

CUADERNOS *de economía* MURCIANA

EDITORIAL

La economía murciana en 1993 y primera mitad de 1994

DOSSIER

Gestión de la calidad en empresas de transformación metálica

Caracterización del comerciante minorista

Análisis de la Integración de Murcia en el resto de CC.AA., basado en la correlación de precios

Discriminación salarial de la mujer

Incidencia de la informática en la organización del Trabajo de las Oficinas Estadísticas

Cuentas de las Administraciones Públicas, 1988-90

Cambio de modelo en un municipio del Area Metropolitana de Murcia: Molina de Segura

El Comité de las Regiones

10

ENERO
DICIEMBRE
1994



Región de Murcia
Consejería de Fomento
y Trabajo

**REVISTA
SEMESTRAL
DE ECONOMIA
REGIONAL**

DIRECTORA
Loreto Salas Hernández

CONSEJO DE REDACCION
Pedro-Miguel González Ortiz
Jesualdo Breis Abellán
Enrique Jiménez Torres
Rafael Olivares López
Juan A. Aroca Bermejo
Eduardo Fernández-Luna

SECRETARIA DE REDACCION
Loreto Salas Hernández

EDITA
© Consejería de
Fomento y Trabajo
Comunidad Autónoma de
la Región de Murcia

REDACCION Y ADMINISTRACION
Dirección General de Economía
y Planificación
C/ Alejandro Seiquer, 11-2º
30001 MURCIA
Telfs. (968) 362050/362051
Fax (968) 362052

DISEÑO GRAFICO
TANDIS, S.A.

FOTOCOMPOSICION
Miguel Angel Gimeno Arróniz

IMPRIME
IMPRECOM, S.L.

Printed in Spain
Impreso en España

DEPOSITO LEGAL
MU-373-1988
ISSN: 0214-6002

**CUADERNOS DE ECONOMIA
MURCIANA**
no se solidariza necesariamente con las
opiniones expuestas en los artículos que
publica, cuya responsabilidad
corresponde a los autores.

CUADERNOS *de economía* MURCIANA

10

S U M A R I O

3 EDITORIAL

La economía murciana en 1993 y primera mitad de 1994.
M^a Dolores Ródenas Abad

DOSSIER

14 Análisis de la aplicación de la gestión de la calidad en las
empresas de transformación metálica de la Comunidad Autónoma
de la Región de Murcia.

Alejandro Gallego Rodríguez y Angel Rafael Martínez Lorente

38 Caracterización del comerciante minorista en la Región de Murcia.

Francisco J. Sarabia y Miguel Hernández

52 Integración de Murcia con el resto de Comunidades Autónomas
del Estado Español. Un análisis basado en la correlación de
precios.

Juan Cristóbal Campoy Miñarro

70 La discriminación salarial de la mujer en la Región de Murcia: Un
estudio empírico.

Pedro Jesús Hernández Martínez

86 Incidencia de la informática en la organización del trabajo de las
Oficinas Estadísticas.

Rafael Olivares López

92 Análisis de resultados de las Cuentas de las Administraciones
Públicas de la Región de Murcia, 1988-1990.

Vicenta García Pérez y Antonio Sánchez Martínez

112 Hacia un cambio de modelo locacional, demográfico y
socioeconómico en un municipio del Area Metropolitana de
Murcia: Molina de Segura.

José M^a Serrano

138 El Comité de las Regiones y la participación regional en el proceso
de toma de decisiones a nivel europeo.

Rafael de Bustamante Tello

AGENDA DE ECONOMIA

148 La Comisión Europea aprueba el Marco Comunitario de Apoyo
para las regiones españolas del objetivo n^o1, durante el período
1994-1999.

149 La Comisión de la Unión Europea aprueba el Programa Operativo
de la Región de Murcia para el período 1994-1999.

151 La Comisión de la Unión Europea aprueba la Subvención Global
de la Región de Murcia para el período 1994-1999.

I. INTRODUCCION

Tras desacelerarse notablemente en 1992, la actividad económica murciana entró en 1993 en una fase recesiva que llevó a concluir el año con un descenso del PIB del -1,4%, según la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social, ligeramente superior al retroceso alcanzado por el conjunto de la economía española, si bien el ritmo de deterioro pareció frenarse en los últimos meses.

Esta evolución negativa se registró tanto por el lado de la oferta como de la demanda y fue fuertemente acusada por el empleo, situación que resultó parcialmente compensada por el favorable comportamiento de la demanda externa. Así, los síntomas de recuperación provinieron al concluir el año, en su mayor parte, del sector exterior, tanto por el crecimiento del flujo de entrada de capitales extranjeros como por la consolidación de la recuperación de algunos de los principales países hacia los que se dirigen nuestras ventas exteriores, con el consiguiente efecto expansivo sobre las exportaciones.

En relación a los sectores productivos, se registraron caídas de actividad importantes, aunque de distinta intensidad. Tan solo el sector servicios mostró un perfil creciente, si bien significativamente menor que el alcanzado en 1992.

En el sector primario, la falta de agua condicionó el año agrícola, afectando negativamente a los frutales, cítricos y tubérculos, mientras la producción de hortalizas se elevó en casi todos los productos con mayor peso en la Producción Final Agraria. El subsector ganadero, en conexión con la agricultura, tampoco presentó un comportamiento muy positivo. En conjunto el VAB agrario descendió un 0,1%.

La actividad industrial agudizó su tendencia recesiva, lo que quedó de manifiesto, en un descenso de la producción respecto al año anterior del 4,4%, y en un fuerte retroceso del empleo.

El sector de la construcción fue, junto al industrial, el más afectado por la crisis económica, acusando una caída del 5,3%. De este modo, los signos de recuperación que se observaron a finales de 1992, no llegaron a consolidarse particularmente en el subsector de la edificación residencial, frente a una mejor evolución de la licitación pública, principalmente en infraestructuras.

Por último, las actividades de servicios registraron un crecimiento respecto a 1992 del 0,2%, siendo el turismo una de las que acusó un comportamiento menos favorable, afectado por la contracción de la demanda interna.

La caída de la actividad económica transcurrió paralelamente a una contracción de la demanda, derivada del pesimismo de los agentes económicos, del descenso del empleo y la incertidumbre respecto a su mantenimiento por el progresivo avance del número de quiebras y suspensiones de pagos, factores que contrajeron las decisiones de consumo e inversión. En este contexto, destacó la reanimación de la inversión extranjera en la región, con una elevación significativa de los expedientes presentados durante 1993, lo que supuso un cambio de tendencia respecto al ejercicio precedente. Las perspectivas para este agregado son favorables, en la medida que se concreten proyectos atrasados, lo que debería constituir un estímulo para la mejora de la confianza.

El componente externo de la demanda fue el que presentó unos resultados más positivos y compensó parcialmente el retroceso experimentado por el gasto interior. La ganancia

de competitividad de los productos regionales en los mercados exteriores, asociada a la devaluación de la peseta, favoreció el fuerte crecimiento de las exportaciones y la mejora experimentada por el superávit comercial.

El retroceso de los niveles de actividad, y el aumento de los costes laborales sobre las empresas, se tradujo por tercer año consecutivo, en una destrucción de empleo, con el fin de elevar la productividad y compensar la presión de aquéllos sobre el excedente. Junto a ello, la tendencia creciente de las incorporaciones al mercado laboral, dieron lugar a un importante aumento del número de parados, hasta situar la tasa de paro al concluir 1993 en un 25,6%.

Un dato favorable en la coyuntura recesiva atravesada durante 1993 fue la reducción de la inflación regional respecto a 1992 en ocho décimas porcentuales, descenso que con excepción de alimentación y vivienda, se hizo extensivo a todas las rúbricas y principalmente a aquellas fuertemente inflacionistas en ejercicios anteriores como medicina, transportes, cultura y otros bienes y servicios, rúbricas en las que poseen un peso predominante los servicios.

En los meses transcurridos de 1994, la economía murciana ha presentado signos, cada vez más firmes, de recuperación ligados principalmente a la fuerte expansión de la demanda externa y a una relativa mejoría del consumo privado.

Las exportaciones regionales han continuado aumentando durante la primera mitad del año a un ritmo elevado, favoreciendo una recuperación de la actividad industrial, confirmada, por otro lado, por los datos de empleo, que se han elevado en términos interanuales, tras decrecer desde 1991. Las ventas al exterior han seguido beneficiándose de la depreciación del tipo de cambio real de la peseta, de la debilidad de la demanda interna y de la reciente recuperación de los mercados exteriores.

Por su parte, las importaciones también han mostrado una recuperación, fundamentalmente las de materias primas y productos intermedios necesarios para producir los bienes exportados. No obstante, la recuperación de éstas ha sido

mayor de la que cabría esperar, lo que induce a pensar en un proceso de acumulación de existencias ante la expectativa de una recuperación de la demanda interna.

El consumo privado atenuó su caída, y es previsible que su ritmo de recuperación vaya mejorando durante 1994, dado el inicio del proceso de creación de empleo, la ligera aceleración de los salarios y la mejora del nivel de confianza de los consumidores.

La inversión, principalmente en bienes de equipo, es el agregado cuya recuperación se muestra más atrasada, registrando descensos anuales de entidad.

El bajo nivel de utilización de la capacidad productiva instalada en las empresas regionales (en torno al 70% al concluir la primera mitad de año) no permite esperar una rápida recuperación de la misma, aún cuando todas las circunstancias son favorables para su despegue: la mejora de los resultados de las empresas, la reducción de los tipos de interés, la reforma del mercado de trabajo, y una mejora de las expectativas de crecimiento tanto a nivel regional como a nivel nacional e internacional.

Desde la óptica de la oferta, los signos de recuperación experimentados por la industria, han estado acompañados por un mayor dinamismo de los servicios, donde destacó la recuperación del movimiento turístico respecto a 1993, en su mayor parte de origen nacional, si bien el grado de ocupación de la oferta hotelera ha sido en agosto muy bajo (un 57%).

En el sector de la construcción, la obra pública se ha comportado de forma dinámica, tras el crecimiento acusado por la licitación desde el último trimestre de 1992 y a lo largo de 1993, al tiempo que la construcción residencial ha experimentado un menor retroceso. Junto a ello, el ritmo de destrucción de empleo, tan elevado el pasado ejercicio, se ha frenado en el primer trimestre y ha cambiado de signo en el segundo, alcanzando un aumento anual significativo.

Las elevadas carteras de obras, tanto construcciones como civiles, permiten albergar

expectativas de una no muy lejana recuperación, ayudada por la reducción de los tipos de interés de los créditos hipotecarios, que si bien en un primer momento se tradujo en una alteración del porcentaje del precio de la vivienda financiado mediante estos préstamos, debe estar teniendo ya efectos reales.

La recuperación de la actividad productiva se ha reflejado en un comportamiento del empleo más favorable. Así, tras ralentizar significativamente su ritmo de descenso anual en el primer trimestre de 1994, en el segundo trimestre se ha elevado un 1,9%, el primer crecimiento anual desde el cuarto trimestre de 1990. Además de la reactivación económica, otro factor que ha favorecido al empleo ha sido la reforma del mercado laboral, algunas de cuyas medidas como la introducción del contrato de aprendizaje o la reforma del contrato a tiempo parcial, han tenido efectos inmediatos sobre la contratación.

Uno de los frentes en el que durante los dos últimos años se avanzó significativamente, la evolución de los precios, ha repuntado al alza durante 1994. Ello ha sido debido al encarecimiento de los alimentos desde finales del pasado ejercicio. También cabe destacar que la dualidad mantenida por la inflación regional debido al dispar comportamiento de los precios de los bienes y de los servicios, se ha reducido significativamente, proceso que ha continuado durante el presente ejercicio por la continua moderación del precio de los servicios.

II. ACTIVIDAD PRODUCTIVA

El sector **agrario regional**, se ha visto afectado durante la primera mitad de 1994 por las adversas condiciones climáticas tales como, altas temperaturas estivales, baja humedad del aire y principalmente por la escasa pluviometría.

Ello ha mermado las cosechas de algunas producciones, según se desprende de los avances del Ministerio de Agricultura a junio de este ejercicio, destacando las caídas correspondientes a cebada (-63%), patata temprana (-53,3%), alcachofa (-21,3%) y ciruela (-18,6%). También la producción de cítricos se ha reducido, un 34,2%

en el caso del limón y un 24,1% en naranja.

Frente a ello, destacan los aumentos de la cosecha de tomate (45,4%), melocotón (12,8%) y albaricoque.

A pesar de la reducción mencionada en las producciones, las exportaciones agroalimentarias han evolucionado favorablemente durante la primera mitad de año, elevándose un 27% las correspondientes a productos vegetales (un 26,3% en idéntico período del pasado año), multiplicándose por cuatro las de animales vivos, y creciendo un 28,9% las de productos alimenticios, bebidas y tabaco, que el pasado ejercicio en los mismos meses permanecieron estables.

La devaluación de la peseta el pasado año, ha seguido durante el presente año elevando los precios agrarios y las subvenciones de la CE nominadas en ecus. Asimismo, y a pesar de que el VAB Agrario murciano no ha tenido un comportamiento favorable durante los seis primeros meses de año, la renta agraria se ha visto incrementada en términos corrientes por el aumento de las subvenciones de explotación, derivadas de la reforma de la PAC que han compensado en parte los efectos de la sequía y por el fuerte aumento de los precios percibidos por los agricultores y en especial los precios de los productos agrícolas, tras descender el pasado año.

De la misma forma, la renta final por ocupado ha aumentado, no sólo por lo anteriormente comentado, sino también por la caída de la ocupación.

En efecto, el empleo en el sector ha descendido en media durante los dos primeros trimestres de 1994 un 10%, equivalente a 4.400 personas, y ha acelerado su ritmo de caída respecto al registrado en 1993, que fue en idéntico período del 8% (3.900 personas).

Acorde con el comportamiento de la industria a nivel nacional, la **actividad secundaria** en la Región de Murcia ha presentado signos de recuperación en la primera mitad de 1994, ligados a la mejora de las expectativas empresariales y la

favorable evolución de las exportaciones.

En este sentido apunta la información hasta agosto del Índice de Producción Industrial nacional, que se ha elevado en un 6,3% respecto a los niveles de producción existentes un año antes, contabilizando para el caso de las industrias productoras de bienes de consumo y de bienes intermedios, que son las que representan el mayor peso en la Región, un aumento del 6% y 7%, respectivamente.

Estos resultados han estado acompañados de un mayor optimismo empresarial, con una recuperación de la confianza en la tendencia de la producción, principalmente en la industria de bienes de consumo. También el stock de productos terminados ha presentado una disminución, si bien su signo positivo indica un nivel todavía elevado.

Reflejo de la situación más favorable registrada por el lado de la demanda y la oferta, el grado de utilización de la capacidad productiva se ha recuperado en el segundo trimestre del año, permaneciendo todavía en un porcentaje bajo (69,1%), que dista 17 puntos del máximo correspondiente a la anterior fase expansiva alcanzado a finales de 1989.

La recuperación industrial ha estado también avalada por la evolución del mercado de trabajo, donde se ha producido un aumento del empleo de 2.600 personas en media durante la primera mitad de año, frente a un descenso en el mismo período de 1993 de 3.400 personas. De este modo, la tendencia negativa mantenida por la ocupación en la industria desde comienzos de 1991, ha flexionado al alza e incluso, en lo que va de año, se ha acelerado su ritmo de crecimiento anual desde un 1,3% en los tres primeros meses hasta un 7,2% en el trimestre siguiente.

Contrariamente a lo que cabría esperar, el consumo de energía eléctrica en la industria no ha remontado su trayectoria decreciente, acumulando hasta agosto un nivel inferior en un 5,2% al realizado en los mismos meses del pasado año, si bien el ritmo de caída se ha moderado conforme ha avanzado el año. Por ramas, destaca el retroceso experimentado por "energía y agua"

(-58,9%) y la industria química (-5,9%), lo que contrasta con el aumento alcanzado en las industrias de extracción de minerales no energéticos (4,3%), transformación de metales (9,3%) y otras industrias manufactureras (3,2%), donde se agrupan la mayor parte de las industrias productoras de bienes de consumo con significativo peso en la Región.

Las perspectivas del sector son favorables, a pesar de los problemas atravesados por algunas ramas y empresas puntuales, con lo que cabe esperar un afianzamiento de los signos de salida de la recesión en la segunda mitad de año.

En el sector de **la construcción** el panorama se dibuja todavía ambiguo aunque hay indicios de recuperación, que hasta ahora se presentaba mucho más incierta que la del sector industrial, y que se centran particularmente en el subsector de la obra pública, beneficiado en el presente año por el importante volumen de licitación pública que se produjo desde finales de 1992 y a lo largo de 1993. En los seis primeros meses de 1994, por el contrario, la licitación ha descendido un -52,9% respecto al mismo período del año anterior, destacando la caída de la correspondiente a obra civil (-53,3%) que el pasado ejercicio mostró mayor dinamismo.

Este menor importe de la construcción pública podría ralentizar la actividad de obra civil en el próximo año.

Junto a ello, el efecto del sector público también se deja notar a través de la iniciación de viviendas de protección oficial, que al amparo del plan de viviendas, cuyo nivel de cumplimiento está siendo muy satisfactorio, aumentó sustancialmente en los años precedentes.

En general, la construcción residencial mostró una pulsación más firme por el lado de la demanda, que trasladará al gasto en el próximo futuro. Así, las viviendas visadas hasta julio se elevaron un 11,1% respecto a los visados realizados en el mismo período de 1993, como resultado de una mayor animación en las viviendas de renta libre, que crecieron un 22,5%, frente a un descenso del 0,8% de las de protección oficial. Esto ha moderado las positivas expectativas generadas

por el significativo volumen de crédito que se concedió el pasado año para financiar la construcción de viviendas protegidas, ya que los datos de iniciaciones de estas viviendas (con un retroceso hasta agosto del 26,5%) sugieren que éstas no se están llevando a cabo al ritmo que cabría esperar.

Una razón que contribuye a explicar este proceso, es la caída importante sufrida por el tipo de interés de los préstamos hipotecarios, que lo han aproximado mucho a los tipos de convenio de la vivienda protegida, lo que puede repercutir en restar parte de la ventaja de la promoción protegida frente a la libre.

Esta aproximación de tipos de interés puede desincentivar la demanda de VPO en el caso de hogares cuyos ingresos anuales superen los 2,8-3 millones de pesetas, dado que no reciben subsidiación de intereses y soportan un coste financiero similar al de la financiación libre. A igualdad de condiciones es preferible la adquisición de la vivienda libre dados los menores trámites burocráticos a realizar y la no sujeción a condiciones de cara a su posterior disposición para venta o alquiler.

No obstante, para evaluar el impacto de las iniciaciones de vivienda sobre la actividad constructora de un período, es necesario considerar que ésta depende no sólo de las iniciadas en ese momento sino también de las que se produjeron de 15 a 20 meses antes. Esta estimación indica que, durante los ocho primeros meses de 1994, ha aumentado el número de viviendas protegidas en construcción en relación al pasado año, aunque si la moderación en las iniciaciones se consolida, habría que rebajar las expectativas sobre la actividad futura de este segmento.

Por su parte, las viviendas terminadas también han mejorado en el presente año en relación al anterior, al elevarse hasta julio un 6,4%, el doble en el caso de las VPO (13%) y menor en el de las libres (2,1% en idéntico período).

Otro dato favorable a destacar en el subsector residencial, es la elevación experimentada por las hipotecas sobre viviendas respecto a las

registradas durante el año anterior. Así hasta julio, el número de hipotecas se ha elevado un 9,1% y el importe global de las mismas un 10,8%, situándose la cantidad hipotecada media por vivienda en torno a los 5.700.000 pesetas, ligeramente superior al registrado en los siete primeros meses de 1993. Del importe total, cerca del 76% recae sobre viviendas construidas y el resto sobre viviendas proyectadas.

El mayor ritmo de actividad en el sector de la construcción se ha reflejado, por otra parte, en un aumento del empleo en el mismo en términos interanuales desde el segundo trimestre de 1994 y que ha llevado a que, en media anual, se hayan generado 1.000 puestos de trabajo. Con ello se ha roto la tendencia negativa que éste mantenía a finales de 1992.

El **sector servicios**, el único que en 1993 registró un comportamiento positivo, ha presentado un perfil de creciente dinamismo durante la primera mitad del año 1994, beneficiado por la recuperación de la actividad económica general y de la industria en particular.

Ello ha tenido su reflejo en el mercado de trabajo, donde el número de ocupados en las actividades terciarias se ha elevado, en media durante el primer semestre del año, en 3.600 personas (un 2,1%), tras un aumento el pasado ejercicio en idéntico período en 2.600 personas (1,6%). De este modo no sólo se mantiene la tendencia creciente del empleo, sino que se ha acelerado su ritmo de aumento interanual moderadamente.

También el consumo de energía eléctrica en el sector ha mostrado el favorable comportamiento de la actividad, al crecer en los ocho primeros meses del año un 9,3%, por encima del aumento acumulado de enero a agosto de 1993, cifrado en un 2,7%.

No obstante, las diferentes ramas de actividad han presentado evoluciones dispares, destacando la mejora del sector turístico, tras dos años consecutivos con comportamiento negativo, en coherencia con la incipiente dinamización de la demanda interna.

Así, el número de viajeros entrados hasta agosto

ha sido superior en un 6,9% a las entradas registradas en los mismos meses de 1993.

Debe resaltarse, no obstante, que el mejor comportamiento del turismo se ha producido antes del período estival, ya que en los meses de julio y agosto, la afluencia turística ha sido inferior a la registrada un año antes, en un 6,8% y un 12,5% respectivamente.

También el número de pernотaciones se ha elevado en el conjunto de los ocho primeros meses del año un 13%.

Como resultado, el grado de ocupación hotelera ha alcanzado el 57% en agosto, frente a un 62,6% un año antes, y en media anual se ha situado en un 40,2%, casi 3 puntos porcentuales por encima del alcanzado en idéntico período de 1993; al tiempo que la estancia media por viajero (4 días) ha crecido ligeramente.

En el subsector transporte, la reactivación también parece haberse iniciado, destacando el aumento del transporte aéreo de pasajeros en la primera mitad de año en un 12,7% y el estancamiento del ritmo de descenso del transporte en avión de mercancías.

Por otra parte, el movimiento portuario de mercancías ha moderado igualmente su decrecimiento.

En línea con lo sucedido en las restantes actividades, el subsector comunicaciones ha iniciado un despegue, puesto de manifiesto en un incremento del número de conferencias telefónicas en los tres primeros meses del año, del 3,4% tras descender ininterrumpidamente desde 1991.

Las actividades financieras han iniciado su recuperación, tanto en lo que se refiere a los créditos concedidos como a los depósitos existentes, que se incrementaron en el segundo trimestre de 1994 en un 12,8% y 6,2%, respectivamente, intensificando por otra parte su ritmo de aumento respecto al producido en el primer trimestre (5,3% y 5,4%).

III. DEMANDA INTERNA

Al inicio de 1994 la demanda interna ha experimentado una recuperación gradual, aunque sin alcanzar firmeza. Así, el consumo privado ha mejorado ligeramente, mientras la inversión registra descensos interanuales todavía muy acusados.

La evolución del gasto en **consumo** ha estado condicionada por las expectativas de los agentes económicos, que han mejorado sensiblemente al recuperarse las perspectivas de empleo, aunque como contrapartida, se han visto enturbiadas por la incertidumbre respecto al comportamiento futuro de las rentas salariales y de las prestaciones sociales.

Esta mejora del consumo estuvo orientada principalmente hacia bienes duraderos, alentada por el descenso de los tipos de interés, junto a la ausencia de perspectivas sobre posibles rebajas adicionales en los próximos meses.

En este sentido hay que destacar el progresivo aumento experimentado por la matriculación de vehículos de turismo, que tras descender significativamente a lo largo de 1993, ha ido acelerando su ritmo de crecimiento durante 1994 hasta situarse éste en los seis primeros meses del año respecto al mismo período del año anterior en un 10,5%. No obstante, hay que señalar que este comportamiento se ha debido no sólo a los factores antes mencionados, sino también al efecto de las medidas excepcionales aprobadas en abril por el Gobierno para la renovación del parque automovilístico.

