanto se pretendía corregir el exceso de la *radialidad* de las comunicaciones, tanto de las de carácter suprarregional, como de las intrarregionales. Atendiendo al espacio analizado, los efectos de esos nuevos criterios se concretan en el reforzamiento de las comunicaciones norte-sur entre las provincias de Valencia y Alicante, sustentadas en el eje litoral, articulado por la autopista A-7, y en el eje interior, que se beneficia del desdoblamiento de la calzada de la antigua carretera N-430, entre Valencia y Almansa, convertida ya en autovía, para favorecer la conexión con la autovía Madrid-Alicante, precisamente entre las comarcas de Almansa y del Alto Vinalopó. De hecho, hoy día, el trayecto Valencia-Alicante por el interior se efectúa prácticamente en el mismo tiempo que el empleado en hacerlo por la costa, con el beneficio añadido de la gratuidad de este itinerario, frente al peaje de la autopista litoral. El modelo de vertebración territorial de la C.O.P.U.T. considera la confluencia de los tramos de las autovías de Valencia-Almansa y Alicante-Almansa en esta ciudad como infraestructuras viarias «básicas de vertebración exterior». El Plan de carreteras de la Comunidad recoge también la intención de articular un eje tangencial a los dos grandes itinerarios de rumbo norte-sur, de forma que dote de mayor accesibilidad a las comarcas de la montaña prebética, con el exterior y entre ellas mismas; para ello se ha mejorado y reforzado el eje Almansa-Gandía, si bien el uso principal de este segmento viario sigue siendo de carácter local. Además, en el triángulo Almansa-Fuente la Higuera-Caudete converge también la carretera N-344 que, procedente de la Vega Murciana, sirve de alternativa fluida para el tráfico pesado que da salida a los productos de la Huerta hacia el arco mediterráneo.

En el cuadro y en los gráficos adjuntos se pone de manifiesto la importancia que el eje Valencia-Alicante por el interior tiene en cuanto a comunicaciones por carretera, con cifras de intensidad media diaria de vehículos que superan a las registradas en la autopista A-7, y en algunos tramos las duplican al superponerse tráfico general y comarcal, si bien, en la costa la oferta se halla duplicada por el trazado de la carretera N-332 Almería-Valencia, paralelo a la autopista. Del análisis de las cifras de intensidad de vehículos por día se desprende una acusada segmentación, conforme con las características del territorio por el que discurre el eje Valencia-Almansa-Alicante. Desde Valencia hasta Alberique, con un trazado de tres carriles por cada calzada, se alcanzan magnitudes de 22.000 vehículos por día. Hasta el cruce de Fuente la Higuera, la intensidad media diaria (IMD) desciende a 12.564 vehículos. En este punto se abre un triángulo con vértices en dicho cruce, en el cruce de Almansa (autovías Valencia-Almansa y Alicante-Almansa) y en el cruce de Caudete (carretera N-344 y autovía Alicante-Almansa), mal resuelto conforme al volumen de tráfico registrado por cada uno de los lados de esa figura geométrica. Así, entre Fuente la Higuera y Almansa, con autovía a través del Puerto de Almansa, la IMD registrada es de 3.939 vehículos, mientras que entre Fuente la Higuera y Caudete la IMD se eleva a 8.889 vehículos, que colapsan el zigzagueante y penoso recorrido de la N-344 en su travesía sobre el Puerto de Fuente la Higuera; tal circunstancia evidencia la mayor importancia de las comunicaciones norte-sur, esto es, Valencia-Alicante, que de las comunicaciones este-oeste, o en otras palabras de Valencia hacia la mitad meridional de la Península, lo que hace perentoria la mejora de ese tramo de la N-344, que debería contar también con un

6 C.O.P.U.T.: *Plan de desarrollo urbanístico de la Comunidad Valenciana*, Síntesis del Avance, Valencia, Generalitat Valenciana, 1995, 99 pp.

desdoblamiento de calzada y con un nuevo trazado que aminorase la pendiente, tal como se ha hecho con el trazado del ferrocarril desde La Encina hacia Mogente. En el tercer lado del triángulo, segmento de autovía entre Almansa y el cruce de Caudete, la IMD asciende a 9.274 vehículos, como resultado de la superposición de tráfico exterior y tráfico de carácter comarcal, al servir de nexo de unión entre las áreas zapateras del Corredor de Almansa y del Valle del Vinalopó y al encauzar parte de los 15.217 vehículos de IMD que llegan a Almansa desde Chinchilla.