Por lo que respecta al gasto en bienes no duraderos, no influidos por la reducción de los tipos de interés, han mantenido un comportamiento menos expansivo, como consecuencia de la incertidumbre en la toma de decisiones de los consumidores, ya que a pesar de que ha mejorado el mercado de trabajo, la moderación salarial está afectando negativamente a las rentas del trabajo, a la vez que el nivel de cobertura del desempleo ha continuado reduciéndose, la presión fiscal directa se ha incrementado y la inflación regional ha repuntado al alza en los últimos meses, elementos que han

mermado los recursos reales disponibles para el gasto.

En efecto, durante el primer semestre de 1994, se han creado 2.700 empleos en media, si bien el incremento salarial pactado hasta junio ha sido del 4,2%, 1,7 puntos inferior al negociado hasta el mismo mes el pasado año; la tasa de cobertura bruta del desempleo se ha situado en junio en un 55,9% frente a un 69,9% un año antes; y el aumento anual de los precios de consumo ha alcanzado en agosto un 4,7%, mientras doce meses antes éste fue del 3,6%.

Por ello, el volumen de ahorro que se produjo en el pasado ejercicio, no se está materializando en el presente en un aumento apreciable en el consumo corriente, a pesar de la menor rentabilidad de los activos financieros hacia los que se canaliza ese ahorro, por el descenso de los tipos de interés.

La firmeza del gasto en consumo depende de que se consolide un nivel de confianza más elevado entre los consumidores en los próximos meses.

Las opiniones empresariales relativas al nivel de la cartera de pedidos en las industrias de bienes de consumo, apuntan hacia una recuperación de la demanda de este tipo de bienes principalmente desde mediados del segundo trimestre, aunque en media en lo que va de año se han mantenido en niveles negativos.

La **inversión** durante la primera mitad del año, ha seguido siendo el componente más debilitado de la demanda interna, sin que se hayan observado, apenas, indicios de mejora. Ello se debe a la evolución poco firme del consumo, que retrae las decisiones de inversión de los empresarios, y al bajo nivel de utilización de la capacidad productiva, que da un amplio margen de aumento de la producción sin incrementar la inversión en bienes de equipo.

Hay que destacar que el impulso de la demanda proviene en su mayor parte del exterior, debido al comportamiento expansivo de las exportaciones, y ello ha debido traducirse en una cierta recuperación del valor añadido bruto de las empresas, que ha sido más importante en las

exportadoras.

Por otra parte, la moderación salarial registrada en los convenios colectivos y el importante descenso del empleo en los dos últimos años, ya se ha dejado notar en los gastos de personal de las empresas y la reducción de los tipos de interés ha permitido un recorte de los gastos financieros. Por ello, las cuentas de resultados han debido reflejar una recuperación durante el primer semestre de 1994 respecto al pasado año, y esto debería constituir un estímulo a la expansión de la formación bruta de capital.

La información sobre inversión que se deriva del Registro Industrial ha mostrado un descenso, hasta agosto, del 25,5%, superior al alcanzado en el mismo período del pasado ejercicio (-18%), y ha afectado, a la formación bruta de capital en ampliación del equipo productivo (-45,7%), en relación con el exceso de capacidad instalada anteriormente comentado, y en menor medida, a la realizada por nuevas empresas (-8,6%). No obstante, la tendencia decreciente de este agregado se ha moderado desde junio.

El retroceso de la inversión ha sido generalizado en cuanto a destino final, y así el volumen destinado a maquinaria ha caído hasta agosto un 20,1%, el destinado a otros bienes de equipo un 29,7%, y el materializado en adquisición de solares, edificios y otras construcciones un 31%.

Por sectores, destaca el descenso de la inversión en la industria y en particular en las ramas de energía (-94,9%), transformación de metales (-20,9%), agroalimentarias (-26,5%) y otras industrias manufactureras (-6,5%), frente a aumentos en construcción (6,4%), que podría estar indicando, junto al resto de indicadores de la actividad que han evolucionado favorablemente, el final de la etapa recesiva de este sector.

Por el contrario, otro indicador en conexión con la inversión en bienes de equipo, la matriculación de vehículos industriales de carga, que presentó el pasado año una evolución muy desfavorable, ha mejorado apreciablemente en 1994, registrando con datos hasta agosto un aumento anual acumulado del 0,5% frente a un descenso del 38,1% en idéntico período de 1993.

La recuperación de la confianza empresarial constituye un factor clave para el relanzamiento de la inversión.

En este sentido, la reducción del número de empresas que han incurrido en situación de quiebra y suspensión de pagos, debería constituir un signo claro de mejora de la situación económica. Así hasta mayo las empresas afectadas se han reducido un 25% y el pasivo declarado un 74,6%.

IV. DEMANDA EXTERNA

La demanda externa, que ha sido un agregado básico en el sostenimiento de la actividad durante la fase recesiva, ha continuado siendo el motor de la recuperación en 1994.

Su favorable comportamiento se ha debido al fuerte crecimiento sostenido de las exportaciones, ya que las importaciones, en línea con el tímido despegue de la demanda interna, han flexionado al alza tras mantenerse decrecientes a lo largo del pasado ejercicio económico. De este modo, el superávit comercial de la Región durante el primer semestre en relación a la primera mitad del año anterior, se ha situado en 15.670 millones de pesetas y la tasa de cobertura se ha incrementado en 16,6 puntos porcentuales.

Las exportaciones han acelerado su ritmo de crecimiento desde un 18,4% en los seis primeros meses de 1993 hasta un 22,4% en el mismo período del presente año. Este notable dinamismo se explica por la persistencia de los efectos inducidos por las ventajas de competitividad conseguidas con las devaluaciones de la peseta y por la mejor situación económica que atraviesan algunos de los principales países demandantes de los productos regionales.

La distribución geográfica de las ventas exteriores de mercancías, ha mostrado una notable fortaleza en las dirigidas a la Unión Europea, con un aumento anual hasta junio del 21,3% (un 12,1% un año antes en igual período) y ha destacado la aceleración experimentada por las exportaciones a Alemania, Francia, Italia y en menor medida al Reino Unido. A la vez, las ventas de productos

regionales realizadas a las áreas extracomunitarias, han mostrado una evolución claramente expansiva en el período enero-junio, con un aumento del 24,7%, si bien se ha moderado su ritmo de crecimiento, y ha destacado el impulso de las destinadas a la EFTA, a la OCDE y al ALADI, frente a caídas de las dirigidas a la OPEP y los Nuevos Países Industrializados, que un año antes avanzaron significativamente.

Por grupos de productos hay que resaltar el avance de las correspondientes a productos vegetales (27%), productos alimenticios, bebidas y tabaco (28,9%), materias plásticas (59,5%), pieles y cueros (26%), calzado (98,4%), y metales (33,7%), dentro del conjunto de exportaciones no energéticas, cuyo crecimiento global fue del 25,6% en los seis primeros meses de 1994.

Las importaciones se han elevado en el período analizado un 10,1%, como resultado de un descenso (-1,6%) de las energéticas, debido a la caída del precio del crudo en los mercados internacionales (un 11,6% en dólares en el período enero-junio, aunque en pesetas se ha alcanzado un incremento del 3,2% como consecuencia de la evolución del tipo de cambio de la peseta frente al dólar), frente a un aumento de las compras exteriores no energéticas del 20,9%, asociado en parte al repunte de los precios de las materias primas y productos industriales externos desde finales del año pasado, y por otro lado, al relanzamiento de la actividad industrial y a las expectativas de recuperación de la demanda interna, que ha debido llevar a los importadores a reponer y acumular existencias.

La aceleración de las importaciones ha sido general para todas las áreas geográficas de procedencia durante los seis primeros meses del año, con excepción de las realizadas a los Nuevos Países Industrializados y a ALADI. Las procedentes de la UE han crecido un 11,4%, frente a un descenso en igual período de 1993 del 17,4%, dentro de la cual tan sólo caen las compras procedentes de Alemania (-13,3%) y Reino Unido (-24,9%).

Las importaciones extracomunitarias han aumentado en su conjunto un 9,6%, cuando en 1993 su crecimiento fue tan sólo del 0,6%.

V. MERCADO DE TRABAJO

La recuperación de la actividad económica se ha reflejado en una mejora del mercado de trabajo durante la primera mitad de 1994, y en particular en un crecimiento anual del empleo por primera vez en el segundo trimestre, tras decrecer ininterrumpidamente desde comienzos de 1991. En esta evolución ha influido también la continuidad en la moderación salarial y el efecto positivo sobre la demanda de trabajo de las medidas adoptadas para impulsar los contratos de formación a tiempo parcial, dentro de la reforma laboral abordada.

Según la Encuesta de Población Activa, durante el primer semestre del actual ejercicio económico, el número de ocupados se ha elevado en media anual en 2.700 personas, frente a un descenso de 9.500 personas en el mismo período de 1993. Con ello, la tasa de variación anual del empleo ha pasado desde un -2,5% a finales del pasado año, a un -0,2% en los tres primeros meses del presente y a un 1,9% en los tres meses siguientes.

En todos los sectores, excepto en la agricultura, se ha generado empleo, siendo la mejoría más apreciable en industria y construcción, donde se ha pasado de un descenso hasta el pasado año a aumentos apreciables en 1994. Por su parte, la ocupación en los servicios ha mantenido la tendencia creciente registrada durante 1993, acelerándose incluso ligeramente su ritmo de crecimiento.

Atendiendo a la situación profesional, el aumento de la creación de puestos de trabajo se dio entre el colectivo de no asalariados, cuyo ritmo de aumento en media anual fue del 8%, (superior al 3,1% alcanzado en el mismo período un año antes), mientras que los trabajadores asalariados, aún desacelerando sustancialmente su caída, continuaron descendiendo un 1,5%.

A pesar de esta caída, es de esperar que se haya producido una elevación de trabajadores temporales en el conjunto de la población asalariada, tanto por las facilidades otorgadas a los empresarios a la renovación de contratos temporales de fomento del empleo a lo largo de

1994, como por la creciente utilización de las nuevas modalidades de contratación (aprendizaje y específicos). Es de prever que la menor contratación temporal de fomento del empleo indiscriminada y que la nueva regulación del despido, reduzcan la segmentación del mercado de trabajo y la proporción de temporales en el conjunto asalariados.

El crecimiento del número de ocupados se ha registrado entre los hombres (300) y sobre todo entre las mujeres (2.400), al tiempo que por edad tan sólo los menores de 20 años han continuado sufriendo reducciones de empleo, cifrada en 2.100 ocupados en media durante el primer semestre.

A pesar del cambio de tendencia experimentado por la evolución del número de ocupados, el paro continuó elevándose debido, en parte, al todavía moderado nivel de actividad económica y, por otro lado, a la continua incursión de activos en el mercado laboral, a un ritmo superior al que los diferentes sectores productivos son capaces de absorber.

Así, en el primer semestre de 1994, el número de desempleados se elevó en 6.300 personas, equivalente a un 6,3% en tasa media anual, cifra que aún resultando muy elevada, ha supuesto una importante moderación respecto a los dos últimos años, y contrasta con el aumento estimado un año antes en el mismo período cifrado en 20.100 desempleados (un 25,2% en tasa anual).

Por otra parte, el aumento del paro a nivel nacional fue del 12,9%, más del doble del ritmo de crecimiento en la Región, lo que demuestra que el proceso de freno de la destrucción de empleo no sólo se inició antes, sino que también está siendo más intenso en la economía murciana.

El desempleo se ha incrementado en todos los grupos de edad, excepto en el colectivo de los más jóvenes, esto es, los menores de 20 años, que experimentaron una reducción de 4.800 personas, debido al descenso de la población activa entre esas edades. De este modo, la proporción de parados entre 16 y 19 años sobre el número total de desempleados, se ha reducido desde un 41,6% en el segundo trimestre de 1993, hasta un 38,5% un año después, si bien la tasa de

paro juvenil se ha reducido más de nueve puntos en el último año (un 51% en el segundo trimestre de 1994).

Como resultado del aumento global del desempleo en los últimos cuatro años y con mayor intensidad desde finales de 1991, se ha incrementado ininterrumpidamente la proporción de parados de larga duración. Así en el segundo trimestre del presente año, el 52,4% de los parados llevaba más de un año buscando empleo, porcentaje muy elevado y en el que todavía incide la escasa movilidad funcional y geográfica de la población parada.

El inicio de creación neta de empleos y las medidas de estímulo a la contratación de parados con dificultades de inserción en el mercado laboral, deberían originar un descenso del paro entre este colectivo.

La tasa de paro global se ha situado en el 25% de la población activa, cifra que aún siendo muy elevada, ha flexionado a la baja respecto a la alcanzada en los últimos trimestres. No obstante continúa siendo superior en cinco décimas a la correspondiente a un año antes y mayor que la media española, estimada en un 24,6%.

Es importante destacar en relación a las expectativas puestas en los efectos de las reformas realizadas en el mercado laboral, que la flexibilización no es una garantía por sí sola de creación de empleo si no va acompañada de una moderación salarial, que parece avanzar de forma lenta en el mercado de trabajo regional y que podría anular los avances ya iniciados en materia de empleo.

La evolución del paro registrado en las oficinas del INEM durante los ocho primeros meses de 1994 refleja un aumento del 9,8% en media anual, lo que supone una notable mejora respecto al 21,7% alcanzado en el mismo período del año anterior. Esta moderación ha implicado un retroceso hasta los niveles de crecimiento mantenidos a finales de 1992 y ha situado el número de parados en agosto en 59.281 personas, tan sólo un 1,6% por encima del registrado doce meses antes.

A nivel sectorial hay que resaltar el descenso

interanual, desde julio, experimentado por los parados en construcción y en el colectivo de sin empleo anterior.

La introducción de nuevas modalidades de contratación y la reestructuración de las ya existentes recogida en la Ley 10/1994, de 19 de mayo, ha comenzado a tener su reflejo. Así el número de nuevos contratos de trabajo ha aumentado hasta junio un 5,3%, como resultado de un significativo aumento de los de fomento del empleo (22,7%) y en particular de los de aprendizaje y a tiempo parcial, frente a un descenso de los contratos ordinarios (-1,1%).

VI. PRECIOS Y SALARIOS

Como contrapartida de la incipiente reactivación económica detectada durante los ocho primeros meses de 1994, la inflación regional ha repuntado al alza, continuando con la tendencia ya observada a finales del pasado ejercicio. Este comportamiento ha estado asociado en gran medida al fuerte encarecimiento de los alimentos, que en 1993 cursó una moderación significativa hasta octubre, acelerándose con posterioridad, por lo que cabría esperar una tendencia hacia menores crecimientos en el cuarto trimestre. También ciertas presiones inflacionistas inducidas por la depreciación de la peseta, y el inicio de una lenta recuperación del gasto en consumo, son factores que han condicionado la tendencia alcista de la inflación regional.

Así, el aumento acumulado del IPC hasta agosto ha sido del 3,9%, siete décimas por encima de la media española y la inflación anual a dicho mes del 4,7%, 1,1 puntos superior a la alcanzada un año antes, y habiéndose superado con ello el objetivo oficial (3,5%) para 1994, tanto a nivel regional como nacional. Asimismo, en comparación con el resto de Comunidades Autónomas, la Región de Murcia se ha situado, precedida de Baleares y Canarias, entre las más inflacionistas tomando como referencia la inflación acumulada.

Los dos componentes que han presentado un comportamiento más desfavorable respecto a un año antes han sido alimentación y vivienda, frente

a una ralentización significativa del ritmo de crecimiento de los precios de los "transportes", "cultura" y "otros bienes y servicios", que casi reducen a la mitad su tasa de crecimiento anual, y más suave de "medicina", todos ellos con un peso predominante de servicios.

Los precios de los alimentos han crecido un 6,7% en agosto respecto a doce meses antes, cuando en el mismo mes de 1993 su tasa de variación anual fue del -0,5%. El aumento de los precios percibidos por los agricultores, el aumento de los precios de importación y la menor oferta asociada a la situación de escasez de agua para el riego y de precipitaciones, son, entre otros, factores que han condicionado esta evolución. Así, dentro del grupo las mayores subidas corresponden a carne de ave, aceites y grasas, frutas frescas, patata, café, cacao y sucedáneos y tabaco.

Cabe pensar que el aumento interanual de los precios de los alimentos frescos y por extensión los de la alimentación elaborada disminuirá en los últimos meses del año, no sólo por el avance experimentado en los mismos meses de 1993, sino porque la evolución reciente de los precios percibidos por los agricultores anticipa una desaceleración del componente alimenticio.

Por otra parte, dado que el comportamiento de estos precios se considera más errático e irregular que los de otros bienes, su efecto sobre el índice general puede considerarse puntual, de forma que no es de esperar que se mantengan las presiones inflacionistas durante el resto del año, al menos con la misma intensidad.

Como ya se ha apuntado antes, un factor que ha debido incidir en el avance de la inflación ha sido la escasa moderación salarial, a pesar del deterioro experimentado por el mercado de trabajo en los últimos años. Los datos de la Encuesta de Salarios en la industria y los servicios correspondientes a los dos primeros trimestres del año, reflejan una significativa aceleración del crecimiento de la ganancia media por trabajador y mes en casi dos puntos porcentuales (siendo en media anual del 9,7%), y en 2,5 puntos de la ganancia por hora trabajada (que se ha elevado un 9,6%).

Apuntando en sentido inverso, el incremento salarial pactado hasta junio ha sido del 4,2%, 1,7 puntos inferior al negociado en los seis primeros meses de 1993.

La ausencia de moderación salarial entraña riesgos que hay que considerar. Por un lado la previsible mejoría de la capacidad de creación de empleo en nuestra economía durante el presente año depende, no sólo de la reforma del mercado de trabajo, sino también de una contención de las subidas de los salarios, con su consiguiente incidencia sobre los costes laborales. En ausencia de ello, se verá mermada la competitividad de nuestros productos.

Por otro lado, las expectativas de desaceleración de la inflación, en un contexto de recuperación de la demanda, pasan, entre otros factores, por la moderación salarial, cuyo papel en la formación de costes es clave.

Este informe ha sido elaborado por M^a Dolores Ródenas Abad, Jefa de Sección de Estudios, de la Dirección General de Economía y Planificación.



ANALISIS DE LA APLICACION DE LA GESTION DE LA CALIDAD EN LAS EMPRESAS DE TRANSFORMACION METALICA DE LA COMUNIDAD AUTONOMA DE LA REGION DE MURCIA

Alejandro Gallego
Rodríguez y
Ángel Rafael Martínez
Lorente

1. INTRODUCCION

La calidad ha pasado a ser uno de los elementos fundamentales en la determinación de las decisiones de compra en muchos mercados. Por otro lado, la internacionalización de la economía aumenta la competencia, lo que hace que las empresas hayan de redoblar sus esfuerzos para ser competitivas y no desaparecer. Por tanto, una forma de ser competitivo en esos mercados que exigen calidad consiste en ofrecer productos que se adecuen a lo que exigen los clientes. Además, dado un producto con características que permitan satisfacer las necesidades de esos clientes, la calidad bien entendida y aplicada va a suponer disminuir el coste de ese producto, con lo que la ganancia en competitividad será todavía mayor.

La Región de Murcia es una de las comunidades autónomas de España con una más clara vocación exportadora. Esto debería llevar a nuestras empresas a preocuparse profundamente por la calidad de sus productos y su gestión, ya que va a ser este factor el que les va a permitir tener éxito en los mercados exteriores y mantener los interiores.

Dentro de las empresas murcianas, un sector en el que son susceptibles de aplicación la mayoría de las recomendaciones teóricas acerca de la gestión de la calidad es el sector de empresas de transformación metálica. En este estudio hemos pretendido analizar la forma en que se aplica la gestión de la

calidad en estas empresas, cuáles son sus puntos fuertes y débiles y los campos en los que pueden mejorar. Estos resultados deben ser de utilidad para todas aquellas empresas murcianas que quieran mejorar su gestión de la calidad.

El estudio lo hemos dividido en 6 partes. En la primera de ellas recogemos las características generales de las empresas estudiadas que puedan afectar al tema estudiado. En la segunda, estudiamos la forma en que estas empresas entienden la calidad. En las restantes partes analizamos cuatro formas de enfocar la gestión de la calidad, como son el control de recepción, el control estadístico del proceso, la calidad total y los círculos de calidad. Estos enfoques no son contrapuestos sino al contrario, pues unos se apoyan en otros en muchos casos.

2. CONCEPTOS BASICOS

Si el consenso existente sobre la necesidad de realizar una adecuada gestión de la calidad es grande, el acuerdo sobre la forma de realizar ésta no lo es tanto. Tanto a nivel teórico como práctico se defienden formas no coincidentes, y opuestas en algunos casos, de realizar esta gestión. Si bien hoy día el movimiento predominante gira en torno a la filosofía de la "calidad total", podemos encontrar autores que no se adscriben a ella (aunque tampoco la critiquen directamente, ej. Juran, Gryna y Bingham (1990)) y empresas en las que realizándose alguna gestión de la calidad no se aplica tal filosofía.

Según J. Chone (Laboucheix (1992): "La calidad total, para una empresa, es una política que tiende a la movilización de todos sus miembros para mejorar la calidad de sus productos y servicios, la calidad de su funcionamiento, y la calidad de sus objetivos, en relación con la evolución de su entorno". Como vemos, esta filosofía de gestión abarca a todas las actividades de la empresa, tratando de implicar a todos sus miembros en la obtención de una mejora de la calidad en todos los aspectos. Pues bien, si como hemos dicho este sistema de gestión de la calidad es el que hoy día tiene más defensores en el plano teórico, no todas las empresas lo siguen. Unas, porque no realizan actividades de gestión de la calidad y otras, porque siguen métodos de gestión que, aunque en ocasiones sean también métodos incluidos entre los que defiende la calidad total, aplicados por si solos no suponen la inmersión en esta forma de gestión. Entre estos métodos destacan dos herramientas estadísticas como son el control de recepción y el control estadístico del proceso, y un método de implicación de los trabajadores en la mejora de la calidad como es el uso de los círculos de calidad.

El *control de recepción* nos permite decidir si determinados lotes de productos (ya sean materias primas, productos en curso de fabricación o productos terminados) tienen un grado de defectos aceptable para la empresa. Si se realiza a nivel estadístico supone tomar muestras de los lotes en función de las cuales se determinará si el nivel de calidad de ese lote es el deseado o no.

El *control estadístico del proceso* se enmarca dentro de un control preventivo del proceso de producción que nos permite obtener información del funcionamiento de este proceso, en base a la cual se establecen las oportunas medidas correctivas que permitan su mejora continua. Mediante este control estadístico podremos determinar cuando la producción no se encuentra dentro de los intervalos "normales", es decir, cuando por algún motivo conocible y susceptible de ser

eliminado, la producción no se encuentra dentro de los intervalos normales y predecibles en los que se encontraba anteriormente. Un correcto control de este tipo se ha de complementar con un estudio de capacidad, que nos permite establecer con un elevado margen de probabilidad si la producción se va a encontrar dentro de los límites deseados por la empresa.

Un *círculo de calidad* es, según Hansen y Ghare⁽¹⁾: "Un pequeño grupo de personas dentro de una organización que se reúnen periódicamente para debatir problemas de producción y operaciones. Su objetivo es determinar los problemas específicos, crear posibles métodos para solucionarlos, analizar las consecuencias de la aplicación de tales métodos y recomendar soluciones ". Su número de miembros puede oscilar entre cuatro y seis, no siendo recomendable que supere los diez. Se basa en una concienciación de la necesidad de la mejora de la calidad entre los trabajadores, sustentada en un reconocimiento y respeto por parte de la dirección de la capacidad de éstos y apoyada en su adecuada formación.