Cuadro I
INTENSIDAD MEDIA DIARIA DE VEHÍCULOS EN 1995

tramo	motos		vehículos ligeros		vehículos pesados		TOTAL
	nº	%	nº	%	nº	%	
1. Chinchilla-Almansa (N-430)	153	1	12.934	85	2.130	14	15.217
2. Almansa-cruce Caudete (N-330)	—	0	8.068	87	1.206	13	9.274
3. Almansa-Fuente la Higuera (N-430)	—	0	3.309	84	630	16	3.939
4. Caudete-Yecla (N-344)	—	0	3.517	77	1.050	23	4.567
5. Caudete-Fuente la Higuera (N-344)	—	0	6.756	76	2.133	24	8.889
6. Fuente la Higuera-Mogente (N-430)	126	1	9.674	77	2.764	22	12.564
7. Cruce Caudete-Elda (N-330)	—	0	13.395	76	4.230	24	17.625
8. Elda-cruce Novelda (N-330)	—	0	27.917	85	4.926	15	32.843
9. Novelda-cruce Crevillente (N-330)	—	0	6.452	91	638	9	7.090
10. Cruce Novelda-Alicante (N-330)	—	0	26.749	86	4.354	14	31.103

Fuente: Ministerio de Fomento, 1995, elab. Prop.

Pero es dentro de la provincia de Alicante donde ese eje de comunicaciones resulta más relevante, y la IMD crece en intensidad por las comarcas del Alto y Medio Vinalopó, conforme con la jerarquía urbana de los núcleos que une y, de manera especial, con las dinámicas económicas emergentes en cada uno de los ámbitos por los que atraviesa. Así, al tráfico de paso entre Madrid y Alicante, se suman los contingentes de vehículos de todo tipo que cotidianamente recorren estas comarcas para dar servicio a un tejido industrial cada vez más difuminado por todo el territorio, en un ámbito en el que el trabajo a domicilio cuenta con carta de naturaleza, donde el trabajo industrial se ha fragmentado mediante un proceso de descentralización, que ha dado en llamarse «fábrica difusa», esto es, la fragmentación creciente del proceso productivo en diferentes fases o tareas antes integradas en la gran fábrica y que ahora se dispersan entre diversos establecimientos con el fin de abaratar costes y, en no pocos casos, de escapar al control de la Hacienda pública. Tales dinámicas hacen de la carretera cauce indispensable en el proceso de fabricación de diferentes productos que, como el calzado, se diseña en un gabinete de una ciudad y cada uno de los pasos siguientes en su elaboración se realiza en pequeños talleres fuertemente especializados, no necesariamente ubicados en la misma ciudad. De hecho, las tareas más «maniobreras» buscan los entornos rurales, donde el coste de la mano de obra es más bajo, con un radio de difusión que excede los 300 km. desde el Corredor del Vinalopó, pero que se concentra en un entorno más próximo, sobre los pueblos y ciudades de los valles del

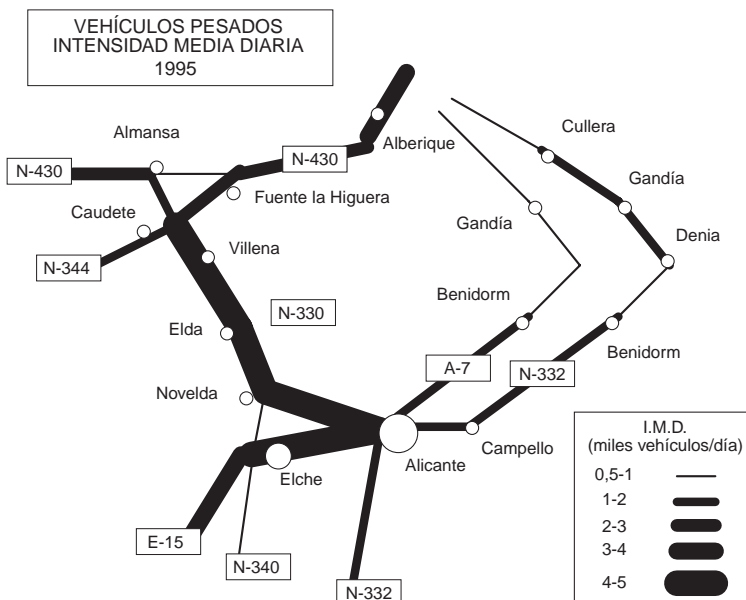


FIGURA 2. *Intensidad media diaria de vehículos pesados en 1995.*

Fuente: M.O.P.U.T.

Alto y Medio Vinalopó y del Corredor de Almansa⁷. A ello se suma el transporte de todos los productos que, como materias primas y semielaboradas, o como complementos, se incorporan al calzado, que utilizan también preferentemente la carretera, como se verá en la encuesta.

Con todo, es en el tráfico de vehículos pesados donde el eje Valencia-Alicante por el interior cobra verdadera significación y pone de manifiesto su funcionalidad, frente al eje Valencia-Alicante por la costa (figura nº 2). Las secciones de I.M.D. de vehículos pesados resultan en todos los casos muy superiores a las registradas en el itinerario de la costa, evidenciando el uso selectivo que de ambas vías hacen los diferentes tipos de vehículos: la gratuidad y capacidad del eje interior resulta especialmente atractiva para el transporte de mercancías.

Frente a todo ello, el ferrocarril, que fue responsable de la primera industrialización y cauce destacado del transporte hasta los años 1970, ha ido perdiendo importancia conforme al protagonismo creciente de la carretera. El *Plan Director de Infraestructuras 1993-2007* prevé la conexión Valencia-Alicante por el interior mediante un trazado de «gran velocidad», para lo cual ya se han acometido importantes obras de infraestructuras en la mejora del trazado Mogente-La Encina, así como en el nudo ferroviario de esta última. Sin

7 PONCE HERRERO, G. y DÁVILA LINARES, J.M.: «El proceso de industrialización reciente de un área marginal: la Vall de Beneixama», *Investigaciones Geográficas*, nº 8, 1990, Alicante, I.U.G., Universidad de Alicante, pp. 131-151, PONCE HERRERO, G. y DÁVILA LINARES, J.M.: «El proceso de industrialización rural de un área periférica: El valle del Vinalopó», *III Reunión de Geografía Industrial*, Sevilla, A.G.E., 1990, pp. 162-171.

embargo, la «alta velocidad» potenciará los recorridos desde la frontera con Francia hacia el centro de la península, alejándose tal posibilidad del arco mediterráneo. Tampoco las conexiones entre Alicante y Murcia parecen resueltas adecuadamente⁸. Por ello, no parece que el futuro de este medio sea muy positivo al menos en su uso para tráfico de mercancías entre Valencia, Alicante y Murcia, esto es, en la escala regional en que se inserta el área objeto de análisis. A esas deficiencias en el trazado se suma la incapacidad del ferrocarril para competir en distancias cortas con el tráfico de mercancías por carretera. De esa forma se explica la crisis prolongada en los servicios de mercancías de las estaciones ferroviarias en el Valle del Vinalopó y en el Corredor de Almansa, que han llevado a la supresión paulatina de las oficinas y, en 1995, al cierre de la central de Paquete Expres en Alicante.

3. Las empresas analizadas

El conjunto de encuestas efectuadas en el Valle del Vinalopó y Corredor de Almansa se disgrega en los siguientes ramos⁹:

— empresas de calzado	16
— empresas auxiliares del calzado	2
Total ramo	18
— empresas de materiales de construcción en mármol	5
— empresas de materiales de construcción en hormigón	1
— empresas otros materiales de construcción	2
Total ramo	8
— empresas productos alimenticios	4
— empresas otros ramos	3
Total encuestas realizadas	33

Se trata de una distribución fabril muy representativa de los diferentes subsectores industriales vigentes en este eje corredor de desarrollo económico, tanto por su variedad como por el equilibrio manifiesto entre el número de encuestas aplicadas a cada ramo y el valor real de esos subsectores en el cómputo global de la aportación al desarrollo industrial del eje. Puede destacarse la manifiesta especialización funcional alcanzada por cada municipio, de forma que en cada uno de ellos apenas puede encontrarse más que una rama fabril o, a lo sumo, dos. Así, en Novelda el grueso de la actividad exportadora recae en las factorías que elaboran materiales de construcción en mármol, con sólo dos representantes del ramo de la alimentación (condimentos). En Elda y Petrer todas las empresas encuestadas se dedican a la elaboración de calzado de señora. En Sax, junto al zapato de mujer destaca la fabricación de persianas. En Almansa otra vez alcanza primacía el calzado, pero en la especialidad de «caballero». En Caudete, con una menor base industrial, se produce asimismo una mayor variedad de los ramos representados, debido a que buena parte de las factorías exportadoras establecidas deben su ubicación, no a una tradición industrial previa, sino al estratégico lugar que ocupa el municipio en el contexto de las comunicaciones del SE peninsular.

8 VERA REBOLLO, J.F.: ob. cit., 1993, p. 105.

9 PONCE HERRERO, G.: «Encuesta sobre industria y medios de transporte en el Medio y Alto Vinalopó y en el Corredor de Almansa», 33 encuestas e informe de 20 pp., en MORALES GIL, A. (Dir.): *Estudio encuesta sobre razones y causas del tráfico de mercancías por el puerto de Alicante y sus conexiones modales con el tráfico general*, Instituto Universitario de Geografía, C.O.C.I. y N., Alicante, 1992, 220 pp.

Por lo que respecta a la tipología de las empresas, las encuestas han sido aplicadas a industrias de tamaño medio y a grandes industrias, con un amplio intervalo entre ambos extremos, tanto en lo referente a la morfología externa y dimensiones del establecimiento fabril, como al número de empleados, volúmenes de producción y estructura jurídica (desde empresas personales hasta multinacionales, pasando por sociedades de diferente tipo y cooperativas de productores). De todo ello se desprende que la variedad en la elección de los ramos fabriles y en el tamaño de las empresas encuestadas se ha conseguido, y los resultados de la encuesta pueden considerarse muy representativos del conjunto fabril del área analizada.