Toda empresa que desee realizar una correcta gestión de la calidad debería disponer de un *departamento de calidad*⁽²⁾ (o, al menos, de una persona responsabilizada de esa tarea), de un *manual de calidad*⁽³⁾ y de algún sistema de medición de los avances o retrocesos producidos. No obstante, establecer estos elementos a nivel formal no es el objetivo; el objetivo es su aplicación en la mejora de la calidad.

En cuanto a los *costes*, los teóricos de la gestión de la calidad (Deming (1989), Hansen y Ghare (1990), Juran, Gryna y Bingham (1990)) defienden que realizar ésta supone un descenso en ellos, originado por la disminución en los costes que se consigue como consecuencia de no producir con calidad (desechos, reprocesos, reparaciones, stocks excesivos y otras pérdidas relacionadas que obtenidas como consecuencia de realizar productos fuera de estándar, y devoluciones de productos, necesidad de reparaciones y servicio

postventa, retirada o puestas al día de productos en el mercado y, lo que es más importante, pérdida de clientes debido a que lleguen a manos de éstos productos de calidad inadecuada). Esta idea choca con el concepto que a nivel vulgar se tiene sobre la calidad, que entiende que mejorar ésta supone hacer productos más costosos. La calidad, desde la óptica de la empresa, no va a ser fabricar productos con más prestaciones, materiales más resistentes o con cualquier otra característica de las que corrientemente se asocian con mayor calidad, sino fabricar productos que se adecuen a las exigencias del segmento del mercado en el que se quieran vender, de forma que permitan a la empresa lograr sus objetivos.

En muchos países se han establecido a nivel oficial unas normas de gestión de la calidad que están siendo exigidas por muchas empresas a sus proveedores. Estas normas establecen procedimientos para aplicar la gestión de la calidad en función de las características de la empresa. En España estas normas son las *normas UNE* ⁽⁴⁾. En concreto, las normas UNE que establecen estos procedimientos son:

a) UNE 66.900-89.
Es una norma que orienta sobre las directrices para seleccionar y utilizar las restantes normas UNE empleadas para la gestión interna (UNE 66.904) o para el

aseguramiento externo (UNE 66.901, UNE 66.902, UNE 66.903).

b) UNE 66.901-89.
Es un modelo para el aseguramiento de la calidad en el diseño/desarrollo, la producción, la instalación y el servicio postventa.

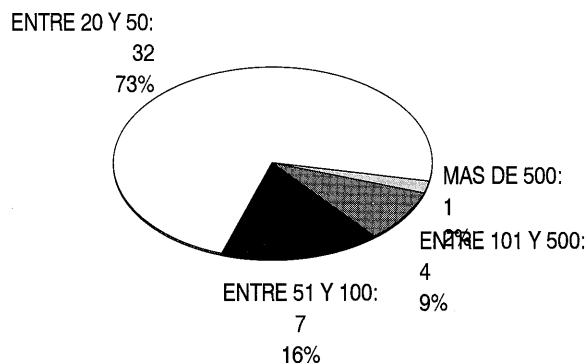
c) UNE 66.902-89.
Es un modelo para el aseguramiento de la calidad en la producción y la instalación.

d) UNE 66.903-89.
Es un modelo para el aseguramiento de la calidad en la inspección y los ensayos finales.

e) UNE 66.904-89.
Establece las reglas generales para la gestión interna de la calidad y los elementos de un sistema de calidad.

Para acabar este apartado de conceptos previos, decir que la *responsabilidad* con respecto a la calidad ha de ser compartida por todos los miembros de la organización. Desde la alta dirección hasta los operarios no cualificados han de aceptar su parte de responsabilidad en la consecución de mejoras, para lo cual se hace necesaria una concienciación en este

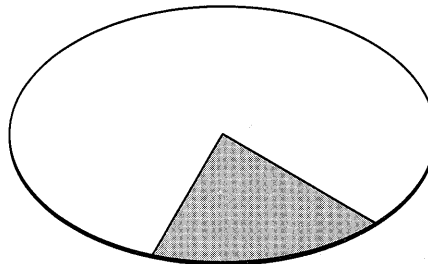
Gráfico 3.1.
NUMERO DE EMPLEADOS



Fuente: E.P.

Gráfico 3.2.
TIPO DE CLIENTES

MERCADO INDUSTRIAL 36
82%

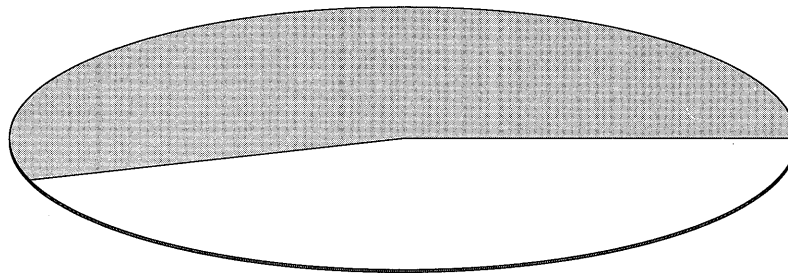


CONSUMIDOR FINAL 8
18%

Fuente: E.P.

Gráfico 3.3.
SERIES HOMOGENEAS

SI 24
55%



NO 20
45%

Fuente: E.P.

sentido a todos los niveles.

3.2. RESULTADOS SOBRE LA GESTION DE LA CALIDAD

3. ANALISIS DE LOS RESULTADOS⁽⁵⁾

3.1. DATOS GENERALES

Se trata de un grupo de 44 empresas en el que predominan las de tamaño pequeño (el 73% tiene menos de 50 empleados), que no realizan actividades de diseño y suministran a otras empresas (el 82% tiene por clientes a otras empresas) y en el que aproximadamente la mitad (el 55%) disponen de procesos productivos en los que aparecen series homogéneas de producción (**gráficos 3.1., 3.2. y 3.3.**).

Hemos intentado estudiar cómo se gestiona la calidad y cuales son los motivos por los que no se hace en su caso. Pocas empresas responderían que no a la pregunta de si fabrican productos de calidad. Un porcentaje muy alto diría que fabrica sus productos lo mejor que sabe y puede. No obstante, ante la pregunta de si gestiona la calidad en su empresa, la mayoría de los encuestados entendieron esta pregunta en el sentido de si realizan actividades específicas destinadas a conseguir esa calidad, que era el sentido que nosotros queríamos darle. Aquellas empresas que dudaron al responder, lo

tuvieron claro cuando se les explicó brevemente en qué consistían las actividades destinadas a mejorar la calidad⁽⁶⁾. Una vez aclarado esto, diremos que *el número de empresas que dijo gestionar la calidad fue de 24 (el 54%)*.

Existe una relación clara entre el hecho de gestionar la calidad y el trabajar con un proceso en el que existan, en alguna de sus partes, series homogéneas de producción, ya que el 83,3% de las empresas que gestionan la calidad se encuentran en ese caso mientras que el 80% de las que no la gestionan no disponen de procesos con series homogéneas, tal y como se ve en el **cuadro 3.1**.

del sector.

Entre las cuatro empresas en que existen series homogéneas de producción y no se gestiona la calidad, una de ellas aduce que no lo hace por coste y por no ser interesante en el sector, otra por coste y desconocimiento, otra por no ser interesante y no exigirsele y otra por no exigirsele. Nos parece significativo que las tres empresas que han dado más de una razón para no gestionar la calidad se encuentran dentro de este grupo, pues puede ser indicativo de que sienten una necesidad mayor de justificar el que no lo hagan. De hecho, la empresa que aduce no interés en el sector y no exigencia tiene 84

Cuadro 3.1
RELACION ENTRE LA REALIZACION DE GESTION DE LA CALIDAD Y LA EXISTENCIA DE SERIES HOMOGENEAS EN EL PROCESO PRODUCTIVO

		Existencia de series homogéneas	
		Si	No
Gestión de la calidad	Si	20 (83,3%)	4 (16,7%)
	No	4 (20%)	16 (80%)

FUENTE: E.P.

Cuadro 3.2
MOTIVOS POR LOS QUE LAS EMPRESAS QUE NO GESTIONAN LA CALIDAD NO LO HACEN

MOTIVOS	Nº RESPUESTAS
Coste elevado	2
No es interesante en el sector	12
La competencia no la gestiona	1
Desconocimiento	2
No se les exige	5
Aún no la han implantado pero lo van a hacer	2
NS/NC	1

FUENTE: E.P.

Un gran número de empresas de la muestra (20, el 45%) no realiza actividades de gestión de la calidad. Los motivos aducidos para ello fueron los indicados en el **cuadro 3.2**.

En la respuesta a esta pregunta cabía aducir varios motivos. En concreto, dos empresas adujeron los de no tener interés dentro del sector y no exigencia, una los de coste elevado y desconocimiento y otra los de coste y no tener interés dentro

empleados y se dedica a la fabricación de accesorios de motos y bicicletas por lo que parece una buena candidata a aplicar alguna técnica de calidad. El resto tiene menos de 50 trabajadores.

Podemos decir que conforme aumenta el tamaño de la empresa (en número de empleados) se observa una mayor tendencia a gestionar la calidad, ya que los porcentajes de empresas que la gestionan sobre el total de cada grupo

Cuadro3.3.
RELACION ENTRE LA REALIZACION DE GESTION DE CALIDAD Y NUMERO DE EMPLEADOS

Gestionan		Nº de empleados			
		20 a 50	50 a 100	100 a 500	Más de 500
	SI	15 (46,9%)	4 (57%)	4 (100%)	1 (100%)
	NO	17 (53,1%)	3 (43%)	0 (0%)	0 (0%)

FUENTE: E.P.

aumentan conforme aumenta el tamaño de los grupos (**cuadro 3.3**).

También hemos estudiado si estas empresas consideran que la gestión de la calidad es beneficiosa para ellas y cómo miden este beneficio. Lo que hemos encontrado es que la totalidad de las 24 empresas que gestionan la calidad consideran que hacerlo ha tenido un efecto positivo para ellas. No obstante, solo nueve de ellas (el 37,5%) miden de alguna manera ese efecto positivo. Las demás no disponen de un sistema establecido para realizar esa medición, vendrían a confiar en su efectividad por considerarla de sentido común. Las que declaran medirlo lo hacen de la forma en que se refleja en el **cuadro 3.4**.

directamente con ella un descenso en el número de reparaciones o reclamaciones.

Se puede considerar que las respuestas "cuota de mercado" y "ventas" son las que suponen considerar la calidad en función de su efecto sobre los clientes. Las respuestas "rentabilidad" y "coste de la no calidad" suponen considerar que la calidad mejora las ventas y/o los costes. Estas cuatro formas de medir la calidad implican la utilización de sistemas de medición complejos, lo que indicaría un interés especial en ella. No obstante, no conocemos el nivel de rigurosidad de esas mediciones. La empresa que medía el efecto positivo de la calidad a través de la mejora en la relación con los trabajadores,

Cuadro 3.4.
FORMAS DE MEDIR EL BENEFICIO QUE APORTA LA GESTION DE LA CALIDAD

TIPOS DE MEDIDA	Nº RESPUESTAS
Rentabilidad	1
Cuota de mercado	1
Ventas	2
Coste de la no calidad	1
Mejor relación con los trabajadores	1
Reparaciones o reclamaciones	6

FUENTE: E.P.

Aquí también cabían varias respuestas y una empresa respondió que lo medía a través de reparaciones o reclamaciones y cuota de mercado, y otras dos a través de reparaciones o reclamaciones y ventas. Como se ve, la forma más usada de medición es aquella para la que se dispone de una información directa de una forma más sencilla. Puede resultar difícil medir el efecto en las ventas o la cuota de mercado debidos a una mejora en la calidad, pero sí se puede relacionar

lo hacía a través de una apreciación personal (y, por tanto, subjetiva) del directivo.

Pasaremos a analizar ahora la disposición de departamento y manual de calidad y el seguimiento de las normas oficiales de calidad. En el **cuadro 3.5** agrupamos los resultados para las tres cuestiones por número de empleados.

En cuanto a la existencia o no de *departamento de calidad*, disponen de él 13 firmas. Todas menos una de las empresas

Cuadro 3.5.
**UTILIZACION DE DEPARTAMENTO, MANUAL Y NORMA GENERAL DE CALIDAD POR
NUMERO DE EMPLEADOS**

Existencia de:		TOTAL	Nº de empleados			
			20 a 50	50 a 100	100 a 500	Más de 500
Departamento	Si	13 (54%)	5 (33%)	4 (100%)	3 (75%)	1 (100%)
	No	11 (46%)	10 (67%)	0 (0%)	1 (25%)	0 (0%)
Manual	Si	18 (75%)	10 (67%)	4 (100%)	3 (75%)	1 (100%)
	No	6 (25%)	5 (33%)	0 (0%)	1 (25%)	0 (0%)
Norma general	Si	12 (50%)	7 (48%)	2 (50%)	2 (50%)	1 (100%)
	No	12 (50%)	8 (53%)	2 (50%)	2 (50%)	0 (0%)

FUENTE: E.P.

con más de 50 empleados, diferencian estas funciones en su organigrama, mientras que solo aparece en el de 5 de las 15 que tienen menos de 50. Esto es lógico ya que en empresas pequeñas donde el número de directivos es muy pequeño, puede resultar excesivamente oneroso dedicar un departamento exclusivamente a estas tareas. Lo normal es que en estas firmas, el responsable de producción (normalmente un ingeniero) sea el que se encarga de las tareas relativas a la calidad. Esto último está en contra de muchas recomendaciones teóricas que defienden que calidad no dependa de producción. Para solventar esto, una de las empresas ha puesto como responsable de calidad al responsable de ventas (en esta empresa hay menos de 50 empleados y solo dos directivos).

Por lo que respecta a la *posesión de un manual de calidad*, son 18 (el 75%) las sociedades que cuentan con él. Al igual que en el caso del departamento de calidad, solo una de las compañías que tienen más de 50 trabajadores no dispone de manual de calidad (aunque se trata de otra distinta). Entre las que tienen menos de 50, una mayoría (10, el 67%) lo utilizan. Aquí el tamaño de la empresa es una variable de mucha menos importancia que en el caso del departamento, pues el disponer de un manual de calidad solo depende de tener la voluntad y el dinero necesarios para confeccionarlo. Para ello se puede acudir a una empresa externa o se puede realizar por el propio personal de la empresa. En

cualquier caso, para que este manual tenga reconocimiento oficial ha de estar aprobado por alguna de las firmas reconocidas oficialmente para ello.

Cuando llegamos a las *normas oficiales*, vemos que las siguen la mitad exacta de las sociedades. No obstante, dos de ellas estaban implantándolas en el momento de realización de la encuesta. No seguir una de estas normas no implica que no se gestione adecuadamente la calidad. Una empresa puede desarrollar su propio sistema de gestión sin basarse en ninguna norma y ese sistema puede ser perfectamente adecuado para ella. El principal valor de seguir una norma oficial consiste en que ante el posible cliente se puede presentar un sistema de calidad que él puede conocer y juzgar con facilidad al estar la norma a su disposición.

En cuanto a su utilización en función del número de empleados, parece que este factor no tiene mucha importancia a la hora de que se sigan o no, ya que aproximadamente se sigue en la mitad de las empresas de cada tramo. Esto también resulta lógico, pues la relación entre tamaño y seguimiento de normas oficiales no tiene ningún fundamento racional.

Las normas oficiales concretas que se siguen son las normas UNE, que son las normas oficiales españolas. En concreto, dos empresas dicen seguir la norma UNE 66.900-89, cinco la UNE 66.901-89 y otras cinco la UNE 66.902-89.

El reparto de estas normas por grupos de empresas según su tamaño

Cuadro 3.6.
UTILIZACION DE LAS NORMAS UNE EN FUNCION DEL NUMERO DE EMPLEADOS

Norma	TOTAL	Nº de empleados			
		20 a 50	50 a 100	100 a 500	Más de 500
66.900	2	0	0	2	0
66.901	5	4	1	0	0
66.902	5	3	1	0	1

FUENTE: E.P.

(cuadro 3.6) no nos permite afirmar que el número de empleados influya en la utilización de una norma u otra.

Las normas que se siguen son de aseguramiento externo. Esto es debido a que muchas empresas exigen a sus proveedores el trabajo con estas normas para realizar pedidos. La norma 66.903, siendo la de más fácil aplicación, no ha sido adoptada por ninguna empresa, cuando muchas de ellas son pequeñas y la mayoría apenas han de realizar labores de diseño. Esto puede ser debido a que los clientes exijan el seguimiento de las normas 901 y 902.

Para realizar una gestión adecuada de la calidad se hace recomendable el uso de departamento y manual de calidad. Si analizamos la utilización conjunta de ambos (cuadro 3.7, en el que en las casillas con

departamento y la utilización de manual, relación no tan clara en sentido inverso (casi todas las empresas que tienen departamento tienen manual y el 67% de las que tienen manual tienen departamento). Esto puede ser debido a que al crearse un departamento, éste puede verse interesado en establecer un procedimiento de trabajo y por tanto se preocupa de disponer de un manual de calidad. En el otro sentido, podemos pensar que algunas empresas pueden disponer de manual de calidad simplemente a efectos formales (para presentarlo a los clientes, p.ej.) por lo que no consideran necesario un departamento de calidad.

Si combinamos la utilización de los tres factores, departamento, manual y norma oficial, vemos que en solo siete casos se dan conjuntamente. De las 12

Cuadro 3.7.
UTILIZACION DE DEPARTAMENTO Y MANUAL DE CALIDAD

		Totales	Existencia de departamento	
			Si	No
			13(54%)	11(46%)
Existencia de Manual	Si	18 (75%)	12 (92%) (67%)	6 (55%) (23%)
	No	6 (25%)	1 (8%) (17%)	5 (45%) (83%)

FUENTE: E.P.

dos cifras en porcentaje, el superior corresponde a las columnas y el inferior a las filas), vemos que la mitad de las empresas que gestionan la calidad disponen de ambos conjuntamente. Parece existir una relación entre la existencia de

empresas que siguen alguna norma, una ni dispone de manual ni de departamento, tres utilizan manual pero no departamento y otra no tiene manual pero si departamento y de las cinco que siguen la UNE 66.901 tres tienen departamento y manual, una solo

tiene manual y otra no tiene ni manual ni departamento. Consideramos que si se sigue la norma UNE 66.901 se hace necesario disponer de ambos, sobre todo de manual (en el caso del departamento bastaría con definir a un responsable aunque éste se dedicara también a otras tareas). En el caso de estas dos últimas empresas, en aquella a la que le faltaría el disponer de departamento, el número de empleados es pequeño, 26, por lo que podría estar justificado. En el otro caso también se trata de una empresa pequeña, 40 empleados, en donde el responsable de calidad también es el responsable de producción y planteó el deseo de elaborar un manual en el futuro.

En cuanto a la cuestión de si la calidad incrementa los costes totales, incluyendo en éstos tanto los costes de

las que usan normas UNE. El 83,3% de las primeras (5 de las 6) considera que la calidad disminuye los costes totales, lo cual es un porcentaje más alto que el que se da para el conjunto de las sociedades (62,5%). Igual ocurre con las que siguen normas UNE, en donde el porcentaje es del 75% (9 de las 12). En el primer caso es razonable, pues la filosofía de la calidad total defiende el descenso de costes totales por la aplicación de sus principios. En el segundo, se puede deber a que junto a la lectura de las normas UNE, los responsables estén convencidos de tal cosa.

Es interesante poner en relación las respuestas a esta pregunta con las respuestas a la pregunta de si miden el efecto positivo de la calidad y cómo. Los resultados son los reflejados en el cuadro 3.8.

Cuadro 3.8.

RELACION ENTRE LA FORMA DE CONSIDERAR COMO AFECTA LA GESTION DE LA CALIDAD A LOS COSTES TOTALES Y LA MEDICION DE LOS EFECTOS POSITIVOS

		TOTAL	Medición de los efectos positivos	
			No lo miden	Si lo miden
Influencia	Disminución	15 (62,5%)	7 (47%)	8 (89%)
Sobre los	Incremento	8 (33,3%)	7 (47%)	1 (11%)
Costes	Nulo	1 (4,2%)	1 (6%)	0 (0%)

FUENTE: E.P.

producción como los costes por errores internos y externos, encontramos que 8 empresas (el 33,3%) respondieron que los incrementa, 15 (el 62,5%) declararon que los disminuye y 1 (el 4,2%) que ni los incrementa ni los disminuye.

Dado que a nivel teórico existe un gran acuerdo en que la adecuada gestión de la calidad disminuye los costes totales, el hecho de que un 37,5% de las empresas que la gestionan considere que o los incrementa o no los afecta, parece ser indicativo de que la concepción tradicional ya superada mantiene un peso aún importante en muchas empresas.

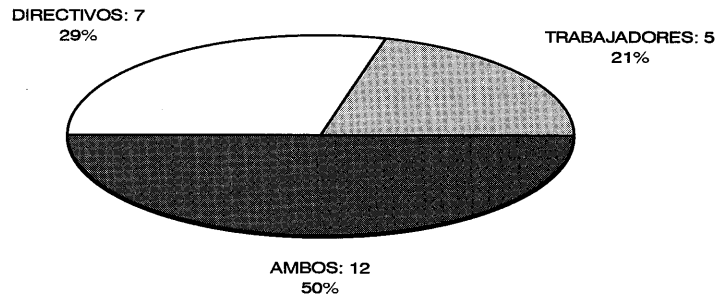
La opinión de que la gestión de la calidad disminuye los costes totales, es mayor en las empresas que tratan de trabajar con sistemas de calidad total y en

El **cuadro 3.8.** indica que las empresas que declaran medir el efecto beneficioso de la calidad consideran, en un grado mucho mayor que las que no lo miden, que la calidad disminuye el coste total. Esto consideramos que es muy interesante pues de ser así, sería una prueba más de la teoría que defiende tal relación.

Por lo que respecta a sobre quién recae la mayor responsabilidad sobre la calidad, hemos recogido las respuestas que indicamos en el **gráfico 3.4.**

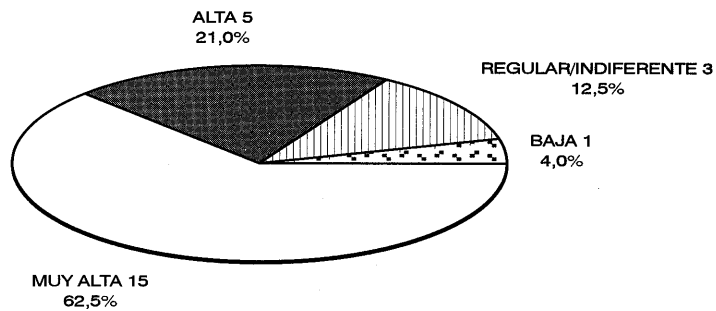
Estas respuestas pueden ser indicativas de cómo entienden la calidad los directivos encuestados. Responder que la responsabilidad sobre la calidad recae en mayor medida en los trabajadores, puede suponer una inclinación a considerar que la

Gráfico 3.4.
RESPONSABLES DE LA CALIDAD



Fuente: E.P.

Gráfico 3.5.
IMPORTANCIA CONCEDIDA A LA GESTION DE LA CALIDAD



Fuente: E.P.

calidad se restringe a adecuar el producto al diseño, y que las causas por las que esto no sucede, son debidas a los trabajadores. Responder que esa responsabilidad recae sobre los directivos, puede indicar que el directivo en cuestión tiende a considerar al trabajador como a un mero ejecutor de sus órdenes, sin capacidad de aportar mejoras en la calidad. En ambos casos esa forma de pensar puede estar basada en una concepción taylorista del trabajo, en función de la cual el directivo piensa y el trabajador ejecuta sus órdenes. En función de esto, la buena calidad sería consecuencia de un buen trabajo del directivo, y la mala, de un inadecuado cumplimiento de las órdenes por los trabajadores.

No obstante lo anterior, caben otras interpretaciones a esas respuestas. De hecho, de las seis empresas que declararon trabajar con calidad total, una afirmó que la responsabilidad recae principalmente en los trabajadores y otra dijo que es del directivo. Si uno de los principios básicos de la calidad total es que la responsabilidad es cosa de todos, estas respuestas, de conocerse bien lo que supone la calidad total, no deberían haberse dado.