4. El emplazamiento fabril y la red de transportes

A la vista del cuadro resumen se observa la preferente ubicación de las empresas encuestadas en el ámbito urbano, tanto en su interior como en las periferias, circunstancia especialmente significativa en el calzado (explicable por la menor envergadura de sus establecimientos), pero también destacada en otros subsectores que precisan parcelas más amplias para sus instalaciones, en sí mismas, y para el almacenamiento y movimiento de materias primas y productos acabados, como las fábricas de materiales de construcción y algunas de productos alimenticios. Fuera del núcleo urbano, la ubicación preferente de naves fabriles se realiza en el medio rural, mientras que las instaladas en polígonos industriales alcanzan menor representatividad.

Cuadro II
UBICACIÓN DE LAS EMPRESAS ANALIZADAS

Ramo	Ciudad		Polígono industrial	Medio rural	Total
	Núcleo	Periferia			
Calzado y auxiliares	9	7	2	—	18
Materiales construcción	2	3	—	3	8
Productos alimenticios	1	2	1	—	4
Herramientas	—	—	—	1	1
Tintado textil	—	—	—	1	1
Envases de vidrio	—	—	—	1	1
Total	12	12	3	6	33

Fuente: Encuesta propia.

Todo ello pone de manifiesto, por una parte, que la política de creación de suelo industrial todavía tiene poca importancia relativa por aspectos tales como su tardía adopción, escasa promoción y, en algunos ramos fabriles, por la inconsistencia del mercado, la falta de capitalización y las dificultades inherentes para adquirir ese suelo equipado (calzado). Por otro lado, se evidencia que la mayor parte de las empresas siguen utilizando viarios e infraestructuras urbanas, haciendo gravitar sobre la ciudad, o sobre su entorno más inmediato, los flujos de tránsito, con el doble inconveniente derivado para los otros usos del suelo establecidos en los cascos urbanos (residencial y de servicios) y para las propias empresas, al aminorarse sensiblemente la fluidez de las comunicaciones rodadas y dificultarse el acceso y las tareas de carga y descarga.

5. La recepción de materias primas o semielaboradas

5.1. Calzado e industrias auxiliares

El calzado precisa de una variada gama de componentes que, a grandes rasgos, puede sintetizarse en los siguientes grupos:

- productos químicos (adhesivos, tintes, plásticos, etc.)
- pieles (naturales y sintéticas)
- productos metálicos (adornos, clavos, etc.)
- productos textiles (cordonerías, lonas, etc.)
- productos de madera (tacones, hormas, etc.)
- productos variados (papel, artes gráficas, etc.)

De todos ellos existen almacenes intermediarios —«comerciales» en la jerga— en los principales núcleos zapateros, como Elda, Elche, Almansa y Villena, que abastecen a las empresas más pequeñas y a las medianas del subsector. Son aquellas con mayor capacidad de gestión las que escapan en cierta medida a ese mercado de abasto local de materias primas, buscando aminorar sus costes tratando directamente bien con los productores —nacionales y extranjeros—, bien con el primer importador.

No obstante, de todas las partidas, tan sólo las pieles, y en mucha menor medida algunos elementos ornamentales, son adquiridos por algunas factorías sin pasar por esos intermediarios locales, dadas por una parte las servidumbres impuestas por concesiones y representantes (que se reparten mercados) y, por otra parte, el menor coste y volumen de los otros complementos del calzado, así como por su enorme variedad, que impide realizar grandes compras y obliga a una compra casi al detalle (de adornos, por ejemplo). Por ello, por proximidad y rapidez, es práctica habitual que los productos adquiridos en la zona zapatera lleguen a las fábricas por medio de furgonetas de reparto propiedad de los almacenistas o, en ocasiones, de los propios productores.

Los productos importados, fundamentalmente pieles, se adquieren en las áreas productoras españolas —Murcia, Valencia, Cataluña— o de Italia y en menor medida de Estados Unidos. De la Península y de Italia llegan en camiones que contrata el fabricante de esas materias primas y cuyo precio incluye en el coste final del producto entregado, sin añadir nada después. Así, de España llegan mediante compañías de transporte privadas con agencias en la zona (Gómez es la agencia más destacada) y de Italia mediante TIR que contrata o bien directamente el productor, o bien el transitario o agente de aduanas encargado por el productor: si es voluminoso el envío se da el primer caso, pero generalmente en envíos menores se practican agrupamientos de mercancías en las agencias de aduanas y son ellas las que deciden el medio de envío.

De Estados Unidos y de otros países ultramarinos, las materias primas suelen llegar en avión al ser elementos de alto valor añadido y escaso peso y volumen (adornos especiales, pieles de reptil, etc.). Descargados en Barajas o en El Altet, llegan a la empresa mediante agencia de transporte ordinaria o furgonetas propias.

5.2. Materiales de construcción

Cabe distinguir entre las empresas que trabajan con materiales extraídos en el entorno inmediato —mármol y hormigón— y las que lo hacen a partir de productos químicos —persianas y planchas de revestimiento—. Los primeros obtienen la roca caliza, los áridos

y el cemento en áreas próximas a la instalación fabril —canteras, cementeras— y las transportan a la fábrica mediante camiones propios, para asegurarse el suministro, pero también por tratarse de camiones especiales, adaptados al elevado tonelaje que deben soportar, y por rapidez y agilidad para la propia empresa en el tratamiento de sus materias primas. Sólo cuando las materias primas proceden de otras provincias más alejadas —como Almería— encargan el transporte a agencias nacionales, o es el mismo productor el que cumple el servicio mediante su propia flota de camiones.

Las empresas que trabajan con materias primas compuestas por productos químicos los reciben de lugares más alejados (fundamentalmente de Cataluña en España, y de Italia, con respecto al resto del Mundo) mediante camiones de agencias de transporte, por agilidad y rapidez. El precio del transporte está incluido en el coste de mercado del producto, que no experimenta variación, salvo en el caso de que el volumen adquirido permita establecer descuentos.

5.3. Productos alimenticios

En estas comarcas, existe una clara división en dos grupos de acuerdo con las características de las materias primas:

- poco pesadas y de elevado valor (azafrán y otros condimentos)
- más pesadas, voluminosas y de menor valor (harina y frutas)

Las empresas del primer grupo reciben el azafrán directamente de las regiones productoras de España —La Mancha, Aragón de manera principal— mediante furgonetas e incluso automóviles turismo, llevado por los propios cosecheros e intermediarios. Otros condimentos preceden de Asia (Ceilán, China, Sri Lanka, etc.), pero son importados por un gran almacenista valenciano, por los puertos de Valencia y Barcelona, desde donde son llevados a las factorías de Novelda mediante camiones propios de estas empresas (los mismos que aseguran el reparto del producto acabado), buscando economía y agilidad, pero también por obtener el mayor rendimiento posible de sus flotillas de vehículos.

Las empresas que manipulan materias primas pesadas, como la harina y las frutas, reciben la mercancía mediante camiones, con el precio incluido en el coste (caso de la harina) o negociado (caso de las frutas, donde se negocia incluso la recogida y quién debe hacerse cargo de ella). La harina llega en camiones por rapidez, agilidad y porque el proveedor (el más importante radica en Elche) se encarga del servicio. Las frutas, especialmente naranjas para conserva, se traslada en camión porque este medio de transporte realiza el recorrido íntegro desde el mismo huerto hasta la fábrica. En este caso, los camiones de la empresa analizada realizan el 25% del transporte y el resto se contrata a otros transportistas.

5.4. Otras industrias

Se incluye aquí una fábrica de envases de vidrio, otra de tintado de textiles y una tercera de herramientas. Pese a la disparidad las tres coinciden en el aprovisionamiento mediante camiones, por motivos como los que se relacionan:

- los portes corren a cargo del proveedor y es él quien decide el medio (con vehículos propios o mediante agencias)
- por rapidez, agilidad y servicio

- por desconocimiento de las posibles ventajas de otros medios. No existen estudios sobre ellos, ni reciben ofertas alternativas.

6. La expedición de productos acabados

6.1. Calzado e industrias auxiliares

El sistema básico se resume en las siguientes modalidades:

- Para el territorio peninsular y para Europa el transporte se realiza siempre mediante camión.
- Para ultramar (islas de España y extranjero) se envía por camión a los agentes transitarios y allí se agrupan con otros envíos («grupajes») y se expiden por barco, en la mayor parte de los casos, o por avión más raramente por premura de tiempo, o por ser artículos de calidad y elevado precio.

Ahora bien, existen diferencias contractuales que determinan quién ha de elegir y pagar el transporte. A grandes rasgos puede establecerse la siguiente distinción empresarial en este sentido:

- empresas que trabajan con exclusividad para grandes importadores extranjeros
- empresas con clientela diversificada

Las primeras a penas deciden nada en el proceso de expedición. Es el importador el que comunica cómo y cuándo han de enviar los pares y el que se hace cargo de los portes. Los fabricantes se limitan generalmente a sacar los paquetes a la puerta de la fábrica, de donde son recogidos por camiones que envían los agentes transitarios encargados de la expedición. Excepcionalmente son los fabricantes los que han de hacerse cargo de elegir y pagar el transporte desde la fábrica hasta el almacén del transitario o directamente hacia el puerto o aeropuerto; en estos casos eligen siempre agencias de transporte ordinarias con delegaciones en la zona.

El segundo tipo de empresas se ve obligado a prestar mucha mayor atención a estos aspectos (a veces contra su voluntad) y, por ello, conocen mucho mejor los problemas inherentes al transporte, cuyos costes negocian y reparten con los clientes. En este caso, existen cuatro fórmulas generalizadas de efectuar los envíos, acordadas en cada caso entre fabricante y cliente:

- F.O.B. Siglas inglesas que significan «franco a bordo de barco», sistema según el cual, el fabricante paga el transporte desde la fábrica hasta el barco, y el cliente se hace cargo del resto.
- Franco Frontera. Variante del F.O.B. aplicada al transporte por carretera: el fabricante elige y paga el transporte hasta la frontera de España (o la del país importador, según los casos) y desde allí se hace cargo el cliente.
- C.I.F. El fabricante se hace cargo del transporte y de los costes de seguro y flete.
- LANDED. Como el sistema C.I.F., pero además el fabricante corre también con los gastos de tránsitos y de otras gestiones. El cliente recibe la mercancía en su puerta desentendiéndose totalmente del transporte.