Para finalizar con los datos generales, veamos que importancia se le concede a la *gestión de la calidad*. Tenemos las siguientes respuestas (**gráfico 3.5**).

Como se puede observar, se

concede una gran importancia a la calidad en las empresas que la gestionan de alguna manera. El 83,5% de los directivos declararon concederle una importancia alta o muy alta.

mala calidad les puede hacer perder clientes.

De las empresas que respondieron que la calidad tiene una importancia indiferente, baja o muy baja, ninguna mide

Cuadro 3.9.

RELACION ENTRE EL GRADO DE IMPORTANCIA CONCEDIDO A LA GESTION DE LA CALIDAD Y LA CONSIDERACION SOBRE COMO AFECTA LA GESTION DE ESTA AL COSTE TOTAL

COSTE	TOTALES	Importancia		
		Baja o muy baja	Regular/indiferente	Alta o muy alta
		1 (4%)	3 (12,5%)	20 (83,5%)
Disminuye	15 (62,5%)	0 (0%)	2 (66,7%)	13 (65%)
Aumenta	8 (33,3%)	1 (100%)	1 (33,3%)	6 (30%)
Nulo	1 (4,2%)	0 (0%)	0 (0%)	1 (5%)

FUENTE: E.P.

Parece ser indiferente el que consideren que la calidad disminuya el coste total a la hora de conceder mayor o menor importancia a ésta, ya que los porcentajes generales sobre el coste (**cuadro 3.9**) no son muy distintos a estos mismos dentro de los que consideran la gestión de la calidad con una importancia alta o muy alta. Esto sería indicativo de que las empresas que conceden a la calidad una importancia alta o muy alta, a pesar de que creen que aumenta sus coste, estiman esta importancia en base únicamente a las exigencias de sus clientes, creen que la

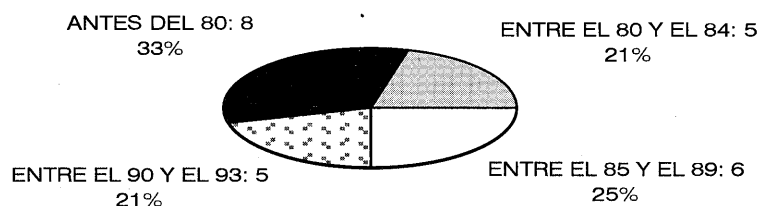
el beneficio que le supone gestionar la calidad, solo una tiene departamento de calidad y sigue una norma UNE (precisamente la única que concede a la calidad una importancia baja) y, como era de esperar, ninguna trabaja dentro de la filosofía de la calidad total.

3.3. EL CONTROL DE RECEPCION

La totalidad de las empresas que gestionan la calidad realizan control de recepción. No obstante, hemos de tener en

Gráfico 3.6.

AÑOS DE IMPLANTACION DEL CONTROL DE RECEPCION

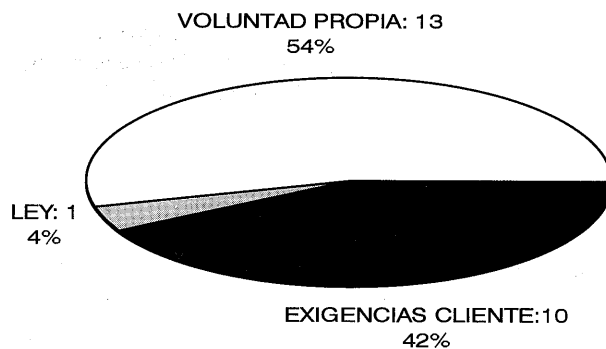


Fuente: E.P.

cuenta que por control de recepción hemos admitido, a efectos del estudio, cualquier forma de controlar la entrada de materias primas y la propia producción, es decir, no hemos exigido el uso de técnicas estadísticas para considerar el control

sus suministros, ni sobre su producción hasta fechas recientes. No hay que olvidar tampoco que ninguna de las 20 que no gestionan la calidad hace ningún tipo de estos controles. En cuanto a los motivos por los que se realiza, se

Gráfico 3.7.
MOTIVOS DE IMPLANTACION DEL CONTROL DE RECEPCION



Fuente: E.P.

realizado como control de recepción. Consideramos que limitar el control de recepción a trabajar con grandes lotes homogéneos, sobre los que se establece un método de muestreo y un criterio de aceptación o rechazo, es demasiado restringido pues dejaría fuera métodos de control al 100%, y otros en los que, aún usándose muestras, no están sustentados en rigurosos criterios estadísticos. En muchas empresas, por las características de sus abastecimientos o de su producción, no resulta pertinente la realización de un muestreo estadístico.

El control de recepción es una de las técnicas de gestión de la calidad que más tiempo lleva implantada en las sociedades estudiadas. No obstante, en el 67% de ellas no se ha implantado hasta los años 80. En concreto, tenemos (**gráfico 3.6**).

Teniendo en cuenta que muchas de estas empresas existen desde antes de 1980 y que hemos aceptado cualquier tarea realizada por la empresa con el ánimo del control de recepción, vemos como muchas no realizaban ningún tipo de control sobre

declararon los siguientes (**gráfico 3.7**).

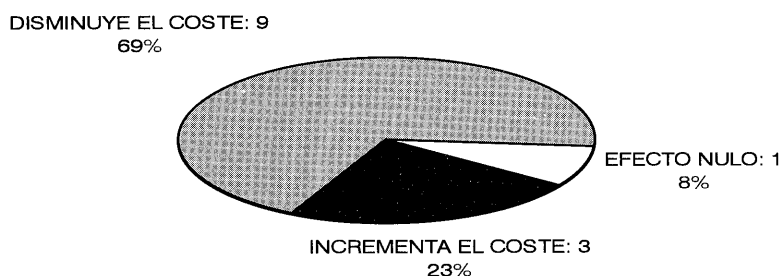
Realizar el control de recepción por voluntad propia, puede ser debido a que con él se espera mejorar los costes, o a que se espera incrementar las ventas. Para conocer cual puede ser el motivo, podemos cruzar esta respuesta con la correspondiente a la pregunta de si la calidad incrementa los costes totales (**gráfico 3.8**).

Como vemos, el 69% de las empresas que han introducido el control de recepción por voluntad propia, considera que la calidad disminuye los costes totales, por lo que podría ser éste el motivo por lo que lo han introducido. El 31% que considera que los incrementa o no los afecta, lo ha de haber hecho porque considera que así incrementará sus ventas.

Hacerlo por exigencias del cliente implica que éste exige directamente a la empresa que realice este tipo de control, por lo que la consideración que pueda tener ésta sobre sus efectos no es la causa por la que lo ha implantado.

La empresa que declara hacer el control de recepción por exigencias legales,

Gráfico 3.8.
REPERCUSION EN LOS COSTES TOTALES DE LA CALIDAD, EN EMPRESAS QUE HAN IMPLANTADO CONTROL DE RECEPCION POR VOLUNTAD PROPIA



Fuente: E.P.

Cuadro 3.10.
RELACION ENTRE LOS MOTIVOS POR LOS QUE SE IMPLANTA EL CONTROL DE RECEPCION Y LA UTILIZACION DE NORMAS UNE

Motivos	Normas UNE	
	Si	No
Voluntad propia	5 (42%)	8 (67%)
Exigencias cliente	6 (50%)	4 (33%)
Ley	1 (8%)	0 (0%)

FUENTE: E.P.

es una suministradora de productos que han de estar homologados oficialmente. No obstante, ésta efectúa control solo a la recepción, lo cual parece algo contradictorio, ya que para asegurar que el producto se adecua a esas exigencias legales, lo razonable sería hacer el control una vez listo el producto para ser entregado al cliente.

Hemos analizado si existe alguna relación entre el uso de una norma UNE (que como antes dijimos, sirven para asegurar la calidad ante el cliente) y que el control de recepción se realice por exigencias del cliente. Los resultados han

sido los mostrados en el **cuadro 3.10.**

Como se puede ver (**cuadro 3.10**), no se puede afirmar que exista tal relación, ya que el porcentaje de empresas que han implantado el control de recepción por exigencias del cliente sobre el número de empresas que si utiliza normas UNE, no es significativamente mayor que el general (50% frente a 42%).

Los lugares donde se realiza este control de recepción son los que quedan recogidos en el **cuadro 3.11.**

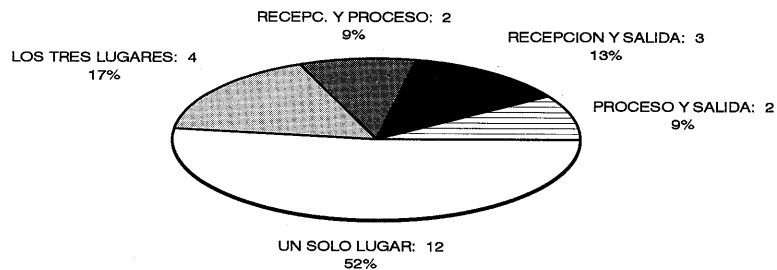
La respuesta no sabe/no contesta, corresponde a la empresa que aún no lo había implantado pero que estaba en

Cuadro 3.11.
LUGARES EN QUE SE REALIZA EL CONTROL DE RECEPCION

Lugar	Recepción	Proceso	Salida	NS/NC
Nº de casos	19	8	11	1

FUENTE: E.P.

Gráfico 3.9.
Nº DE COMBINACIONES EN QUE SE REALIZA EL CONTROL DE RECEPCION



Fuente: E.P.

proceso de ello. Como se puede observar, este tipo de herramienta de calidad se utiliza principalmente para controlar la entrada de materias primas y en segundo grado, para controlar la salida de los propios productos.

En cuanto a las distintas combinaciones de lugares en los que se puede realizar en cada empresa, las hemos indicado a través del **gráfico 3.9**. Un poco más de la mitad de las empresas lo realiza en un solo sitio, siendo éste la recepción en 10 de los 12 casos y la salida en los 2 restantes. El control durante el proceso siempre se realiza combinado con otro a la recepción o a la salida.

Por exigencias del cliente, lo más

lógico es que se estableciera un control a la salida mientras que, por voluntad propia, ese control vendría a la recepción y durante el proceso. En el **cuadro 3.12**, podemos analizar si esto es así.

Esta relación no se cumple de forma estricta (no tiene por qué cumplirse necesariamente) aunque si parece existir una pequeña tendencia en ese sentido, ya que, en el 76,92% de los casos en que se establece por voluntad propia, se realiza, solo o acompañado de otro, a la recepción y en el 60% de los casos en que se hace por exigencias del cliente, se realiza también solo o acompañado de otro, a la salida.

Cuadro 3.12.
RELACION ENTRE LOS MOTIVOS POR LOS QUE SE HA IMPLANTADO EL CONTROL DE RECEPCION Y EL LUGAR EN QUE SE REALIZA

	TOTALES	Voluntad propia	Exigencias del cliente	Ley
		13	10	1
Recepción solo	10	6 (46,15%)	3 (30%)	1 (100%)
Salida solo	2	1 (7,69%)	1 (10%)	-
Recepción y proceso	2	1 (7,69%)	1 (10%)	-
Recepción y salida	3	2 (15,4%)	1 (10%)	-
Proceso y salida	2	1 (7,69%)	1 (10%)	-
Recepción, proceso y salida	4	1 (7,69%)	3 (30%)	-
NS/NC	1	1 (7,69%)	-	-

FUENTE: E.P.

3.4. EL CONTROL ESTADISTICO DEL PROCESO

Solo seis empresas utilizan esta técnica de gestión de la calidad, el 25% de las sociedades que la gestionan.

Su implantación es muy reciente pues la primera empresa que lo implantó lo hizo en el año 1985 y la última en 1992.

De las seis empresas en que se realiza, cinco trabajan con producción en serie y homogénea en alguna parte de su proceso (tres son fabricantes de latas de hojalata para la conserva, una fabrica motores y otra regenera bombonas de butano). El control estadístico del proceso, aunque puede tener otras aplicaciones, está concebido para el estudio de procesos en serie y homogéneos y es en ellos donde su aplicación resulta más justificada.

Recordemos que en 20 casos encontramos producciones en serie y homogéneas, al menos en alguna parte del proceso, por lo que el porcentaje de firmas en que se realiza control estadístico del proceso, entre aquellas que gestionan la calidad y que por las características de su producción son susceptibles de una aplicación de este tipo de control, es del 25%, solo una de cada cuatro.

La sexta empresa, que no produce en serie, aplica este control estadístico a los niveles de producción, carga de personal y tiempo y lo utiliza para el estudio de costes. No considera dominarlo al 100%. Establece los límites en un $\pm 30\%$ sobre la media, con un límite de alarma en un $\pm 20\%$ de la media. De ser así, no sería un gráfico de control correcto, ya que en éste los límites se establecen en términos de probabilidad (normalmente en ± 3 veces la desviación típica). Establecer los límites en un porcentaje fijo sobre la media, supone que estos límites son más estrechos conforme la media es menor y mayores conforme ésta aumenta, lo cual no tiene ninguna justificación teórica.

Cinco de estas sociedades declararon haberlo implantado por voluntad propia, y una de ellas, además de por voluntad propia, dijo haberlo hecho por

exigencias del cliente. Esta última tiene un solo cliente, del cual depende totalmente. Otra dijo realizarlo por exigencias del cliente solamente.

En cuanto al lugar en que se realiza, de las cinco sociedades que lo aplican a controlar los productos, dos lo realizan solo durante el proceso, y tres durante el proceso y a la salida.

Se aplica, tanto en empresas con muchos empleados, como en empresas con pocos. Así, dos tienen menos de 50, dos están entre 50 y 100, una entre 100 y 500 y otra tiene más de 500. Su número medio es de unos 207 (60 sin las dos mayores).

Por lo que respecta al tipo de control, tres de ellas lo hacen por variables, dos por atributos y otra no supo especificar la forma. Ninguna realiza estudios de capacidad.

3.5. LA CALIDAD TOTAL

Al enfrentarnos a este apartado, nos encontramos con el problema de las distintas formas en que se puede interpretar el término calidad total. Algunos directivos se sienten tentados a responder afirmativamente a esta cuestión, al interpretarla en el sentido de si sus productos son de buena calidad. Por ello, la pregunta no se planteó en el sentido de si trabajaban con calidad total, sino en el de si conocían y aplicaban la filosofía de la calidad total, dejando claro que no estábamos preguntando por la calidad de sus productos sino por una forma de gestión.

Son seis las sociedades que podemos considerar que tratan de funcionar con calidad total. De ellas, la pionera empezó en el año 1983 y la última en incorporarse a este movimiento lo hizo en 1991.

Los motivos de implantación han sido: voluntad propia en cuatro casos y exigencias de un cliente en los otros dos. Si bien la voluntad propia sería el motivo más lógico para llegar a la calidad total, también es cierto que las exigencias de los clientes

Cuadro 3.13.
INSTRUMENTOS UTILIZADOS POR LAS EMPRESAS QUE TRABAJAN CON CALIDAD TOTAL

Instrumentos	Nº de empresas que lo usan
Diagrama causa efecto o de Ishikawa	1
Control estadístico del proceso	4
Análisis de Pareto o diagrama abc	2
Histogramas	3
Hojas de seguimiento	5
Diagrama de relaciones	1
Matriz de análisis de datos	1
Gráfico de planificación del proceso de decisión	1
Diagrama de flecha	1
Análisis modal de fallos y efectos	2
Análisis de valor	1
Círculos de calidad	2
Gráficos	3

FUENTE: E.P.

en cuanto a aseguramiento de la calidad pueden llevar a implantarla.

Por lo que respecta al coste de fabricación, la teoría mayormente aceptada defiende que, trabajando con calidad total, se puede disminuir este coste. A pesar de ello, dos empresas dijeron que con ella ha aumentado y una que no se vio afectado. En cuanto al coste total, el cual también debería disminuir según la teoría, solo una empresa ha declarado que éste aumenta con la aplicación de esta forma de entender la calidad. Ninguna supo responder a la pregunta sobre el nivel en que había aumentado o disminuido cualquiera de los dos costes.

Al igual que el control estadístico del proceso, se emplea tanto en empresas grandes como en pequeñas. Tres tienen entre 20 y 50 empleados, una entre 51 y 100, otra entre 101 y 500 y otra más de 500.

Implantar la calidad total supone establecer una medida de los beneficios que comporta.

No obstante, tres de estas sociedades declararon no medir el beneficio que les supone gestionar la calidad. De las otras tres que sí lo miden, dos lo hacen en base a reparaciones y reclamaciones y una en base a esto último y a ventas.

Uno de los elementos clave para analizar a qué nivel se aplica la calidad total, es el análisis de los medios que se utilizan para alcanzarla. Esos medios se plasman en los distintos instrumentos que aporta la teoría. Todas las empresas incluidas en este grupo usan alguno de ellos. Los utilizados son quedados recogidos en el **cuadro 3.13**.

El número de instrumentos utilizado por cada empresa lo encontramos en el **cuadro 3.14**.

Las dos empresas que no utilizan control estadístico del proceso, realizan producción por pedido, sin utilizar grandes lotes, siendo el diseño distinto para cada pedido. Debido a ello, el no uso de esta herramienta no es un indicativo de que no

Cuadro 3.14.
NUMERO DE INSTRUMENTOS UTILIZADOS POR LAS EMPRESAS

Nº instrumentos	Uno	Dos	Cinco	Siete	Nueve
Nº empresas	1	2	1	1	1

FUENTE: E.P.

persiguen la calidad total.

El que cuatro empresas no usen círculos de calidad, si nos parece síntoma de que en ellas no se entiende muy bien lo que defienden practicar. El uso de los círculos no es un instrumento imprescindible para trabajar con calidad total, pero sí es muy importante y, si a esto unimos que: a) en tres empresas apenas se utilizan otros instrumentos, b) que en dos de estas tres se considera que la calidad incrementa el coste de fabricación y no se mide el efecto positivo de ésta y c) que en una de estas dos también se considera que incrementa el coste total; podremos concluir que en estas tres empresas el nivel al que se aplica esta filosofía es muy bajo.

La empresa que utiliza nueve herramientas, es la que podríamos decir que se encuentra más imbuida por lo que significa la calidad total. Dispone de círculos de calidad y empezó a trabajar de esta forma en el año 1986.

La forma en que se ha tratado de implantar ha sido la misma en todos los casos: implantación a medida en forma descendente, es decir, implantación teniendo en cuenta las peculiaridades propias de la empresa y empezando por la concienciación de los directivos para después pasar al resto del organigrama.

Todas disponen de departamento y manual de calidad y conceden una importancia muy alta a ésta, lo cual está en consonancia con la filosofía de la calidad

total.

Cinco siguen alguna norma oficial, en concreto, tres siguen la UNE 66.901, una la 66.902 y otra la 66.900 (recordemos que esta norma solo sirve para escoger entre las demás y que las empresas que declararon seguirlas las estaban implantando en el momento de realizar el estudio). La norma oficial que tiene una mayor correspondencia con lo que defiende la calidad total sería la UNE 66.901, que como vemos es la más seguida.

3.6. LOS CIRCULOS DE CALIDAD

En solo 4 empresas de las estudiadas se tienen implantados círculos de calidad, en una se iban a tratar de implantar y otra dijo haberlo intentado sin éxito. La primera que los implantó lo hizo en el año 1986, la última en 1991.

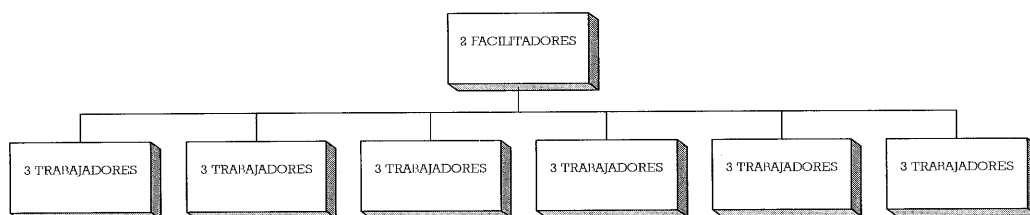
La organización de estos círculos presenta formas distintas en cada sociedad, por lo que las estudiaremos por separado. Las llamaremos SOCIEDAD A, SOCIEDAD B, SOCIEDAD C y SOCIEDAD D.

1) SOCIEDAD A.

Declaró disponer de seis grupos de tres trabajadores cada uno, más el apoyo del departamento de control de calidad. Su número de empleados es de 63 fijos más 50 eventuales como máximo en campaña. Su organigrama sería el descrito en el **gráfico**

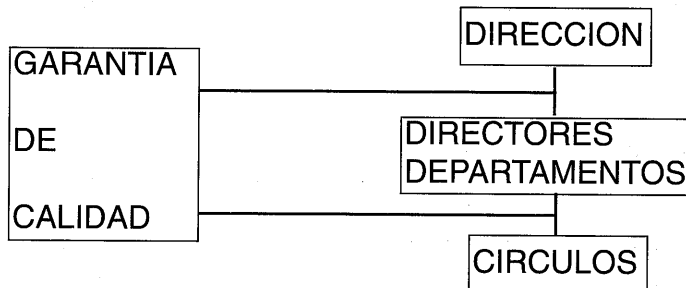
Gráfico 3.10.

ORGANIZACION DE LOS CIRCULOS DE CALIDAD EN LA SOCIEDAD A



Fuente: E.P.

Gráfico 3.11.
ORGANIZACION DE LOS CIRCULOS DE CALIDAD EN LA SOCIEDAD B



Fuente: E.P.

3.10:

2) SOCIEDAD B.

El número de miembros de cada círculo es variable, dependiendo del departamento donde se formen y del problema para el que se creen. Como se ve, no son grupos fijos sino que se forman para resolver problemas concretos. No obstante, suelen ser cinco o seis los miembros de cada grupo. En cada círculo se encuentra un mando intermedio. Su número de empleados está entre 70 y 80. Su organigrama es el del **gráfico 3.11**.

3) SOCIEDAD C.

Cada círculo consta de cuatro miembros. Más que círculos de calidad son grupos formados por directivos intermedios y un trabajador. Su número de empleados es de 110. Su organigrama tiene la forma que reproducimos en el **gráfico 3.12**.

4) SOCIEDAD D.

Se forman grupos para problemas concretos entre los miembros de toda la plantilla de producción. No reciben el nombre de círculos de calidad y, de hecho, el directivo que los implantó en la empresa dijo no conocer nada de la teoría sobre estos círculos, dijo haberlos formado por propia iniciativa. Su número de empleados es de 50. No disponen de un organigrama formal.

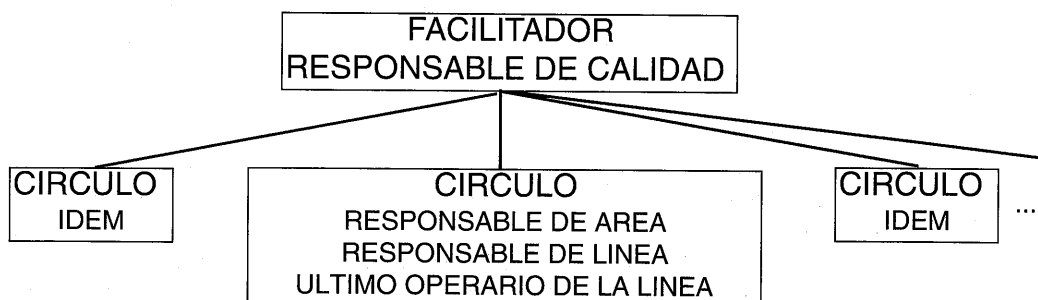
Como hemos visto, sus empleados oscilan entre 50 y 110, siendo la media de 81.

Los puntos de actuación de estos círculos son los enumerados en el **cuadro 3.15**.

Ninguna empresa admite que en los círculos se traten temas como salarios, horario de trabajo y similares. Solo una admite que se hable de las condiciones físicas del lugar de trabajo.

En dos de estas sociedades,

Gráfico 3.12.
ORGANIZACION DE LOS CIRCULOS DE CALIDAD EN LA SOCIEDAD C



Fuente: E.P.