Por lo que respecta a las razones apuntadas para el empleo en concreto de uno y otros medios de transporte, las respuestas a la encuesta se sintetizan como sigue:

— El **camión** se emplea por:

Rapidez. Realiza las entregas en un plazo máximo de 48 horas en cualquier punto de Europa. Pero, además, los envíos suelen salir de fábrica los viernes, el transporte se realiza durante el fin de semana, y el cliente recibe la mercancía los lunes, de forma que se trata casi de un servicio «de un día para otro».

Agilidad. El camión carga en la misma puerta de la fábrica (los propios obreros de las fábricas dejan durante algunos minutos sus tareas y se dedican a cargar), y si la mercancía va directamente se descarga ya, sin otros transbordos, en el almacén del cliente. Si han de practicarse «grupajes», la mercancía se descarga en el almacén del transitario con un sólo porte.

Economía. De emplear una combinación de medios, por ejemplo camión y tren, serían precisos varios procesos de carga y descarga intermedios, que gravan el transporte en precio y en tiempo invertido.

- El **barco** se emplea por economía frente al avión, pero muchos de los empresarios encuestados responden que su empleo les viene impuesto en cierta medida «porque no pueden enviar la mercancía de otra manera» (esto es, por camión) ya que se realiza siempre a países donde forzosamente ha de cruzarse el mar (nunca se emplea para Europa), y los fletes de avión resultan más gravosos.
- El **avión** se emplea por urgencia en los envíos y sólo en aquellos zapatos cuyo elevado precio permite absorber los costes de este medio de transporte.
- El **ferrocarril** debe su escasa utilización a un cierto desconocimiento de todos sus aspectos. En general, ninguno de los encuestados conoce si funciona bien o mal, ni sus tarifas y servicios, de donde se deduce una carencia por parte de este medio de transporte para darse a conocer. Por otro lado, en opinión de los encuestados, utilizar el tren supondría una mayor dedicación en tiempo para conocer y ajustarse a horarios y terminales, con un proceso agravado por los necesarios transbordos y ruptura de carga. Ante esa circunstancia, los empresarios prefieren delegar en el criterio de los agentes transitarios que son quienes realmente deciden.

6.2. *Materiales de construcción*

Las empresas de este grupo, aún trabajando con productos muy pesados y voluminosos, no utilizan nunca el ferrocarril por la rigidez del trazado, así como por las servidumbres impuestas por la realización de costosos y penosos transbordos (que exigen instalaciones especiales adecuadas). Por ello, el medio de transporte terrestre preferido es el camión, mucho más ágil, que se carga en los andenes y con las grúas de la propia factoría y se descarga directamente a pie de obra, aprovechando las grúas empleadas en la construcción de los edificios o infraestructuras.

Las fábricas de mármol y productos de hormigón expiden sus mercancías siempre por agencias —locales y nacionales— ajenas a la empresa, mientras que en las fábricas de persianas se ha generalizado la prestación de ese servicio mediante una pequeña flota de camiones (muy a pesar de la voluntad de la empresa, según manifestación de los encuestados), para poder vender mejor, ofertar más servicios y no depender de terceros (precios, huelgas, horarios, itinerarios, etc.).

Los envíos a ultramar se realizan íntegramente mediante las gestiones llevadas a cabo por agencias transitarias, en las que se delegan todos los trámites. Así, éstas son las que

deciden el puerto, la compañía naviera e incluso el camión que realiza el transporte desde la fábrica hasta el puerto.

6.3. *Productos alimenticios*

Las empresas que elaboran condimentos, debido a su escaso peso y volumen, así como a su elevado precio unitario, a penas si se plantean cuestiones a la hora de dar salida a sus productos. Como generalmente son pequeñas partidas (en cuanto a volumen, pero no en lo referente a precio) no es interesante contar con una flotilla de camiones. Se prefiere —y es más rentable a largas distancias— realizar los envíos por agencias ajenas a la empresa, e incluso por servicio de mensajeros. De todas formas cuentan con un servicio propio de furgones para el reparto al menudeo, a fin de ofertar mejor servicio y ganar cotas de mercado.

Para la exportación se contratan los servicios de agentes transitarios. El cliente decide la urgencia de los envíos y, con ella, el medio de transporte: **avión** si existe premura o son pequeños los envíos (en peso), y **barco** si no existe premura y son más voluminosos. Los transitarios deciden el aeropuerto, el puerto y la agencia de camiones que han de ser utilizados.

La factoría Bimbo de Almansa, por sus características, posee una amplia flota de reparto cotidiano. Los únicos envíos que realiza por mar los hace siguiendo el recorrido mínimo, esto es, Almansa-Puerto de Denia-Ibiza, trayecto servido por dos camiones de reparto (uno de ida y otro de regreso), que efectúan repartos de apoyo estacional en Ibiza y, más ocasionalmente, en Mallorca). La factoría conservera de Caudete es sucursal de una empresa murciana, cuya casa matriz es la que gestiona todas las cuestiones de las expediciones. En ella, los propios camiones de la empresa (que realizan también parte del transporte de la materia prima, esto es, la fruta) llevan los productos acabados a los puertos de Cartagena (para envíos a Europa) y Valencia (para los envíos hacia otros países ultramarinos). La elección del puerto de Cartagena obedece al trato directo de la central murciana con transitarios y agentes de aduanas radicados en esa ciudad.

6.4. *Otras industrias*

De las tres restantes empresas, dos emplean agencias ajenas para realizar los envíos al territorio peninsular y a Europa —tintado de textiles y envases de vidrio— y la tercera —de herramientas— cuenta con servicio propio de transporte para toda la Península, con la finalidad de dar mejor servicio y ganar mercado a los competidores, aminorando de paso los costes de transporte de las mercancías.

Para el extranjero, por carretera y vía marítima, utilizan siempre los servicios de transitarios, que son quienes deciden la agencia TIR o el puerto donde cargar la mercancía. El precio y la parte del coste del transporte que ha de asumir la empresa productora se negocia en cada caso entre fabricante y cliente.

La fábrica de envases de vidrio —tarros y botellas— utiliza camiones con preferencia para evitar los transbordos peligrosos en unos productos de excesiva fragilidad, aunque está estudiando la posibilidad de efectuar envíos por ferrocarril, aprovechando los andenes de carga propios, conectados con la estación de Caudete (hasta ahora utilizados sólo parcialmente para la recepción de materias primas).

7. Conclusiones

El transporte, tanto de las materias primas como de los productos acabados, es cuestión que plantea numerosos quebraderos de cabeza a las empresas, tanto más cuanto más pequeñas son y menor es su capacidad de gestión. La mayor parte de empresarios preferiría que el cliente se hiciese cargo de todo el complejo proceso, limitándose a poner las mercancías en la puerta de la fábrica, en el caso de los productos acabados, y a recibir las materias primas sin ninguna tribulación, de ahí que hayan optado, en la mayor parte de los casos, por dejar que sea el proveedor el que corra con las gestiones del transporte de las materias primas. No obstante, las necesidades de aminorar los costes —de materias primas y de productos acabados—, la voluntad por ofertar mejor servicio a los clientes —llegando antes y más lejos que los competidores— y, a veces, por extrema necesidad de supervivencia en un mundo cada vez más competitivo y «urgente», han ido obligando paulatinamente a las empresas a tomar posturas comprometidas en el transporte. Los medios y sistemas empleados son variados y complejos, como va dicho, aunque pueden sintetizarse en las siguientes conclusiones generales:

- Cuanto mayor es la empresa más se preocupa e interesa por las cuestiones inherentes al transporte. Por contra, las empresas pequeñas prefieren delegar en terceros la resolución de esos trámites.
- Algunas factorías no son más que el segmento productivo —«maniobrero»— de grandes empresas comerciales —importadoras— que deciden y gestionan desde los modelos a producir (calzado) hasta el precio del producto y, con él, el medio y sistema de transporte, de forma que las fábricas quedan completamente ajenas a las cuestiones del transporte.
- La mayor parte de las empresas tiene resuelto sin esfuerzo el aprovisionamiento de materias primas, ya que el transporte de éstas, incluido normalmente en el precio final negociado de antemano, corre por cuenta del proveedor, que es el que decide el medio y sistema. Son pocas las factorías que se hacen cargo de los portes de sus materias primas, y las que lo hacen, en general, es porque cuentan con algunos vehículos para reparto que rentabilizan, utilizándolos también en el transporte de materias primas, o porque tienen la suficiente capacidad de gestión como para decidir por sí mismas el medio de transporte que más les interesa, por economía, rapidez, seguridad y comodidad.
- La expedición de productos acabados se resuelve de las siguientes maneras:
 - Mediante una flotilla de vehículos propios. Sistema empleado por las empresas que reparten mucho su producción, esto es, por las que practican un reparto casi al menudeo por comercios o almacenes de venta directa. Ello les obliga a contar con un servicio propio que, a la vez que más fluido, resulte más económico. El paradigma es la factoría Bimbo, pero también se da en otras industrias alimenticias y en las de otros ramos (elaboración de materiales de construcción —persianas— y herramientas).
 - Encargándolo totalmente a empresas de transporte ajenas a la fábrica. Es el caso de los envíos que se destinan a un sólo receptor, como consignatarios, transitarios o grandes almacenistas.
 - Utilizando un sistema mixto según el cual, para recorridos cortos o en rutas habituales se utilizan los vehículos de la empresa, y para otros trayectos se delega en agencias ajenas.
- Cuando se trata de exportaciones, las empresas delegan absolutamente en los agen-

tes especializados, señalando sólo el medio que desean emplear —barco o avión— según las preferencias del cliente receptor. El coste del transporte se negocia y reparte entre fabricante y cliente según diversas fórmulas. Los transitarios son, en última instancia, quienes deciden la compañía en que se ha de transportar y el puerto o aeropuerto a emplear.