Cuadro 3.15.
PUNTOS DE ACTUACION DE LOS CIRCULOS

Puntos de actuación	Nº de empresas
Calidad	4
Competitividad	1
Mejora de costes	2
Aumento motivación de trabajadores	1

FUENTE: E.P.

consideran que la mayor responsabilidad sobre la calidad recae sobre los trabajadores y en las otras dos y en la que los va a implantar, estiman que la responsabilidad es de ambos. Los directivos que conceden la mayor responsabilidad a los trabajadores, no creemos que lo hagan en el sentido taylorista que apuntábamos cuando analizamos la responsabilidad para el total de empresas, sino en el de minusvalorar su propia importancia.

Los círculos de calidad suelen originar problemas debidos a que los directivos intermedios se sienten amenazados por ellos, a que los miembros de los círculos se exceden de su cometido, a que con el paso del tiempo se pierde la motivación y empeora el trabajo, y a que el sindicato no los considera positivos. Estos problemas se han presentado de la siguiente forma en estas empresas:

a) En la mitad de estas empresas (sociedades A y C) algún directivo medio se ha sentido atacado por ellos.

b) Solo en una empresa (sociedad C) los círculos se han excedido de su cometido en alguna ocasión.

c) Todas afirman que con el paso del tiempo mejoran en su funcionamiento.

d) En la SOCIEDAD B, el sindicato adoptó una actitud negativa, en el resto se mostró indiferente y en todas las sociedades los miembros del sindicato forman parte de los círculos.

El trabajo de los círculos ha de estar motivado de alguna forma. En este sentido, tenemos que en todas estas empresas se concede a los trabajadores algún tipo de participación en los beneficios. En una de ellas se conceden, además, premios en especie, viajes sobre todo. En

ningún caso esa participación en los beneficios va ligada al resultado del trabajo en los círculos, es común para todos.

Finalmente, decir que todas consideran que son efectivos y que consiguen un aumento de la motivación de los trabajadores.

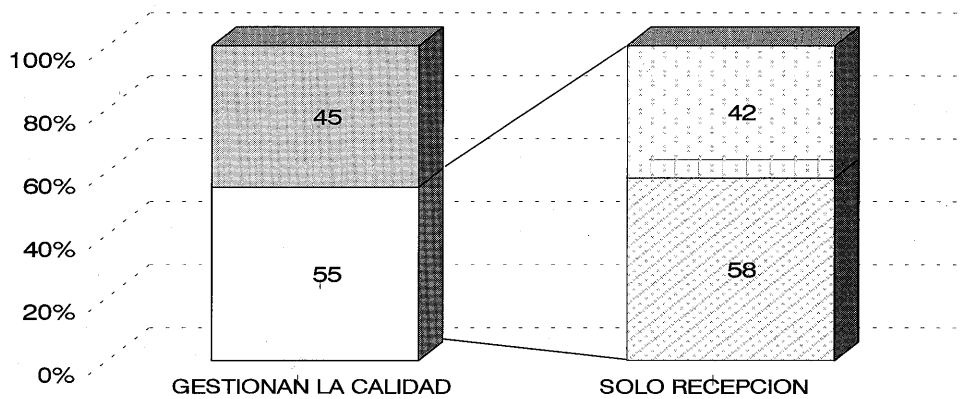
4. CONCLUSIONES

La principal conclusión a destacar, es que las empresas estudiadas apenas realizan actividades propias de una adecuada gestión de la calidad. Del 55% que gestiona la calidad de alguna forma, el 58% se limita a realizar únicamente un control de recepción (que en ocasiones no utiliza métodos estadísticos) (**gráfico 4.1.**) y de este 58%, el 54% lo realiza en un solo lugar (a la entrada de materias primas o a la salida de productos terminados). Solo el 22,7% de las sociedades encuestadas realiza alguna actividad más allá del control de recepción (control estadístico del proceso, calidad total y círculos de calidad) y de éstas solo el 50% aplica dos o más.

Las empresas que trabajan con series homogéneas y las de mayor número de empleados, realizan gestión de la calidad en mayor medida. Eso no implica que cuando ésta se realiza, estos factores incidan en una mejor aplicación de ella.

Hemos observado que aquellas empresas que se dedican a la fabricación de latas para conservas, aplican en un mayor grado la gestión de la calidad. Decimos esto basándonos en que, tratándose de solo 5 sociedades, el 11,36% de las estudiadas y el 20,83% de las que gestionan la calidad, todas ellas realizan esto último y constituyen el 50% de las que

Gráfico 4.1.
APLICACION GENERAL DE LA GESTION DE LA CALIDAD



Fuente: E.P.

aplican el control estadístico del proceso, el 33,3% de las que tratan de trabajar con calidad total y el 75% de las que utilizan círculos de calidad. Ello puede ser debido a dos causas:

a) Una mayor exigencia en ese sentido por parte de las empresas de conservas. La totalidad declaró utilizar la gestión de la calidad por voluntad propia, movida seguramente por la competencia con las demás.

b) El hecho de que sus procesos productivos son del tipo para el que se pensaron originariamente estos sistemas de gestión de la producción (abundan las grandes series homogéneas de producción) Hemos observado que las empresas que gestionan la calidad hacen un mayor

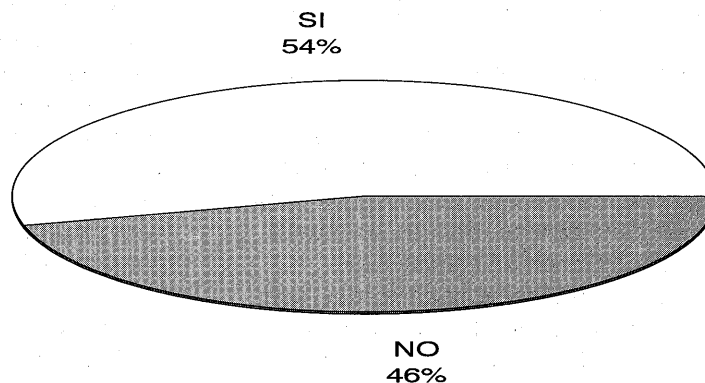
hincapié en los aspectos formales. Hemos llegado a esta conclusión en base a:

* Se dispone de departamento de calidad en poco más de la mitad de las empresas, apareciendo éste con mayor frecuencia en las empresas con más empleados. Las que no disponen de él, responsabilizan de la calidad al responsable de producción, lo cual puede ir en contra de la obtención de una buena calidad.

* Tres cuartas partes de las sociedades poseen manual de calidad, siendo más común en las mayores. Se ha observado una tendencia a que cuando la empresa dispone de departamento de calidad también dispone de manual.

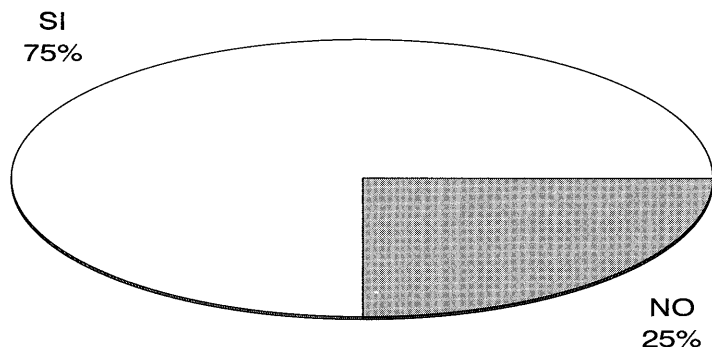
* La mitad de las empresas han adoptado, o estaban haciéndolo, normas de calidad

Gráfico 4.2.
UTILIZACION DE DEPARTAMENTO DE CALIDAD



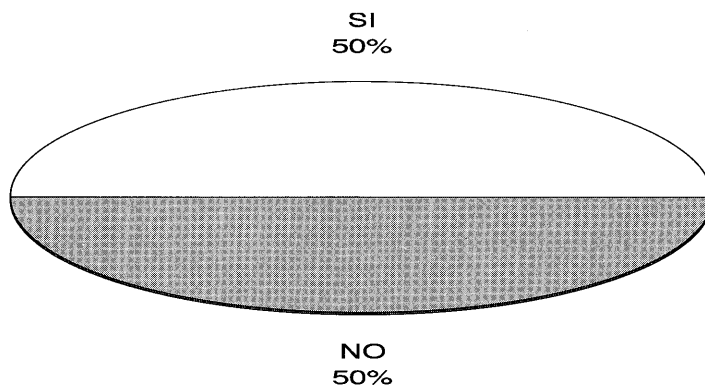
Fuente: E.P.

Gráfico 4.3.
DISPOSICION DE MANUAL DE CALIDAD



Fuente: E.P.

Gráfico 4.4.
SEGUIMIENTO DE NORMAS OFICIALES DE CALIDAD



Fuente: E.P.

oficiales. Se trata de las normas UNE de aseguramiento externo, por lo que podemos decir que el motivo de implantarlas era satisfacer las exigencias de calidad de los clientes.

Resumimos esto en los **gráficos 4.2., 4.3. y 4.4.**

También hemos deducido que existe un gran convencimiento entre estas empresas sobre el efecto positivo que tiene la gestión de la calidad, aunque apenas lo miden. Los argumentos en que nos basamos para realizar esta afirmación son:

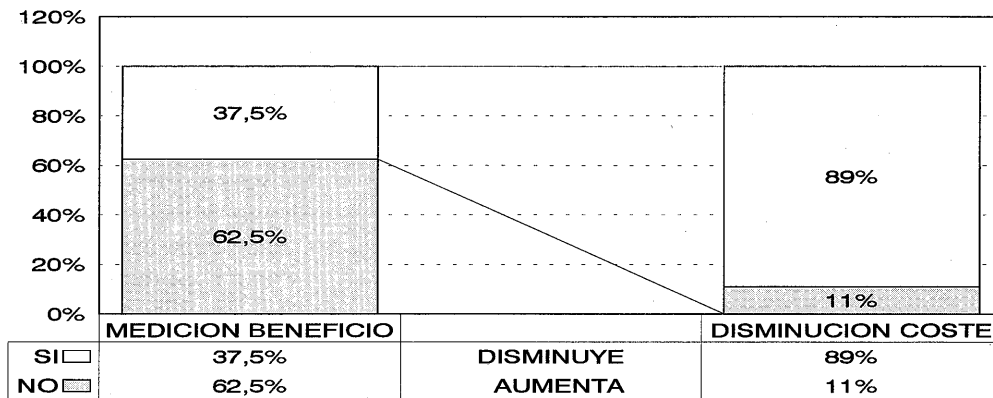
- * Se concede una importancia alta o muy alta a la calidad por la mayoría de las empresas.

- * Apenas se mide el beneficio que supone

aplicar la gestión de la calidad, siendo las reparaciones y/o reclamaciones el principal indicador usado. Esto es propio de sistemas de gestión de la calidad poco evolucionados, de escasa complejidad.

- * A pesar de que la mayoría de las empresas considera que la calidad disminuye el coste total, el porcentaje de las que no opinan así es muy alto para la elevada concienciación teórica que existe acerca del efecto positivo de la calidad sobre el balance de costes. El porcentaje de las que opinan que disminuye es mayor entre las empresas que siguen normas UNE, entre las que dicen trabajar con calidad total y, lo que es más importante, entre las que declaran medir el efecto

Gráfico 4.5.
MEDICION DE LOS BENEFICIOS DE LA CALIDAD Y CONSIDERACION DE SU INFLUENCIA SOBRE EL COSTE



Fuente: E.P.

beneficioso de la calidad (**gráfico 4.5.**).

Las conclusiones más importantes sobre la forma en que se realiza el control de recepción son:

- 1) Es el sistema de gestión de calidad más conocido, pues es usado por todas las empresas que realizan gestión de calidad.
- 2) Su implantación es reciente, a pesar de que el desarrollo teórico del control estadístico de recepción empezó en los años 20.
- 3) Aquellas que lo han implantado por voluntad propia consideran en un porcentaje alto que la calidad disminuye los costes totales, por lo que esto podría ser una de las causas que les ha hecho implantarlo.
- 4) Los lugares donde se realiza son variados, predominando la recepción. No existe correspondencia estricta entre el motivo por el que se implanta y el lugar en el que se realiza.

En cuanto al control estadístico del proceso, podemos destacar lo siguiente:

- 1) Lo aplica un cuarto de las empresas que gestionan la calidad desde fechas recientes.
- 2) Entre ellas, predominan las sociedades que trabajan con producción en serie homogénea.
- 3) Como es razonable en este caso,

se ha implantado principalmente por voluntad propia.

- 4) El número de empleados no parece ser una variable de importancia a la hora de que se utilice esta técnica.

Por lo que respecta a la calidad total, tenemos:

- 1) Solo un cuarto de las empresas que gestionan la calidad declaran trabajar con calidad total. De éstas, la mitad tiene una forma de concebirla y de llevarla a la práctica que nos hace considerar que no aplican una verdadera gestión de calidad total.
- 2) Todas ellas se caracterizan por lo siguiente: implantación a medida en forma descendente, disposición de departamento y manual de calidad y consideración de la calidad como muy importante para su empresa. Casi todas siguen normas oficiales de calidad.
- 3) El tamaño tampoco es una variable que afecte a la hora de aplicarla o no.

Por último, lo más importante en cuanto a los círculos de calidad es:

- 1) Se aplica en un número muy pequeño de empresas, también desde fechas muy recientes.
- 2) El tamaño de estas empresas es intermedio dentro del sector estudiado y pequeño a escala general.
- 3) La forma en que se organizan es

muy heterogénea.

4) Actúan principalmente sobre problemas de calidad y, en menor medida, costes.

5) En general, han tenido éxito y no se han encontrado con excesivos problemas.

Para finalizar, expondremos algunas recomendaciones generales que creemos son de interés:

1) En primer lugar, sería aconsejable que todas aquellas empresas que aún no aplican sistemas de mejora de la calidad comenzaran a hacerlo, en especial aquellas que se encuentren en un sector en el que la competencia sea fuerte.

2) Una vez que se inicia un proceso de mejora de la calidad, no basta con crear un departamento de calidad, realizar un manual y/o suscribir una norma oficial, sino que el departamento ha de tener las competencias necesarias y dedicarse a esa tarea y no a otras, y el manual y la norma oficial han de seguirse, han de aplicarse efectivamente en la empresa.

3) En aquellas empresas que trabajan con grandes series homogéneas, el control estadístico del proceso puede ser una de las herramientas más útiles.

4) Finalmente, decir que los trabajadores no deben quedar al margen de este proceso de mejora. Su implicación a través de círculos de calidad parece haber sido positiva en las escasas empresas en que se utilizan, por lo que esta puede ser una vía recomendable.

Alejandro Gallego y Angel Rafael Martínez, son profesores del Departamento de Economía de la Empresa, de la Universidad de Murcia.

ANEXO

Objetivo: Estudiar la forma en que las empresas de transformación metálica de la Región de Murcia realizan la gestión de la calidad.

Universo: Empresas de la Región de Murcia incluidas en los grupos de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas número 211, 212, 221, 222, 223, 224, 225, 311, 312, 313, 314, 315, 316, 319, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 329, 330, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 351, 352, 353, 354, 355, 361, 362, 363, 371, 381, 382, 383, 391, 392, 393 y 399 con una cifra de empleados igual o superior a 20, según listado facilitado por la Federación Murciana de Empresarios del Metal, lo que supone un total de 54 empresas.

Muestra: 44 Cuestionarios válidos (81,5% del total).

Sistema de Encuesta: El método seguido para recopilar la información ha sido el siguiente:

1º) Contacto telefónico.

Se realizó una llamada telefónica a cada empresa en la que se solicitaba hablar con la persona capacitada para informarnos sobre si gestionaban la calidad. Una vez puestos en contacto con la misma, tras plantearle el objeto de la llamada, se le preguntaba si su empresa realizaba algún tipo de gestión de la calidad o no. Si la respuesta era negativa se le preguntaba por los motivos por los que no se hacía y por el tipo de producto que fabricaba y por el proceso productivo que utilizaba. Si era positiva, se solicitaba una entrevista personal para realizar la totalidad de la encuesta.

2º) Visita a la empresa y realización de la encuesta.

Se visitaron las empresas que declaraban realizar gestión de la calidad y se mostraban dispuestas a colaborar en el trabajo. Una vez en la empresa, se encuestaba a la persona que se nos había asignado a través de una serie de

cuestiones. Para ello se utilizaba un cuestionario abierto, en el cual se sugerían algunas respuestas a las preguntas pero se anotaban también aquellas respuestas que no estuvieran previamente establecidas.

Fecha de realización: Entre el 26 de enero de 1993 y el 2 de abril del mismo año.

BIBLIOGRAFIA

DEMING, W. EDWARDS (1989): **Calidad, productividad y competitividad. La salida de la crisis.** Ed. Díaz de Santos, Madrid, 1ª Edición.

DUNCAN, ACHESON J. (1990): **Control de calidad y estadística industrial.** Ed. Alfaomega, México, 1ª Edición.

HANSEN, BERTRAND L.; GHARE, PRABAKAR M. (1990): **Control de calidad. Teoría y aplicaciones.** Ed. Díaz de Santos, Madrid, 1ª Edición.

ISHIKAWA, KAORU (1986): **¿Qué es el control total de calidad? La modalidad japonesa.** Ed. Norma, Colombia, 1ª Edición.

JURAN, J.M.; GRZYNA, F.M. JR.; BINGHAM, R.S. JR. (1990): **Manual de control de la calidad.** Ed. Reverté, Barcelona, 2ª Edición.

KUME, HITOSHI (1991): **Herramientas estadísticas básicas para el mejoramiento de la calidad.** Ed. Norma, Colombia, 1ª Edición.

LABOUCHEIX, VINCENT, ED. (1992): **Tratado de la calidad total. (2 tomos).** Ed. Ciencias de la Dirección, Madrid, 1ª Edición.

PALOM IZQUIERDO, F.J. (1987): **Círculos de calidad. Teoría y práctica.** Ed. Marcombo, Barcelona, 1ª Edición.

RUFFNER, ESTHER R.; ETTKIN, LAWRENCE P. (1987): **"When a circle is not a circle"**. *Advanced Management Journal*, vol. 52, nº 2, págs. 9-15.

VANDEVILLE, PIERRE (1990): **Gestión y control de la calidad.** Ed. AENOR N.A., Madrid, 1ª Edición.

NOTAS

(1) HANSEN, BERTRAND L.; GHARE, PRABAKAR M. (1990): Control de calidad. Teoría y aplicaciones. Ed. Díaz de Santos, Madrid, 1ª Edición, pág. 396.

(2) Grupo de personas dentro de la organización que definen o ejecutan las tareas propias de la gestión de la calidad.

(3) En el manual de calidad se establezcan las normas y procedimientos a seguir por los miembros de la empresa. Debe realizarse según una sistemática establecida que cubra todas las acciones de calidad de la empresa. Se desarrolla por capítulos y, en cada uno de ellos, se establece el objetivo, alcance, procedimiento y documentos afectados, con lo que se cubre todo el campo de actuaciones.

(4) Normas de gestión de la calidad establecidas por la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR).

(5) La metodología seguida para recopilar la información se encuentra en el Anexo.

(6) Realizar algún tipo de control para comprobar y/o asegurar que los productos, ya sean propios o recibidos del exterior, se adecuan a los requerimientos o exigencias de la empresa o del cliente. Realizar alguna actividad concreta y formalizada, orientada a mejorar la calidad del producto y/o proceso con el objetivo de satisfacer mejor las necesidades de los clientes.

CARACTERIZACION DEL COMERCIANTE MINORISTA EN LA REGION DE MURCIA(*)

Francisco J. Sarabia y
Miguel Hernández

SUMARIO

El presente estudio aborda la figura del comerciante murciano a partir de su caracterización tanto desde una perspectiva cuantitativa (medida a través de su descripción en términos de formación, edad, etc.) como cualitativa. A lo largo del trabajo se realiza un análisis pormenorizado de aquellos elementos que configuran su situación actual y sus perspectivas de futuro. Se hace especial hincapié en la problemática percibida por los comerciantes, a partir de la que se definen tres grupos específicos de empresarios minoristas. Los resultados de la investigación son de interés en orden a adoptar medidas reguladoras y de fomento en y para el sector

1.- INTRODUCCION

La situación del comercio en España y, más específicamente, en Murcia ha levantado múltiples controversias tanto en el ámbito económico como en el social y político. Las cuestiones más debatidas se han centrado en su situación actual, derivada de una feroz competencia entre las diversas formas comerciales y su adaptación a los nuevos tiempos.

Un riguroso análisis del sector debe atender al estudio de sus características estructurales (Casares et al., 1987) que son: 1) dimensión, 2) asociacionismo e integración, 3) tecnología y equipamiento y 4) perfil del comerciante. Es manifiesto el interés

por las tres primeras, tanto por la cantidad de estudios e investigaciones como por su contenido. Así, en Murcia se han realizado trabajos sobre el comercio para sus distintas tipologías (Gris, Castaño y Pérez, 1987; Munuera et al, 1988 y 1991), para ciudades y zonas comerciales (Andrés, 1991; Gris et al, 1989; Munuera et al, 1989) o sobre la realidad del comercio a partir de la estructura económica del mismo (Andrés, 1987; Munuera, Flores y Hernández, 1993).

Sin embargo, la cuarta de las características estructurales planteadas, la del perfil del comerciante, se ha tratado de forma marginal (IRESCO, 1983) y pocos son los estudios dedicados a este aspecto. Más concretamente, llama la atención el hecho de que la actitud y expectativas del comerciante no se ha estudiado suficientemente. Tanto la primera como las segundas marcan su capacidad para adaptarse a las modificaciones que se produzcan en el sector y a la evolución de los compradores de nuestra Región. Este es, a nuestro juicio, un importante aspecto que debe tenerse en cuenta para conocer sus posibilidades de ajuste a la nueva realidad del comercio.

El comerciante es la figura clave para la dinamización del sector comercio. El conocimiento de sus características, perspectivas y problemática se muestra como fundamental para que cualquier descripción de la realidad comercial sea lo más completa posible. Por ello, su análisis no es un mero ejercicio académico sino un requisito básico e ineludible para que las acciones endógenas y exógenas al sector lleguen a buen puerto.

Las cámaras de comercio, confederaciones y organizaciones de empresarios, asociaciones de comerciantes u otras organizaciones públicas y privadas, tienen como funciones las de informar, orientar, asistir técnicamente, asesorar, motivar, formar y perfeccionar al comerciante. Incluso pueden actuar como grupo de presión para obtener ventajas específicas, o hacer valer su opinión (la del colectivo) frente a legisladores, ordenamientos comerciales urbanos y otras personas y situaciones que afecten directa o indirectamente a la situación del sector. Sin embargo, todo esto no servirá de mucho si no se conoce a su destinatario y no se programan para él. Es decir, de nada servirá diseñar actividades de formación, promover el asociacionismo, realizar estudios de mercado o informar de las novedades tecnológicas si el colectivo -o parte significativa del mismo- no está interesado, o no se utilizan los canales de información adecuados al perfil de estos empresarios, por poner sólo dos ejemplos.

Además, la actividad de las citadas instituciones no sólo debe ser adaptativa, sino también anticipativa. No basta con organizar (o reorganizar) los esfuerzos institucionales, sino que hay que orientar de forma activa dichos esfuerzos, tratando de crear y fomentar un comerciante que además de ser capaz de afrontar la realidad competitiva actual, sea capaz de evolucionar con la misma, erigiéndose él mismo en motor del cambio.

Por todo ello, este trabajo presenta una descripción del comerciante murciano, como aproximación a su perfil. Esta, se realiza a partir del estudio de cuatro aspectos muy concretos. El primero de ellos es el de su actual situación. Se analiza al comerciante en base a su edad, formación, dinamicidad comercial y otras variables relevantes, tanto desde un punto de vista general como por zonas geográficas. En segundo lugar, estudiamos su problemática actual, así como sus perspectivas a corto plazo. El tercer aspecto tratado es el análisis de la disponibilidad del comerciante para reaccionar frente a la evolución actual del comercio, estudiando qué le pide a la Administración y qué piensa hacer él mismo para adaptarse. Por último, una serie de comentarios resumen los principales hallazgos que pueden servir de orientación a todos aquellos interesados en la importante problemática del comerciante.

2.- METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

La metodología utilizada es la aplicada en la realización del "Estudio General sobre el Comercio y el Comprador en la Región de Murcia"(1). El universo poblacional, extraído del Censo de Locales (INE, 1992), estuvo compuesto por 14.861 establecimientos que se detallan en el Cuadro 1.

Cuadro 1
CENSO DE ESTABLECIMIENTOS MINORISTAS

GRUPO	DESCRIPCION DEL TIPO DE ESTABLECIMIENTO	NUMERO
501	Venta vehículos motor.	332
503	Venta repuestos y accesorios para vehículos a motor.	250
521	Establecimientos no especializados.	809
522	Alimentos, bebidas y tabaco.	4.992
523	Artículos médicos, cosméticos y tocador.	681
524	Artículos nuevos en tiendas especializados.	7.778
525	Objetos de segunda mano.	19
Total de establecimientos		14.861
% sobre total de comercios minoristas		86,7

FUENTE: INE, 1992.

El método de encuesta fue personal con ruta aleatoria y el trabajo de campo se realizó entre octubre de 1992 y enero de 1993. Para la elección de las zonas de muestreo partimos del hecho de que la población de comerciantes de la Región de Murcia puede agruparse por zonas geográficas. Para determinar los municipios pertenecientes a cada zona se recopiló información sobre diversas variables económicas, poblaciones, culturales y de servicios, a las que se les aplicó un análisis cluster. Dicho análisis los agrupó en cinco zonas geográficas, que se han utilizado como conglomerados geográficos del muestreo. Una vez encontrados los municipios pertenecientes a cada zona con atributos homogéneos (ver Cuadro 2), se escogieron para cada una de ellas los más representativos, que fueron elegidos para realizar el trabajo de campo, y que aparecen destacados en negrita en dicho cuadro.

El tamaño muestral final tomado fue de 482 cuestionarios para un índice de confianza del 95'45% ($k=2$), $p=q=50$ y un error de muestreo del $\pm 4'47\%$. A partir de este valor muestral se trabajó para determinar las submuestras por municipios (Cuadro 3). La determinación del tamaño muestral se hizo proporcional a su población. Para localizar a los comerciantes que respondieron la encuesta, se diseñó un sistema de rutas aleatorias.

A los comerciantes se les administró una encuesta personal en el domicilio social de su comercio, entrevistándose al gerente o responsable directo. Como el sistema de elección aleatoria no aseguraba proporcionalidad en los diferentes tipos de establecimientos, el trabajo de campo se realizó utilizándose cuotas por tipos de establecimientos (tienda tradicional, supermercados, tiendas especializadas, etc.).

Cuadro 2
MUNICIPIOS INTEGRADOS EN LAS ZONAS QUE DIVIDEN LA REGION DE MURCIA

ZONA 1 (Altiplano y Vega Media)	ZONA 2 (Entorno de Cartagena)	ZONA 3 (Valle del Guadalentín)	ZONA 4 (Entorno de Murcia)	ZONA 5 (Noroeste)
Jumilla	Cartagena	Aguilas	Alcantarilla	Bullas
Yecla	Fuente Alamo	Aledo	Beniel	Caravaca de la C.
Abanilla	La Unión	Alhama de M.	Molina de S.	Calasparra
Abarán	Los Alcázares	Librilla	Murcia	Cehegín
Albudeite	San Javier	Lorca	Santomera	Moratalla
Alguazas	San Pedro del P.	Mazarrón	Torres de C.	Mula
Archena	Torre Pacheco	Puerto L.		Pliego
Blanca		Totana		
Campos del Rio				
Ceutí				
Cieza				
Fortuna				
Lorquí				
Ojós				
Ricote				
Ulea				
Villanueva				

Cuadro 3
ENCUESTAS A COMERCIANTES POR ZONAS Y MUNICIPIOS

Municipios y zonas	Total y %	Municipios y zonas	Total y %
Zona 1:	56	Zona 2:	135
Altiplano y Vega Media	11,6%	Entorno de Cartagena	28,0%
Blanca	4	San Pedro del Pinatar	3
Archena	7	San Javier	3
Cieza	18	Torre Pacheco	9
Jumilla	12	La Unión	3
Yecla	15	Cartagena	117
Zona 3:	62	Zona 4:	201
Valle del Guadalentín	12,9%	Entorno de Murcia capital	41,7%
Totana	11	Murcia	169
Mazarrón	7	Molina de Segura	18
Lorca	36	Alcantarilla	14
Alhama de Murcia	8		
Zona 5:	28		
Noroeste	5,8%	Total de comerciantes encuestados	482
Mula	8		
Caravaca	12		
Cehegín	8		

3.- SITUACION ACTUAL DEL COMERCIANTE MURCIANO

El comerciante murciano presenta una *edad media* de 41'2 años, con pocas variaciones según la zona de muestreo objeto de estudio. Así, la diferencia más grande se da entre la Zona 4 (entorno de Murcia capital), que es la que presenta al comerciante más joven (39'9 años), y la Zona 1 (Altiplano y Vega Media), donde la media sube hasta los 43'3 años. Las diferencias sí que son significativas si diferenciamos a los comerciantes según hayan adoptado o no forma societaria para su negocio. En el primer caso, la media de edad es de 37'2 y en el segundo caso, la media se sitúa en 42'2 años.

Respecto del nivel de estudios que posee el comerciante, como indicador de su *formación*, se observa un bajo nivel de estudios, como lo demuestra el hecho de que más de la mitad de ellos (58'7%) sólo posee hasta estudios primarios (ver Cuadro 4). Si el nivel de estudios se pone en relación con la edad se observa que el 70'6% de los comerciantes sin estudios tiene edades superiores a los 46 años. Por el contrario, para los estudios medios (bachillerato, COU y formación profesional) y universitario, la mayoría de los comerciantes tiene edades inferiores a los 38 años. Se ve con claridad que a medida que avanzamos en edad, el porcentaje de comerciantes con estudios universitarios desciende desde un tercio hasta casi la décima parte.

Cuadro 4
DISTRIBUCION POR EDADES Y NIVEL DE ESTUDIOS DEL COMERCIANTE (%)

Nivel de estudios	% por nivel de estudios	Intervalos de edades					% total
		<30	31-37	38-45	46-55	>55	
Sin estudios	10,8	2,0	3,9	23,5	35,3	35,3	100
Primarios	47,9	22,9	13,5	16,9	26,9	19,8	100
Medios	31,3	36,2	24,2	24,1	8,1	7,4	100
Universitarios	10,2	32,7	22,4	22,4	12,3	10,2	100

La existencia de dos tipologías diferenciadas de comerciantes en cuanto a la relación edad-estudios queda demostrada a partir de los análisis estadísticos realizados. Es decir, nos hemos encontrado con un primer grupo de comerciantes maduros casi sin estudios y un segundo grupo, más joven con estudios medios y superiores. Posteriormente detallaremos algunas de las implicaciones de éstas y otras diferencias.

En cuanto al nivel de estudios según la zona geográfica en donde se encuentran los comerciantes (Cuadro 5), los niveles más bajos de formación se alcanzan en el Altiplano y Vega Media (Zona 1) con un 17'9%, mientras que los niveles más altos se dan Cartagena y su entorno (Zona 2) y Murcia capital y su zona (Zona 4), ambas con un 13'4%. Las diferencias observadas se muestran como altamente significativas. En definitiva, atendiendo al total de niveles de formación se observa como las zonas 1, 3 (Valle del Guadalentín) y 5 (Noroeste) son las que presentan los menores niveles formativos, mientras que las zonas 2 y 4, nos muestran un comerciante más formado.

que han optado por la sociedad (personalidad jurídica) como forma del negocio. Estos últimos presentan el mayor porcentaje de gerentes con estudios universitarios (16'0%). Así mismo, las diferencias encontradas entre los distintos grupos han resultado muy significativas. Este hecho viene explicado porque mayores niveles de formación implican un mayor conocimiento de las ventajas de adoptar la gestión del negocio bajo forma societaria frente a la gestión personalizada o no societaria.

Para medir el *grado de dinamismo* (tercera variable que configura la descripción del comerciante) nos hemos basado en las reformas emprendidas en el establecimiento dentro de los dos últimos años. Tan sólo el 30'3% de los comerciantes (véase el Cuadro 7) han afirmado haber realizado reformas o mejoras en su establecimiento comercial. Estas se han efectuado fundamentalmente dentro del establecimiento (80'7%), y han consistido en la reforma del interior, mejora del equipamiento comercial (cajas, scanner, frigoríficos, etc) y la inversión en nuevo mobiliario. Por contra, sólo el 13'1% de los comerciantes que emprendieron reformas,

Cuadro 5
NIVEL DE ESTUDIOS DE LOS COMERCIANTES POR ZONAS GEOGRAFICAS

Nivel de formación		Zona I	Zona II	Zona III	Zona IV	Zona V	%sobre total
Sin estudios	nº de comerciantes	10,0	19,0	5,0	13,0	4,0	10,8
	% por columnas	17,9	14,2	8,1	6,5	14,3	
Primarios	nº de comerciantes	26,0	61,0	33,0	92,0	19,0	47,9
	% por columnas	46,4	45,5	53,2	45,8	67,9	
Secundarios	nº de comerciantes	18,0	36,0	23,0	69,0	4,0	31,1
	% por columnas	32,1	26,9	37,1	34,3	14,3	
Estudios Universitarios	nº de comerciantes	2,0	18,0	1,0	27,0	1,0	10,2
	% por columnas	3,6	13,4	1,6	13,4	3,5	

La caracterización de la formación según el tipo de propiedad del negocio (Cuadro 6), muestra que los comerciantes que actúan como personas físicas poseen un menor nivel de estudios que aquellos

incrementaron la superficie de venta. Las reformas externas (fachada, escaparates, luminosos, etc.) se realizaron por poco más de la cuarta parte de los que emprendieron alguna reforma (29'7%).

Cuadro 6
NIVEL DE ESTUDIOS DE LOS COMERCIANTES POR TIPO DE PROPIEDAD

Nivel de formación		Individual	Sociedad	%sobre total
Sin estudios	nº de comerciantes	49,0	1,0	10,8
	% por columnas	12,2	1,3	
Primarios	nº de comerciantes	198,0	32,0	47,9
	% por columnas	49,1	42,7	
Secundarios	nº de comerciantes	119,0	30,0	31,1
	% por columnas	29,5	40,0	
Estudios Universitarios	nº de comerciantes	37,0	12,0	10,2
	% por columnas	9,2	16,0	

Cuadro 7
REALIZACION DE REFORMAS SEGUN LA EDAD, TIPO DE PROPIEDAD DEL NEGOCIO Y FORMACION

Para intervalos de edad		<30	31-37	38-45	46-55	>55	% sobre total
No realizadas	nº de comerciantes	70,0	56,0	65,0	79,0	64,0	69,7
	% por columnas	56,9	70,0	66,3	80,6	80,0	
Si realizadas	nº de comerciantes	53,0	24,0	33,0	19,0	16,0	30,3
	% por columnas	43,1	30,0	33,7	19,4	20,0	

Según tipo de propiedad		Persona física	Sociedad	% sobre total
No realizadas	nº de comerciantes	297,0	35,0	69,7
	% por columnas	73,7	46,7	
Si realizadas	nº de comerciantes	106,0	40,0	30,3
	% por columnas	26,3	53,3	

Según el nivel de formación		Sin estudios	Primarios	Medios Superiores	% sobre total	
No realizadas	nº de comerciantes	42,0	166,0	96,0	30,0	69,7
	% por columnas	82,4	72,2	64,0	61,2	
Si realizadas	nº de comerciantes	9,0	64,0	54,0	19,0	30,3
	% por columnas	17,6	27,8	36,0	38,8	

En cuanto a la financiación de dichas reformas, en el 65'9% de los casos se ha realizado por autofinanciación (dinero propio ahorrado por los comerciantes).

Toman importancia, asimismo, los préstamos en bancos y/o cajas de ahorros, formalizados por el 28'3%, mientras que en un plano marginal queda el leasing, tan sólo

adoptado por el 5'1% de los comerciantes que llevaron a cabo alguna reforma.

En el cuadro 7 puede comprobarse que la realización de reformas es mucho más destacada entre el grupo de edad más joven y entre los comerciantes que han adoptado una personalidad jurídica (sociedad mercantil) para su negocio. Con respecto a la edad, aquellos que poseen menos de 45 años son más propensos a plantear mejoras que los que superan dicha edad.

Los comerciantes con un bajo nivel de estudios son los más reacios a realizar algún tipo de reforma en su negocio en los últimos 2 años (17'6%). Puede comprobarse como a medida que se incrementa la formación, también se incrementa el porcentaje de comerciantes que realizan reformas, alcanzándose para los comerciantes con formación superior un porcentaje del 38'8, poco más del doble que el primero.

No hay diferencias importantes respecto de la antigüedad en el negocio para ningún nivel formativo. Por el contrario, si es significativa la diferencia cuando se considera el tipo de propiedad. La antigüedad media de las fórmulas societarias es de 11'4 años, mientras que la correspondiente al comerciante individual (no societario) se incrementa 5'2 años quedando en 16'3.

La descripción presentada, siendo válida como punto de partida, no nos ofrece ninguna información sobre cuáles son los problemas que perciben los comerciantes, así como las expectativas que tienen a medio plazo. Consideramos muy importante el estudio de ambos aspectos puesto que son los que empiezan a marcar la situación real y actual de muchos comerciantes, pasando a continuación a su estudio.

4.- PROBLEMATICA Y EXPECTATIVAS.

La actitud y predisposición del comerciante hacia su negocio viene determinada, en gran medida, por la situación externa a aquél. De hecho, la

situación del entorno económico (crisis, nuevas formas comerciales emergentes), social (cambio en los gustos de los consumidores, modificación de los hábitos de compra) y político (falta o exceso de regulación del sector) hace que la actitud del comerciante, así como sus perspectivas a medio plazo, dependan en buena medida de cómo le afecten dichos factores del entorno.

Para analizar la problemática actual del comerciante y elaborar una tipología más cercana a su actitud, se les preguntó por el grado en que le afectaba a su negocio los siguientes problemas:

- 1.- Existencia de demasiados establecimientos para la actual clientela.
- 2.- La agresividad comercial de las grandes superficies (Hipermercados).
- 3.- La ausencia de reglamentación específica (Ley del Comercio)(2).
- 4.- La falta de acuerdo en el sector (horarios, fechas de rebajas, etc.).
- 5.- La falta de formación específica en los comerciantes.
- 6.- El bajo grado de asociacionismo que presenta el sector comercio.
- 7.- La excesiva presión fiscal.
- 8.- La existencia de dificultades para obtener recursos con los que modernizar el establecimiento.
- 9.- La presión de los proveedores.
- 10.- El precio del suelo.
- 11.- El empobrecimiento de la clientela.
- 12.- La implantación del Impuesto de Actividades Económicas.
- 13.- La falta de liquidez (pago a proveedores, etc.).

La aplicación de un análisis factorial por componentes principales a la información contenida en las 13 variables originales, ha permitido reducirlas a seis factores (Cuadro 8), que explican el 69% de la varianza total de los datos. De forma resumida, la explicación de cada uno es:

* En el factor 1, las variables que más saturan hacen que podamos

interpretarlo bajo el prisma de las *dificultades derivadas del canal* de distribución. En efecto, los problemas para obtener recursos están relacionadas con las presiones de los proveedores, así como con las dificultades de pago a los mismos, traducidas en una falta de liquidez.

* El factor 2 se refiere al *desorden competitivo* existente, que viene explicado por la ausencia de una ley sobre el comercio minorista, por la falta de acuerdo en el sector y por la agresividad de las grandes superficies. La consecuencia inmediata es que los pequeños comerciantes perciben un daño importante a su libertad y futuro, derivado de las agresivas políticas comerciales impuestas

por las grandes superficies al amparo de un vacío legal y de la gran dimensión de sus negocios.

* El factor 3 se refiere, de forma exclusiva, a la *presión fiscal* que soporta el comerciante. En concreto, la carga factorial de la variable relativa a la importancia del Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) es levemente superior a la que presenta la variable "presión fiscal", lo que da a entender que el comerciante los diferencia, aún perteneciendo ambos al ámbito fiscal.

* El factor 4 está explicado por las variables relativas a la escasa formación del comerciante y a su bajo grado de

Cuadro 8
ANÁLISIS FACTORIAL DE LA PROBLEMÁTICA OBSERVADA POR EL COMERCIANTE

Factor	% de varianza explicativa	Variables	Carga factorial
Factor 1	24,9	* Dificultades para obtener recursos con los que modernizar la tienda	0,50784
		* La presión de los proveedores	0,85096
		* Dificultades de pago a proveedores, falta de liquidez	0,84226
Factor 2	10,8	* La agresividad de las grandes superficies	0,52937
		* Ausencia de ley de comercio	0,82904
		* Falta de acuerdo en el sector (horarios, fechas de rebajas...)	
Factor 3	10,1	* Excesiva presión fiscal	0,80014
		* Impuesto de actividades económicas	0,81228
Factor 4	8,4	* Falta de formación de los comerciantes	0,78771
		* Bajo asociacionismo en el sector	0,76089
Factor 5	7,6	* Empobrecimiento de la clientela	0,81575
Factor 6	7,2	* Demasiados establecimientos para la clientela existente	0,75527
		* La agresividad de las grandes superficies	0,58576

Indices de bondad del análisis factorial:

- * Coeficiente KMO=0,75
- * Varianza explicada=69%
- * Prueba de esfericidad de Bartlett=0,00000 (significat.)
- * 48% de los residuales mayores que 0,05

asociacionismo. La explicación de este factor sería la de *inadaptación a las nuevas tendencias* de la distribución, que vienen dadas por la percepción del comerciante sobre las necesidades más importantes que tienen para seguir en el negocio de forma sólida, en un entorno muy dinámico.

* El factor 5 es unidimensional, por el hecho de que viene configurado por la variable de *empobrecimiento de la clientela*, que presenta una alta carga factorial. En definitiva marca los problemas de los comerciantes para adaptarse a la menor alegría en el gasto por parte de los compradores. En muchos casos, la actual recesión económica, ha implicado una disminución del presupuesto familiar y el consiguiente empobrecimiento de la clientela, que debe asignar mucho más rígidamente su renta.

* El factor 6 agrupa las variables relativas al exceso de oferta y a la agresividad comercial de los grandes minoristas, y que hemos denominado *saturación de la oferta*. Puede observarse que el problema del exceso de oferta (demasiados establecimientos) presenta una carga factorial bastante mayor que el relativo a la agresividad de las grandes superficies.

independiente. Sin embargo, la variable relativa al *precio del suelo* no se ha mencionado. La causa hay que buscarla en su bajo poder explicativo, no correlacionándose claramente con ninguno de los factores descritos.

Con el fin de reconocer si existen grupos de comerciantes en base a su percepción de los problemas que acucian al sector, se llevó a cabo un análisis multivariable de grupos (cluster), cuyos resultados se tradujeron en la detección de tres grupos con parecida problemática. Este análisis, permite realizar un estudio de sus características, tanto bajo las expectativas que tienen como otras variables descriptivas. El Cuadro 9 muestra la valoración que cada grupo le da a los distintos factores anteriormente descritos.

Así, se observa que el primer grupo, compuesto por 255 comerciantes de la muestra (59'1%), no presenta valoraciones muy significativas. Se podría calificar como un grupo *afectado por el entorno*, pues la valoración dada a los problemas procedentes del desorden competitivo que ellos perciben es mucho mayor que para el resto de grupos y, por el contrario, no otorgan gran importancia a su inadaptación a la actual competencia surgida de las fórmulas comerciales emergentes.

El segundo grupo es muy

Cuadro 9
VALORACION DE LOS FACTORES ENCONTRADOS PARA LOS GRUPOS DE COMERCIANENTES

Factor (denominación)	Grupo (tamaño)		
	1 (255)	2 (23)	3 (153)
Factor 1 (dificultades derivadas del canal)	0,036	-0,354	-0,006
Factor 2 (desorden competitivo)	0,401	0,088	-0,681
Factor 3 (presión fiscal)	0,113	-2,919	0,251
Factor 4 (inadaptación a las nuevas tendencias)	-0,270	0,306	0,403
Factor 5 (empobrecimiento de la cliente)	0,127	-0,004	-0,211
Factor 6 (saturación de la oferta)	0,388	-0,154	-0,623
Significación del ANOVA	0,000	0,000	0,000

De las trece variables originales, doce de ellas quedan englobadas en algún factor o lo conforman de forma

minoritario, pues está compuesto por el 5,4% del total de comerciantes. Sus integrantes conceden una baja importancia a las dificultades que provienen del canal

(presión de los proveedores y falta de liquidez) y, principalmente, a la presión fiscal soportada. No otorgan especial importancia a ninguno de los factores considerados, aunque para ellos, el problema derivado de la inadaptación a las nuevas fórmulas comerciales es el que presenta una mayor importancia. Por ello, hemos denominado al grupo como grupo *mejor situado*.

El tercer grupo, integrado por el 35'5% de los comerciantes, muestra una alta valoración a los problemas derivados de su inadaptación a las nuevas formas comerciales, y baja valoración a las consecuencias del desorden competitivo existente y del exceso de establecimientos para la actual clientela. Sin embargo, parece bastante concienciado de la problemática que representa no adaptarse a las nuevas tendencias de la distribución, dada por su alta valoración en el factor 4. La configuración de las distintas valoraciones

diferencias en cuanto a las expectativas de los comerciantes en función del grupo al que se adscriben (Cuadro 10). Así, el 80'79% de los integrantes del tercer grupo (poco afectados) tienen como perspectiva la de mejorar su negocio (ya por la vía de la ampliación, ya por la de apertura de nuevas tiendas). Un 11'26% tiene como perspectiva la de abandonar el negocio. Este porcentaje sube al 13'04% en el segundo grupo (mejor situados), aunque la proporción de comerciantes que desean mejorar es casi dos puntos superior a la establecida en el tercer grupo, con un 82'6%. Finalmente, para el primer grupo (afectados por el entorno), la proporción de comerciantes que desean consolidar su situación dobla a la existente en los dos grupos anteriores y queda en un 19'52%. La perspectiva de mejorar sigue siendo prioritaria, pero la proporción desciende de forma ostensible, quedando en un 71'71%.

Cuadro 10
EXPECTATIVAS DE LOS COMERCIANTES DE CADA GRUPO SEGUN SU PROBLEMÁTICA

Expectativas		Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	% sobre el total
Mejorar	nº de comerciantes	180	19	122	75,53
	% por columnas	71,71	82,61	80,79	
Consolidar	nº de comerciantes	49	1	12	14,59
	% por columnas	19,52	4,35	7,95	
Abandonar	nº de comerciantes	22	3	17	9,88
	% por columnas	8,77	13,04	11,26	

es bastante opuesta a la del primer grupo, y hace que definamos a este tercer grupo como *poco afectado* por la competencia actual, estando muy sensibilizado por el bajo grado de asociacionismo y nivel de formación del sector.

La bondad de las agrupaciones realizadas, para las distintas problemáticas percibidas por cada grupo, observada a partir de un análisis discriminante, es muy alta, siendo la proporción de individuos correctamente clasificados del 81'1%.

Por otra parte, hemos encontrado

5.- CONFIGURACION DE LOS GRUPOS DE COMERCIANTES.