- La utilización de unos u otros medios de transporte concreto obedece a los siguientes criterios:
 - **Camión.** Es el medio más utilizado por su comodidad, agilidad, rapidez, flexibilidad de recorridos y horarios y gran oferta de servicios y tarifas. En los criterios de su elección, queda en segundo plano la también favorable relación servicio-economía, así como la posibilidad de acceder a la propiedad de una flotilla de vehículos que aseguren el transporte y mejoren el servicio al cliente, ganando cotas de mercado al llegar más lejos y antes que los competidores. Se consigue así, por añadidura, liberar al cliente de las preocupaciones que genera la gestión del transporte.
 - **Barco.** Se utiliza forzosamente para envíos a ultramar por su ventajosa relación económica con el otro medio potencial, el avión. La lentitud del transporte marítimo supone un verdadero inconveniente para los productos muy sujetos a la moda —a una demanda muy circunstancial y esporádica— como es el calzado, e incluso está reñido con la movilización de capitales que supone en el caso de los productos de excepcional valor económico por unidad de peso (azafrán y otros condimentos): los importadores prefieren realizar pequeñas y frecuentes peticiones antes que almacenar grandes cantidades de estas mercancías y, con ello, inmovilizar capitales.
 - **Avión.** Por el alto coste de sus servicios sólo es posible utilizarlo en el envío de productos cuyo elevado valor permita asimilar el coste de los portes, como los condimentos y el calzado de lujo. Se trata, además, como va dicho, de artículos muy sujetos a premuras en las ventas y exigen, por ello, el medio de transporte más rápido. No obstante, todos sus usuarios coinciden en señalar que sus precios resultan elevados.
 - **Ferrocarril.** Se trata del gran desconocido. Prácticamente nadie sabe opinar sobre él porque desconocen sus tarifas y servicios. De ello se deduce que, ante la idea generalizada de su lentitud y escaso servicio, existe un desinterés generalizado por este medio de transporte. De esta cuestión se desprende otra conclusión, como es que los gestores de este medio no han sabido captar el interés de los empresarios para ofertarles posibilidades de transporte. Muchos empresarios, después de señalar que no lo utilizan y que desconocen sus servicios, reconocen que estarían dispuesto a utilizarlo si les ofreciesen mejor precio, o mejor servicio que los transportes por carretera. En este sentido, es común el siguiente comentario: «utilizaría el tren si me recoge la mercancía en la puerta de la fábrica y me la lleva al destino en el mismo tiempo que el camión, si me cuesta lo mismo, y más aún si resulta más económico». Empresarios que mueven algunas mercancías no urgentes y voluminosas, como los materiales de construcción, señalan su disposición a utilizarlo siempre que el precio sea interesante. Se concluye pues que los defectos detectados en este medio por los usuarios son insuficiente información, ruptura de carga y escasa flexibilidad, dado que se supone (aunque se desconozca realmente) que el coste es bajo comparativamente con los demás medios de transportes.

- Por lo que respecta a las conexiones de los transportes de índole comarcal con el resto de las redes a una escala mayor, se pone de manifiesto lo siguiente:
- Sobre todo prima la economía y rapidez. Si los medios que ofertan el puerto y el aeropuerto de Alicante reúnen esas características se utilizan y si no las cumplen se utilizan otros.
 - En cierta medida escapa a la voluntad del tejido empresarial la utilización o no de estos medios, ya que delegan en los agentes transitarios, que son quienes deciden el TIR, el puerto, el aeropuerto y las compañías concretas que realizan el transporte.
 - Existe una percepción generalizada de la pérdida de dinamismo de esos nodos de transporte ubicados en la provincia, en no pocos casos achacada a decisiones políticas. En cualquier caso, en las consideraciones de los empresarios prevalece siempre el interés económico.
 - Cabe señalar que la atracción del puerto, TIR y aeropuerto de Alicante (y con él de las agencias transitaras radicadas en la ciudad) disminuye por tierras del Corredor de Almansa (Albacete), donde las mejoras en la carretera de Valencia y la autovía en fase de finalización acercan considerablemente las instalaciones valencianas. El gerente de una empresa de Caudete exponía lo siguiente: «el puerto y aeropuerto de Valencia están a 110 km. y los de Alicante a 80 km.: por 30 km. de diferencia los primeros ofrecen muchas más posibilidades y servicios».
 - De lo expuesto se desprende, en última instancia, que el desvío de mercancías hacia Valencia principalmente y, en mucha menor medida, hacia otros puntos de embarque es práctica habitual entre los agentes de aduanas y transitarios radicados en Alicante, Elche y Elda, atraídos por los mejores y más numerosos servicios de toda índole ofertados por ese gran puerto del Mediterráneo español.