El estudio que hasta el momento hemos realizado se basa en la problemática percibida y en las expectativas del negocio. Sin embargo, hay otras variables que permiten una descripción más ajustada del comerciante. El Cuadro 11 expone la situación de cada grupo para las variables relativas a la problemática media percibida, el nivel de formación, el tipo de propiedad,

Cuadro 11
CARACTERISTICAS BASICAS DE LOS GRUPOS DE COMERCIANTES

Variables	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Significación
Problemática media percibida				0,000
- baja	0,0%	13,0%	4,6%	
- media	9,4%	43,5%	29,4%	
- alta	60,0%	43,5%	51,0%	
- muy alta	30,6%	0,0%	15,0%	
Formación (estudios)				0,003
- sin estudios	12,5%	13,0%	6,6%	
- primarios	52,5%	56,5%	40,1%	
- medios	28,6%	13,0%	40,1%	
- superiores	6,3%	17,4%	13,2%	
Tipo de propiedad				0,036
- societaria	12,7%	30,4%	19,0%	
- no societaria	87,3%	69,6%	81,0%	
Medidas desde la Administración (rango de respuestas 0-2)				
- ninguna	0,09	0,26	0,31	0,001
- regular horarios	1,25	1,26	1,02	0,050
- regular precios	0,52	0,39	0,35	0,076
- aumentar la formación	0,08	0,17	0,16	0,078
Medidas por el comerciante (rango de respuestas 0-3)				
- ninguna	0,71	0,96	0,98	0,131
- especializarse	0,81	0,18	0,75	0,082
- aumentar calidad	0,46	0,82	0,43	0,199

las medidas que se demandan a la Administración, así como las que parecen estar dispuestos a acometer en el futuro los propios comerciantes.

La percepción de los comerciantes sobre su problemática, dio lugar a una clasificación según su valoración total, que se dividió en cuatro intervalos (baja, media, alta o muy alta). Destacan el Grupo 1 (que agrupa a los comerciantes más afectados por el entorno) y el Grupo 3 (comerciantes poco afectados por la actual concurrencia) al presentar altas valoraciones en la percepción y afectación de los problemas del sector. Por el contrario, en el Grupo 2 (comerciantes mejor situados) un porcentaje importante (56'5) presenta una baja o media

problemática.

A pesar de que existen niveles de formación significativamente diferenciados, no hay una tendencia clara para cada grupo de comerciantes según su problemática percibida. Así, el Grupo 1 (afectados por el entorno) posee un alto porcentaje de comerciantes con formación primaria y bajo con estudios superiores. Dicho grupo queda finalmente caracterizado por una baja tendencia a usar formas societarias. Son partidarios de que las Administraciones se impliquen en sus problemas de competitividad (0'09 para la variable 'ninguna en especial'), y aquellos que reclaman medidas, se centran en la regulación de horarios y de precios. Este

grupo es el más motivado de los tres para emprender acciones de mejora (0'71 para la variable 'ninguna en especial'), principalmente por la vía de la especialización.

En el segundo grupo (comerciantes mejor situados) destaca la alta incidencia de la formación superior (17'4%) y un elevado índice relativo en la utilización de las formas societarias (30'4%). Al contrario que el primer grupo, opina que la Administración debería involucrarse menos y si lo hiciese, que sea por la vía de regular los horarios de apertura y cierre. Es poco propenso a plantear por su cuenta medidas para

de las principales demandas que realizan a la Administración y las medidas que parecen dispuestos a adoptar para mejorar su situación competitiva. Sin embargo, desde una perspectiva más operativa, el planteamiento de acciones por parte de los organismos involucrados en el sector comercio, requiere un previo conocimiento del comerciante desde una perspectiva geográfica.

A partir del comportamiento de los comerciantes, de su situación y de su actitud hacia la realidad empresarial, hemos realizado un análisis para las cinco zonas en las que hemos dividido la Región de

Cuadro 12

DIFERENCIAS SIGNIFICATIVAS ENTRE ZONAS POR VARIABLES (significativas al 0,05)

Zonas	Altiplano y Vega Media	Entorno de Cartagena	VALle del Guadalentín	Entorno de Murcia
Entorno de Cartagena	menos problemática			
Valle del Guadalentín	menos problemática			
Entorno de Murcia	menos problemática menos formación menos sociedades	menos sociedades		
Noroeste	más problemática		más problemática	más problemática más formación más sociedades

mejorar su competitividad, aunque lo haría ofreciendo productos de mayor calidad.

El tercer grupo (comerciantes poco afectados) presenta el mayor porcentaje de miembros con estudios medios y superiores (53'3%). En cuanto al tipo de propiedad utilizada en el negocio presenta un reparto muy parecido al del Grupo 1 y es el menos interesado de los tres en la actuación de la Administración, así como el menos inclinado a actuar por su cuenta.

Hasta el momento, hemos llevado a cabo una descripción del comerciante a partir de aspectos básicos como la edad, nivel de formación, forma jurídica adoptada, problemática percibida o expectativas más importantes. También hemos visto algunas

Murcia. Existen diferencias significativas entre las distintas zonas para la problemática media percibida, para la adopción de formas societarias y para los niveles de formación.

El Cuadro 12 muestra dónde se encuentran las diferencias más importantes. En cada celdilla se indican las variables para las que se producen diferencias importantes entre las zonas, debiéndose leer por columnas. Así, la Zona del entorno de Murcia capital respecto de la Zona del Noroeste presenta una mayor problemática media, mayores niveles de formación y mayor tendencia hacia las formas societarias del negocio. En el Altiplano y Vega Media se da una menor problemática

que en el Entorno de Cartagena, Valle del Guadalentín y Entorno de Murcia.

En resumen, el comerciante murciano presenta una situación heterogénea que invalida el intento de su simple descripción. En términos generales puede afirmarse que hay dos aproximaciones iniciales. La primera mostraría a un comerciante joven (edad inferior a los 38 años), con un nivel formativo medio y superior, ubicado preferentemente en la Zona 2 (entorno de Cartagena) y en la Zona 4 (entorno de Murcia capital). Tiene tendencia a regentar su negocio bajo formas societarias e introducir mejoras.

La segunda aproximación descubre a un comerciante con edad superior a los 38 años, con un bajo nivel de estudios/formación, situado en las zonas más periféricas de Murcia capital y Cartagena, como puede ser la zona 1 (Blanca, Archena, Cieza, Jumilla y Yecla) y con tendencia a regentar sin fórmula societaria su negocio. Su tendencia a realizar reformas y mejoras es bastante baja.

6.- COMENTARIOS FINALES.

En el estudio aquí presentado hemos tratado de realizar una descripción del comerciante murciano, tanto en referencia a aspectos objetivos como puede ser la edad o nivel de formación, como, sobre todo a otros más subjetivos referidos a la problemática general que perciben así como sus expectativas a medio plazo. Quizás es esta última la aportación más importante de este trabajo, destacándose, frente a otros de corte más estructural y economicista, como un estudio que trata de indagar en los aspectos más cualitativos del comerciante que son, en buena parte los que determinan tanto su situación competitiva actual como su capacidad para competir en el futuro.

Es tradicional aludir a la gran heterogeneidad de situaciones en que se encuentra el comercio para justificar la

ausencia de fórmulas generales de solución del mismo. Se ha contrastado dicha heterogeneidad, pero hemos tratado de descubrir en qué medida existen grupos de comercios en una situación parecida. El objetivo de dicha agrupación no puede ser otro que el de dar pistas para que el tratamiento diferenciado de cada problemática sea lo más efectivo posible.

De esta forma en el trabajo hemos encontrado tres grupos de comerciantes en función de cuáles son los problemas que más les afectan así como hemos observado, también, cuáles son las diferencias más importantes en cuanto a la situación y comportamiento de los comerciantes según la zona de la Región donde están ubicados. La información aquí aportada debe servir para que las instituciones involucradas en los temas del comercio en la Región puedan empezar a acometer las medidas de actuación necesarias para la adaptación del comerciante a las nuevas tendencias de la distribución.

El estudio realizado es una aproximación al perfil del comerciante. Sin embargo, la información utilizada no es exhaustiva y el muestreo, aunque representativo del total, no lo es de cada tipología del comercio. Como el conocimiento del comerciante es uno de los pilares básicos de la actual y futura estructura del comercio minorista, creemos fundamental la realización de estudios más exhaustivos que permitan definir con mayor precisión a nuestro comerciante; en aquéllos, las instituciones murcianas deberán jugar un claro papel de soporte, e involucrarse decididamente en la búsqueda activa de soluciones y de apoyo a nuestros empresarios minoristas.

Francisco J. Sarabia y Miguel Hernández, son profesores del Área de Comercialización e Investigación de Mercados, del Departamento de Economía de la Empresa de la Universidad de Murcia

() Los autores agradecemos a José Luis Munuera, Enrique Flores y Narciso Arcas los comentarios y sugerencias al borrador del presente trabajo.*

7.- BIBLIOGRAFIA

Andrés, J.L. (1987), *Informe sobre la estructura del comercio en Murcia*, Ed. Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación. Murcia.

Andrés, J.L. (1991), *Imágenes del espacio urbano y prácticas comerciales en la ciudad de Murcia*, Ed. Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación. Murcia.

Casares, J. (comp.); Briz, J.; Rebollo, A. y Muñoz, P. (1987), *La economía de la distribución comercial*. Ed. Ariel Economía. Barcelona

Gris, J.; Castaño, R. y Pérez, E. (1987), "Problemas de la tienda tradicional ante los grandes establecimientos", *Esta Región*, nº 13, Diciembre.

Gris, J. et al. (1989), *El Comercio en el Casco Antiguo de Lorca*, Ed. Dirección General de Comercio y Artesanía. Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.

Instituto Nacional de Estadística (1992), *Censo de Locales 1990*. Autor. Madrid. Tomo III

IRESO (1983), *Características estructurales del comercio en España*. Colección de Estudios. Núm.19. Autor. Madrid.

Munuera, J.L.; González-Amor, M.C.; Meroño, P.; Moral, M.D.; Nieto, A. y Nieto, P. (1988), "Estudio situacional del comercio minorista de Cartagena ante la implantación de un hipermercado". *Distribución Actualidad*, nº 154, octubre, pp.141-158.

Munuera, J.L.; Cantero, G.; Gallego, F.; Hellín, J.; Hernández, M. y Meroño, J. (1991), "Problemática y situación actual de las plazas de abastos", *Distribución Actualidad*, nº 187, octubre, pp. 83-107.

Munuera, J.L.; Díaz, J.A.; García, N.; García, G.; Nicol-s, J.A. y Peñaranda, A. (1989), "Estudio sobre el comercio de Molina de Segura", Edita Dirección General de Comercio y Artesanía. Murcia.

Munuera, J.L.; Flores, E. y Hernández, M. (1993), *La distribución comercial en Murcia*. En José Colino (ed.) "Estructura Económica de la Región de Murcia" Ed. Civitas. Madrid. pp.467-494.

NOTAS

1. Estudio dirigido por el Dr. José Luis Munuera y realizado por los profesores de la Universidad de Murcia, Enrique Flores, Miguel Hernández, Salvador Ruiz y Dr. Francisco José Sarabia. El estudio fue subvencionado por la Asamblea Regional de Murcia, Consejo de Cámaras de Comercio de Murcia, Dirección General de Comercio y Artesanía e Instituto de Fomento de la Región de Murcia. Los autores agradecen a las instituciones su buena disposición para explotar los datos.

2. En el momento de realizar el trabajo de campo, todavía estaba en discusión el contenido de la futura Ley del Comercio.

INTEGRACION DE MURCIA CON EL RESTO DE COMUNIDADES AUTONOMAS DEL ESTADO ESPAÑOL. UN ANALISIS BASADO EN LA CORRELACION DE PRECIOS(*)

Juan Cristóbal Campoy
Miñarro

1. INTRODUCCION

Uno de los costes que se señala de la futura Unión Económica y Monetaria es que cuando un país se integra en ella está renunciando a un instrumento de política económica como es el tipo de cambio nominal que permite, dependiendo del grado de apertura del país y de indiciación salarial, ajustar las variaciones del tipo de cambio real, bien debido a shocks diferentes entre países o bien ante efectos distintos en los niveles de precios para el mismo shock en los distintos países. La falta de este instrumento conlleva, ante estas perturbaciones, efectuar ajustes reales por vía salarial, nivel de desempleo o migración.

Es por ello que aquellos que defienden la consecución de la Unión Económica y Monetaria intenten demostrar que los futuros países integrantes no están sujetos a distintas perturbaciones entre países y por lo tanto no es necesario utilizar el tipo de cambio para ajustar las diferentes economías. La cuestión crucial para determinar qué países forman un área monetaria óptima(1) es qué grado de integración deben de tener estos países para formar parte de ella.

Parece relevante, dentro de este contexto, estudiar cual es el nivel de integración dentro de una misma unidad política, económica y monetaria. En general, se consideran mercados integrados aquellos en los que los cambios de los precios de unos actúan como generadores o consecuencias de los cambios en los precios

de los otros. El concepto de integración de mercados se relaciona, fundamentalmente, con la amplitud del período de tiempo requerido para que se alcance el equilibrio y con la magnitud relativa del cambio del precio en cada uno de los mercados(2).

La dispersión de las tasas de inflación entre áreas dentro de un mismo país(3) nos indica que incluso dentro de éste, existen diferencias en las variaciones de los índices de precios señalando que dichos mercados no están perfectamente integrados. Esta realidad implica que no debemos de exigir un grado de integración mayor entre países que el que existe dentro de una nación, para que éstos adopten un única moneda.

El objetivo del presente artículo consiste en plasmar el grado de integración de una circunscripción política, como es una Comunidad Autónoma, con el resto de circunscripciones políticas de una misma nación. En concreto, vamos a analizar la integración de la Comunidad Autónoma de Murcia con el resto de CCAA a través de la paridad del poder adquisitivo (PPA), relación ampliamente contrastada a nivel internacional(4), y que hemos utilizado en un contexto nacional, siguiendo una metodología que nos permite observar el grado de integración dinámica a medida que transcurre el tiempo.

La organización de este trabajo es como sigue: la Sección II describe brevemente el fundamento teórico de la PPA, relación que nos va a servir como un indicador de integración espacial, la Sección

III describe la metodología empleada para contrastar la convergencia dinámica hacia la paridad, en la Sección IV realizamos nuestro estudio empírico, indicando las conclusiones principales. Finalmente, en un anexo, recogemos los cuadros obtenidos en el estudio empírico.

2. FUNDAMENTO TEORICO DE LA PPA EN UNA ECONOMIA NACIONAL

El fundamento teórico se basa en una ley sencilla: la ley de un único precio, que establece para el caso de una economía nacional que: si dos bienes son idénticos, deben venderse al mismo precio.

Así, se debería cumplir que:

$$P_i^x = P_i^y \quad (1)$$

siendo P_i el precio de un bien "i" de las mismas características físicas, que se vende en dos mercados "x" e "y".

El arbitraje espacial, es decir, el proceso por el cual los agentes compran en el mercado donde el bien es más barato para venderlo donde es más caro, con el ánimo de obtener un beneficio, eliminará los diferenciales de precios entre los distintos mercados, en nuestro caso Comunidades Autónomas, donde se comercialice el mismo bien.

Según la teoría de los mercados eficientes, se debe de cumplir en todo momento temporal la expresión (1), es decir, los mercados están continuamente en equilibrio, y las oportunidades de arbitraje rentable desaparecen casi tan pronto como son reconocidas. Si un mercado no está en equilibrio, ello sería la prueba de que existen oportunidades de beneficio no aprovechadas por los agentes económicos.

Debemos ser conscientes de que es muy difícil que la ley de un único precio se cumpla exactamente en términos de igualdad. El hecho de que los precios de bienes perfectamente homogéneos no sean iguales en cualquier lugar y momento del

tiempo no implica un fallo del mercado, sino que pueden producirse divergencias por diversos factores. Veamos cuales son los más importantes:

1. Costes de transacción: se refiere a costes de transporte y de información que hacen difícil el arbitraje o incluso lo imposibilitan, produciendo una segmentación de los mercados. Esto hace que la expresión (1) se cumpla en términos de una desigualdad:

$$-C^* \leq P_i^x - P_i^y \leq C \quad (2)$$

donde C y C^* son los costes de transacción del mercado "x" al mercado "y" y viceversa.

2. Existencia de bienes no comercializables, es decir, todos aquellos bienes y servicios para los que las diferencias de precios entre los distintos mercados no pueden ser eliminadas por el arbitraje. Los precios de los bienes no comercializables son, en gran medida, un reflejo de las condiciones de los mercados interiores ya que no quedan sometidos a la competencia exterior. Por contra, una mercancía se considera comercializable cuando puede ser objeto de comercio entre distintas áreas y en consecuencia, su precio viene determinado básicamente por consideraciones de los mercados exteriores.

Una condición necesaria para que los precios de los bienes no comercializables no sean iguales entre las distintas áreas, es que no se produzcan migraciones de trabajadores en respuesta a diferencias del coste de la vida entre estas zonas.

3. Diferenciación del producto. Las empresas que forman parte de las estructuras de mercado de competencia monopolística y oligopolio, intentan con frecuencia diferenciar su producto del resto de competidores a través de la publicidad, por ejemplo. Esto hace que productos que tienen las mismas características físicas

sean considerados por los consumidores como diferentes, y lleva a que se establezcan distintos precios para dichos bienes y servicios. Esta diferenciación del producto hace difícil la comparación entre precios, incluso dentro de una misma categoría de bienes de entre las muchas que se distinguen en las estadísticas oficiales.

4. Existencia de barreras que impiden el libre arbitraje. Dado que es condición suficiente que exista arbitraje para que se produzca la igualación de precios entre los diferentes mercados, si existen restricciones al comercio que impiden el arbitraje será posible encontrar diferentes precios para un mismo bien.

5. El ajuste ante las diferencias de precios entre distintos mercados para un mismo bien puede no ser instantáneo, sino gradual. Incertidumbre acerca de la fiabilidad de los nuevos oferentes, el rechazo a romper satisfactorias relaciones con los proveedores habituales, acuerdos ya tomados, etc, pueden explicar que los agentes no respondan instantáneamente a las diferencias de precios.

En consecuencia, cuanto mayores sean las divergencias entre las CCAA, tanto económicas como políticas o culturales, y menor sea la movilidad de los factores de producción, mayor será probablemente la dispersión de precios, aún en presencia de políticas macroeconómicas homogéneas. No obstante, todos los factores anteriores no deberían impedir una igualación sustancial de las tasas de inflación entre CCAA a largo plazo(5).

Si en lugar de utilizar precios de bienes individuales, utilizamos índices de precios de una cesta de bienes, la expresión (1) se convierte en:

$$P = P^* \quad (3)$$

donde P y P* son índices de precios de dos áreas.

La expresión (3) constituye la versión absoluta de la paridad del poder adquisitivo (PPA) para una economía nacional que establece que: el índice de precios, será el mismo en todas las áreas.

Esta última expresión exige que no exista ningún factor, como los que hemos comentado anteriormente, que impida de forma duradera, la igualación de precios absolutos. Este inconveniente se obvia, en gran medida, si en lugar de exigir la igualación de los niveles de precios como establece la versión absoluta de la PPA, exigimos el cumplimiento de una versión menos restrictiva de la PPA como es la versión relativa, ésta exige que para el caso de una economía nacional que:

$$\frac{P_{t+n}}{P_t} = \frac{P^*_{t+n}}{P^*_t} \quad (4)$$

que es equivalente a:

$$1 + \pi_t = 1 + \pi^*_t \quad (5)$$

por lo que:

$$\pi_t = \pi^*_t \quad (6)$$

donde π denota tasa de inflación.

Así, la versión relativa de la PPA aplicada a una economía nacional implica que las tasas de inflación entre CCAA son iguales.

La verificación de la PPA en su versión absoluta es condición suficiente para que se verifique en su versión relativa, pero no es condición necesaria(6). Así, si la versión absoluta se incumple por un factor K ($P = KP^*$) que se mantiene constante a lo largo del tiempo, la existencia de este término no invalida el cumplimiento de la PPA en términos relativos ya que:

$$\frac{P_{t+n}}{P_t} = \frac{K \cdot P^*_{t+n}}{K \cdot P^*_t} \quad (7)$$

Este término K puede estar recogiendo, de forma implícita, los factores

que hemos comentado anteriormente que provocan diferencias de precios para el mismo bien o servicio.

Como podemos observar, la PPA en términos relativos es una versión menos restrictiva que la versión absoluta, ya que su cumplimiento es compatible con la existencia de los factores anteriores, siempre que los mismos se mantengan constantes a lo largo del tiempo. Por esta razón, nuestro estudio empírico se ha realizado tomando como referencia la PPA en términos relativos.

3. METODOLOGIA

Con el objetivo de observar el cumplimiento dinámico de la PPA relativa entre Murcia y el resto de CCAA del Estado español, hemos seguido la siguiente metodología:

Sea $P_t^1, P_t^2, \dots, P_t^{18}$ los índices de precios para un momento t de las 17 CCAA del Estado español, más Ceuta y Melilla. Sea $\pi_t^i(k)$ la tasa de variación de un índice de precios de la Comunidad Autónoma i ($i=1, \dots, 18$) del período t con respecto al período $t-k$, donde este retardo k varía entre $k=1, \dots, t$. Podemos definir un coeficiente de correlación de las tasas de variación de un índice de precios para cada k y cada par de CCAA i, j como:

$$\rho^{ij}(k) = \frac{V^{ij}(k)}{\sqrt{V^i(k) \cdot V^j(k)}} \quad (8)$$

donde $V^{ij}(k)$ denota la covarianza de las tasas de variación del índice de precios entre la Comunidad Autónoma i y la Comunidad Autónoma j para un retardo k y $V^i(k), V^j(k)$ son las varianzas de las tasas de variación del índice de precios de la Comunidad Autónoma i y j respectivamente para un retardo k .

El cumplimiento exacto de la PPA en términos relativos implica que las tasas de inflación π entre dos áreas como pueden ser dos CCAA deben de ser iguales. Nuestra metodología permite discernir cual

es el número de períodos necesario (retardo k) para que el coeficiente de correlación alcance un determinado valor cercano a la unidad, teniendo en cuenta que un coeficiente igual a la unidad para un k determinado, implica que transcurridos este número de meses, las tasas de inflación entre esos k períodos serían iguales entre las dos CCAA.

Esta metodología va mas allá de comprobar el comportamiento dinámico hacia la PPA dentro de un país, sino que también nos permite analizar la integración entre CCAA, ya que cuando más integrados estén dos mercados, los shocks que inciden sobre los precios se transmiten más rápidamente; y por consiguiente, los coeficientes de correlación alcanzan valores elevados aún cuando la unidad de tiempo (k) a las que van referidas las tasas de variación sea breve.

4. ESTUDIO EMPIRICO

Hemos seguido esta metodología para contrastar el cumplimiento dinámico hacia la PPA entre Murcia y el resto de CCAA, y por lo tanto determinar cuales son las CCAA más integradas en relación a la murciana.

El estudio se realiza con datos de periodicidad mensual. El período temporal abarca desde Enero de 1978 hasta Diciembre de 1992. Los datos sobre los índices de precios por CCAA han sido suministrados por el Instituto Nacional de Estadística. El hecho de elegir datos mensuales, en lugar de datos de frecuencia menor (anuales, trimestrales, etc) nos permitirá averiguar con mayor precisión la dimensión temporal (el número de meses) necesario para conseguir un cumplimiento satisfactorio u óptimo de la PPA.

La información disponible mensual de la evolución de la inflación en las CCAA españolas es la siguiente:

- Índice General de Precios al consumo.
- Productos alimenticios.
- Vestido y calzado.

- Vivienda, calefacción, alumbrado y distribución de agua.
- Menaje y servicios del hogar.
- Medicina y conservación de la salud.
- Transporte y comunicaciones.
- Esparcimiento, enseñanza y cultura.
- Otros bienes y servicios.

No se dispone de otras desagregaciones que, por otra parte, si existen para el conjunto de la economía nacional. Como podemos ver, disponemos de una lista de sectores que tradicionalmente han sido catalogados como comercializables (por ejemplo Productos alimenticios o Vestido y calzado) junto con sectores típicamente no comercializables (por ejemplo Vivienda, calefacción, alumbrado y distribución de agua o Transporte y comunicaciones). Examinando el grado de cumplimiento dinámico de la PPA nuestro análisis nos permitirá analizar qué sectores se encuentran más integrados entre Murcia y el resto de CCAA y cual es la velocidad de ajuste a la que se ajustan los precios hacia la tendencia que marca la PPA.

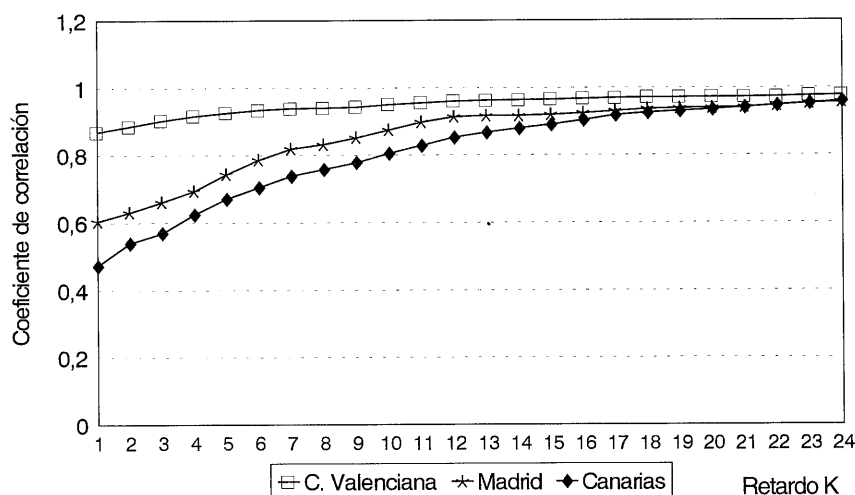
El trabajar a este nivel de desagregación permite averiguar hasta qué punto la característica "comercializable" es importante para el cumplimiento de la PPA, ya que la formulación de la doctrina de la PPA no especifica qué índices de precios deben de ser usados. Incluso en sectores donde el arbitraje es difícil que se produzca, podremos comprobar que la PPA se cumple aceptablemente cuando han transcurrido un determinado número de meses.

En los cuadros I a IX hemos calculado $\rho(k)$ entre Murcia y el resto de CCAA y para cada uno de los sectores anteriores. Hemos considerado un k desde 1 hasta 24, es decir, calculamos el valor del coeficiente desde que únicamente ha transcurrido un mes hasta que han transcurrido 2 años. A través de dicho análisis podemos extraer las siguientes conclusiones:

- Existe un proceso de convergencia dinámica hacia la PPA, tanto para los sectores típicamente comercializables como para aquellos que se consideran que no lo son. Sin embargo, este grado de cumplimiento, es distinto según los sectores y CCAA analizados.

GRAFICO I

Integración Murcia-Otras CCAA.



FUENTE: Elaboración propia a partir del Cuadro I.

Tabla I

INTEGRACION DE MURCIA CON EL RESTO DE CCAA.

Indice de Precios:	CCAA más integradas.	CCAA menos integradas.
Indice General de Precios	C. Valenciana. Andalucía. Castilla la Mancha.	Canarias. La Rioja. Cantabria.
-Productos alimenticios.	C. Valenciana. Andalucía. Castilla la Mancha.	La Rioja. Canarias. Ceuta y Melilla.
-Vestido y calzado.	Castilla la Mancha. C. Valenciana. Castilla-León.	Navarra. Baleares. Extremadura.
-Vivienda, calefacción, alumbrado y distribución de agua.	Baleares. Ceuta y Melilla. Aragón.	Madrid. Extremadura. Castilla la Mancha.
-Menaje y servicios del hogar.	Castilla-León. Castilla la Mancha. C. Valenciana.	Navarra. Cataluña. Baleares.
-Medicina y conservación de la salud.	Aragón. Andalucía. Asturias.	Madrid. Cataluña. Cantabria.
-Transporte y comunicaciones.	Castilla-León. Castilla la Mancha. Andalucía.	Canarias. Ceuta y Melilla. Madrid.
-Esparcimiento, enseñanza y cultura.	Asturias. Cantabria. C. Valenciana.	Castilla la Mancha. Galicia. Canarias y Ceuta y Melilla.
-Otros bienes y servicios.	Castilla León. Cataluña. Andalucía.	Extremadura. Canarias. Aragón.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los cuadros I a IX.

- En general, para todos los sectores, las divergencias entre Murcia y el resto de CCAA tienden a suavizarse cuando se amplía la longitud del período de referencia (k), lo que demuestra que las distintas perturbaciones generan respuestas espacialmente diferenciadas que van homogeneizándose a medio y largo plazo. El Gráfico I representa la evolución de $\rho(k)$ entre Murcia y las CCAA valenciana, madrileña y canaria, utilizando el índice general de precios. Como podemos observar, se trata de CCAA con distinto grado de integración a corto plazo, pero cuyas diferencias van disminuyendo a medida que se amplía el retardo k .

- Dentro de una misma unidad política, económica y monetaria, existen diferencias en las variaciones de los precios. En concreto, observamos que la Comunidad Autónoma murciana no se comporta de forma similar con respecto al resto de Comunidades del Estado Español. Así, cuando analizamos el grado de integración utilizando el índice general de precios observamos que, para un $k=1$, la Comunidad Valenciana, Castilla la Mancha y Andalucía muestran ya un valor de $\rho(1)$ superior a 0,8, mientras que otras CCAA como Canarias, Ceuta y Melilla y Galicia alcanzan valores por debajo de 0,6. Esta observación nos indica que a corto plazo, en el período de un mes, éstas son las CCAA más y menos integradas respectivamente en relación a Murcia.

- El análisis por sectores nos permite comprobar como en sectores típicamente no comercializables como son Vivienda, calefacción, alumbrado y distribución de agua, junto con Medicina y conservación de la salud, presentan un grado de integración menor que el resto. En cambio otro sector considerado no comercializable a tenor de los estándares habituales como es Transporte y comunicación, presenta valores superiores a 0,9 para la mayoría de CCAA y un $k=1$, se trata de un sector con precios fuertemente intervenidos y con un grado de monopolio

notable, por lo que es lógico que obtengamos este resultado.

- En cambio, cuando el análisis lo realizamos para sectores con un mayor grado de comerciabilidad, como pueden ser Productos alimenticios, Vestido y calzado y Menaje y servicios del hogar, obtenemos un grado de integración mayor entre Murcia y el resto de CCAA que con respecto a los dos primeros anteriormente analizados. Con respecto al sector de Esparcimiento, enseñanza y cultura, se trata de un sector que incluye precios de diversos espectáculos: teatros, cines, etc., cuyas variaciones de precios son similares entre CCAA.

- Los resultados de este análisis desagregado indican que, contrariamente a lo que establecen algunos trabajos a priori, en algunos casos la PPA se cumple mejor sobre bienes no comercializables como puede ser Transporte y comunicaciones y Esparcimiento, enseñanza y cultura, que sobre bienes con un mayor grado de comerciabilidad(7). Estos resultados aportan luz sobre la polémica acerca de la conveniencia o no de utilizar únicamente índices de precios que contengan una gran proporción de bienes comercializables, ya que como estamos viendo la inclusión de algunos bienes no comercializables mejora los contrastes sobre la PPA.

- Para delimitar las CCAA más y menos integradas a la Comunidad Murciana hemos considerado el criterio de exigir un valor de $\rho(k)$ que implique un aceptable cumplimiento de la PPA. En concreto, vamos a considerar las CCAA más integradas con la murciana, aquellas que alcanzan un $\rho(k)>0,9$ en el menor número de meses. En el caso de que, incluso transcurridos 24 meses, $\rho(k)<0,9$, como ocurre con la mayoría de CCAA en los sectores Vivienda, calefacción, alumbrado y distribución de agua, junto con Medicina y conservación de la salud, hemos considerado que las CCAA más y menos "integradas" son las que alcancen el mayor

y menor valor de $p(k)$ respectivamente transcurridos 2 años.

- En términos generales, podemos observar como la Comunidad Valenciana, Andalucía, Castilla-la Mancha y Castilla-León son las CCAA más integradas con respecto a Murcia, mientras que Canarias, Ceuta y Melilla, Extremadura y Madrid son las circunscripciones políticas que presentan un comportamiento más diferenciado con respecto a nuestra región.

(*) Deseo agradecer a Francisco Alcalá Agulló sus sugerencias y comentarios en la metodología propuesta.

Juan Cristobal Campoy, es Profesor del Departamento de Fundamentos del Análisis Económico, de la Universidad de Murcia.

NOTAS

- (1) Para una revisión de la literatura y desarrollos realizados sobre áreas monetarias óptimas puede verse De Grauwe (1992).
- (2) Martín Alvarez et al, 1994, pág 321.
- (3) Para comprobar la dispersión de la tasa de inflación dentro de España puede verse Carrasco et al (1990) o Leyva Salmeron (1991).
- (4) Para una revisión de los fundamentos y aplicaciones de la PPA a nivel internacional, puede verse Officer (1976), Dornbush (1991) o Beyaert y García Solanes (1993).
- (5) Leyva Salmeron, 1991, pág 34.
- (6) Manzano Romero, 1989, pág 1394.
- (7) En Campoy Miñarro (1994) se demuestra utilizando la metodología propuesta por Manzur (1993) para los países integrantes de la CEE durante el período temporal 1985-1992, como la PPA se cumple mejor en sectores como Transporte Público y Ocio, espectáculos y enseñanza que sobre bienes con un mayor grado de comerciabilidad como pueden ser Vestido y Vehículos.

BIBLIOGRAFIA

Beyaert, A. y García Solanes, J., (1993): "Paridad del poder adquisitivo y tipo de cambio real de la peseta", Trabajo presentado en las III Jornadas de Economía Internacional, Junio, Murcia.

Campoy Miñarro, J.C., (1994): "La paridad del poder adquisitivo en la Unión Europea. Un estudio basado en datos de panel", Trabajo presentado en las IV Jornadas de Economía Crítica, Marzo, Valencia.

Carrasco, N. y Lorente, J. R., (1990): "La dispersión geográfica de la tasa de inflación", Información Comercial Española, Julio, pp 2981-83.

De Grauwe, P., (1992): The Economics of Monetary Integration, Oxford University Press.

Dornbusch, R., (1991): "Purchasing power parity", en Exchange Rates and Inflation, Capítulo 13, pp 265-92. The MIT Press, Cambridge (Massachusetts).

Leyva Salmeron, M. L., (1991): "Inflación y unión económica y monetaria europea: aspectos regionales", Boletín Económico del Banco de España., Noviembre, pp 33-46.

Manzano Romero, D., (1989): "Una contrastación empírica de la paridad del poder adquisitivo". Información Comercial Española, Abril, pp 1393-99.

Manzur, M., (1993): "A new methodology for purchasing power parity" en Exchange Rates, Prices and World Trade, Routledge, pp 31-71.

Martín Alvarez, F. y Murillo Fort, C., (1994): "Integración de mercados. Un análisis de cointegración". Comunicación presentada en VIII Reunión anual de Asepelt-España, Junio, Palma, Volumen I,

pp 321-28.

Officer, L., (1976): "The purchasing power parity theory of exchange rates: a review article", IMF, Staff Papers, 23, Washington, D.C., Marzo.

ANEXO

Cuadro 1
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
INDICE GENERAL DE PRECIOS AL CONSUMO.

K	ANDALUCIA	ARAGON	ASTURIAS	BALEARES	CANARIAS	CANTABRIA	CAS.LEON	CAS.MAN.
1	0,822	0,697	0,628	0,664	0,472	0,659	0,732	0,844
2	0,866	0,723	0,68	0,707	0,539	0,696	0,803	0,86
3	0,878	0,727	0,724	0,742	0,569	0,725	0,821	0,87
4	0,888	0,726	0,773	0,775	0,624	0,752	0,837	0,874
5	0,897	0,732	0,821	0,808	0,671	0,776	0,863	0,883
6	0,906	0,755	0,848	0,83	0,704	0,803	0,882	0,894
7	0,917	0,794	0,865	0,847	0,739	0,826	0,906	0,91
8	0,919	0,818	0,868	0,856	0,758	0,837	0,911	0,918
9	0,926	0,842	0,877	0,874	0,778	0,853	0,924	0,929
10	0,934	0,871	0,893	0,897	0,805	0,873	0,935	0,94
11	0,943	0,895	0,909	0,917	0,828	0,893	0,945	0,949
12	0,952	0,913	0,921	0,932	0,853	0,912	0,955	0,955
13	0,955	0,921	0,923	0,938	0,867	0,922	0,958	0,959
14	0,959	0,927	0,926	0,944	0,879	0,929	0,963	0,962
15	0,962	0,931	0,93	0,95	0,89	0,934	0,966	0,965
16	0,965	0,934	0,937	0,954	0,904	0,939	0,969	0,968
17	0,968	0,938	0,943	0,957	0,918	0,941	0,972	0,971
18	0,971	0,943	0,947	0,961	0,926	0,942	0,974	0,973
19	0,973	0,947	0,947	0,961	0,931	0,943	0,975	0,974
20	0,974	0,952	0,947	0,962	0,935	0,944	0,975	0,975
21	0,975	0,957	0,95	0,963	0,941	0,944	0,976	0,977
22	0,977	0,962	0,955	0,966	0,948	0,946	0,979	0,98
23	0,978	0,965	0,961	0,969	0,954	0,948	0,981	0,982
24	0,98	0,968	0,964	0,972	0,959	0,949	0,983	0,984

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 1
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
INDICE GENERAL DE PRECIOS AL CONSUMO. (continuación)

K	CATALUÑA	C.VALENC.	EXTREMAD.	GALICIA	MADRID	NAVARRA	PAIS VASCO	LA RIOJA	CEU.MEL.
1	0,61	0,868	0,708	0,593	0,604	0,736	0,66	0,735	0,528
2	0,701	0,885	0,771	0,659	0,631	0,764	0,728	0,748	0,662
3	0,775	0,903	0,807	0,725	0,661	0,792	0,789	0,761	0,754
4	0,799	0,916	0,824	0,797	0,694	0,817	0,818	0,777	0,778
5	0,822	0,926	0,845	0,852	0,744	0,838	0,844	0,785	0,805
6	0,846	0,934	0,861	0,887	0,786	0,854	0,864	0,808	0,846
7	0,875	0,939	0,881	0,905	0,819	0,875	0,884	0,832	0,857
8	0,891	0,94	0,888	0,913	0,832	0,878	0,89	0,85	0,867
9	0,905	0,943	0,897	0,922	0,852	0,886	0,899	0,862	0,88
10	0,922	0,95	0,907	0,939	0,875	0,899	0,909	0,875	0,889
11	0,939	0,955	0,915	0,954	0,898	0,912	0,921	0,888	0,899
12	0,955	0,96	0,926	0,965	0,914	0,923	0,932	0,898	0,913
13	0,953	0,962	0,929	0,963	0,917	0,929	0,932	0,903	0,915
14	0,954	0,963	0,933	0,964	0,917	0,934	0,933	0,908	0,92
15	0,956	0,965	0,939	0,967	0,92	0,939	0,936	0,915	0,925
16	0,958	0,967	0,944	0,973	0,925	0,944	0,94	0,919	0,93
17	0,959	0,969	0,948	0,977	0,931	0,948	0,944	0,924	0,935
18	0,963	0,971	0,952	0,98	0,937	0,95	0,946	0,929	0,94
19	0,964	0,971	0,955	0,979	0,939	0,952	0,948	0,934	0,944
20	0,966	0,972	0,957	0,978	0,94	0,953	0,95	0,94	0,946
21	0,968	0,972	0,96	0,978	0,942	0,956	0,952	0,945	0,95
22	0,971	0,973	0,963	0,982	0,947	0,959	0,956	0,949	0,954
23	0,974	0,976	0,967	0,986	0,953	0,962	0,959	0,955	0,958
24	0,979	0,977	0,971	0,988	0,956	0,964	0,962	0,96	0,962

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 2
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
PRODUCTOS ALIMENTICIOS.

K	ANDALUCIA	ARAGON	ASTURIAS	BALEARES	CANARIAS	CANTABRIA	CAS.LEON	CAS.MAN.
1	0,807	0,683	0,605	0,625	0,361	0,662	0,72	0,851
2	0,866	0,719	0,683	0,655	0,453	0,675	0,789	0,867
3	0,877	0,711	0,71	0,709	0,437	0,689	0,784	0,877
4	0,877	0,694	0,702	0,752	0,436	0,681	0,782	0,864
5	0,878	0,676	0,711	0,784	0,43	0,661	0,788	0,854
6	0,884	0,679	0,723	0,796	0,422	0,678	0,798	0,856
7	0,898	0,71	0,771	0,797	0,497	0,719	0,825	0,874
8	0,897	0,733	0,793	0,793	0,538	0,754	0,828	0,883
9	0,909	0,761	0,831	0,798	0,587	0,786	0,842	0,901
10	0,912	0,804	0,853	0,82	0,636	0,802	0,854	0,911
11	0,914	0,836	0,873	0,859	0,66	0,818	0,858	0,918
12	0,926	0,864	0,892	0,892	0,701	0,827	0,869	0,925
13	0,922	0,856	0,885	0,885	0,703	0,823	0,869	0,925
14	0,928	0,851	0,887	0,884	0,721	0,829	0,884	0,927
15	0,929	0,839	0,886	0,896	0,725	0,834	0,891	0,931
16	0,929	0,829	0,89	0,911	0,74	0,84	0,897	0,931
17	0,927	0,819	0,895	0,926	0,766	0,835	0,902	0,93
18	0,933	0,825	0,898	0,932	0,778	0,834	0,904	0,932
19	0,939	0,835	0,904	0,928	0,796	0,845	0,906	0,935
20	0,943	0,854	0,909	0,925	0,809	0,863	0,909	0,94
21	0,95	0,879	0,924	0,926	0,829	0,878	0,917	0,949
22	0,953	0,904	0,938	0,925	0,855	0,886	0,927	0,954
23	0,955	0,917	0,95	0,938	0,872	0,893	0,934	0,96
24	0,96	0,933	0,955	0,948	0,887	0,898	0,941	0,965

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 2
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
PRODUCTOS ALIMENTICIOS. (continuación)

K	CATALUÑA	C.VALENC.	EXTREMAD.	GALICIA	MADRID	NAVARRA	PAIS VASCO	LA RIOJA	CEU.MEL.
1	0,557	0,88	0,701	0,491	0,7	0,715	0,634	0,762	0,452
2	0,65	0,903	0,761	0,536	0,7	0,764	0,679	0,766	0,562
3	0,716	0,915	0,805	0,56	0,701	0,802	0,721	0,765	0,675
4	0,723	0,912	0,818	0,594	0,685	0,811	0,718	0,761	0,649
5	0,713	0,898	0,816	0,629	0,683	0,814	0,701	0,747	0,609
6	0,713	0,894	0,826	0,665	0,687	0,816	0,711	0,76	0,649
7	0,747	0,904	0,85	0,704	0,719	0,855	0,74	0,776	0,644
8	0,77	0,907	0,854	0,727	0,731	0,859	0,769	0,783	0,671
9	0,791	0,912	0,865	0,757	0,765	0,863	0,789	0,783	0,719
10	0,81	0,912	0,871	0,8	0,803	0,87	0,804	0,785	0,723
11	0,852	0,918	0,878	0,836	0,848	0,882	0,826	0,789	0,739
12	0,902	0,918	0,894	0,864	0,87	0,899	0,848	0,783	0,776
13	0,871	0,921	0,889	0,845	0,864	0,894	0,838	0,794	0,777
14	0,861	0,923	0,892	0,843	0,858	0,9	0,842	0,805	0,794
15	0,861	0,927	0,905	0,847	0,854	0,913	0,847	0,809	0,815
16	0,862	0,928	0,911	0,859	0,853	0,921	0,849	0,809	0,813
17	0,859	0,924	0,913	0,866	0,855	0,921	0,852	0,81	0,817
18	0,865	0,925	0,917	0,872	0,86	0,916	0,859	0,818	0,834
19	0,875	0,931	0,919	0,873	0,868	0,924	0,868	0,826	0,845
20	0,887	0,935	0,92	0,872	0,879	0,929	0,879	0,84	0,858
21	0,899	0,939	0,925	0,884	0,896	0,935	0,891	0,849	0,87
22	0,907	0,94	0,931	0,904	0,91	0,942	0,904	0,851	0,867
23	0,922	0,944	0,939	0,921	0,928	0,951	0,916	0,859	0,879
24	0,945	0,948	0,952	0,93	0,937	0,959	0,926	0,861	0,896

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 3
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
VESTIDO Y CALZADO.

K	ANDALUCIA	ARAGON	ASTURIAS	BALEARES	CANARIAS	CANTABRIA	CAS.LEON	CAS.MAN.
1	0,639	0,665	0,521	0,404	0,604	0,389	0,687	0,697
2	0,738	0,728	0,609	0,452	0,7	0,527	0,759	0,803
3	0,769	0,759	0,653	0,49	0,732	0,611	0,8	0,854
4	0,79	0,783	0,695	0,513	0,756	0,661	0,831	0,88
5	0,81	0,806	0,758	0,529	0,789	0,706	0,862	0,901
6	0,834	0,829	0,807	0,546	0,816	0,728	0,886	0,921
7	0,855	0,84	0,822	0,561	0,835	0,748	0,901	0,938
8	0,873	0,846	0,828	0,581	0,852	0,761	0,91	0,947
9	0,891	0,853	0,834	0,611	0,863	0,77	0,918	0,954
10	0,911	0,861	0,848	0,641	0,877	0,784	0,926	0,963
11	0,932	0,872	0,866	0,665	0,889	0,798	0,935	0,969
12	0,946	0,882	0,882	0,69	0,9	0,816	0,942	0,974
13	0,953	0,887	0,891	0,714	0,91	0,823	0,946	0,978
14	0,956	0,891	0,898	0,736	0,917	0,828	0,949	0,981
15	0,959	0,894	0,904	0,754	0,923	0,841	0,952	0,982
16	0,962	0,897	0,912	0,77	0,928	0,852	0,953	0,984
17	0,965	0,899	0,921	0,784	0,932	0,863	0,954	0,985
18	0,967	0,901	0,93	0,796	0,937	0,871	0,955	0,985
19	0,969	0,902	0,937	0,81	0,941	0,876	0,955	0,986
20	0,972	0,903	0,943	0,826	0,945	0,884	0,955	0,987
21	0,975	0,902	0,949	0,839	0,949	0,886	0,955	0,989
22	0,977	0,901	0,955	0,85	0,952	0,886	0,955	0,989
23	0,98	0,9	0,959	0,859	0,955	0,886	0,955	0,99
24	0,983	0,899	0,962	0,867	0,958	0,887	0,955	0,991

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 3
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
VESTIDO Y CALZADO. (continuación)

K	CATALUÑA	C.VALENC.	EXTREMAD.	GALICIA	MADRID	NAVARRA	PAIS VASCO	LA RIOJA	CEU.MEL.
1	0,557	0,605	0,535	0,639	0,452	0,399	0,548	0,465	0,531
2	0,684	0,726	0,606	0,728	0,65	0,547	0,676	0,548	0,607
3	0,75	0,786	0,644	0,766	0,75	0,604	0,733	0,589	0,67
4	0,783	0,833	0,673	0,784	0,77	0,646	0,776	0,621	0,714
5	0,819	0,878	0,699	0,8	0,778	0,697	0,83	0,669	0,747
6	0,847	0,912	0,725	0,816	0,792	0,717	0,86	0,709	0,775
7	0,859	0,923	0,752	0,834	0,802	0,73	0,87	0,741	0,798
8	0,861	0,93	0,779	0,849	0,82	0,732	0,872	0,767	0,827
9	0,868	0,934	0,803	0,862	0,835	0,739	0,875	0,789	0,858
10	0,877	0,939	0,817	0,871	0,838	0,754	0,885	0,809	0,882
11	0,889	0,946	0,825	0,878	0,853	0,774	0,894	0,833	0,902
12	0,897	0,951	0,834	0,886	0,872	0,796	0,903	0,853	0,913
13	0,899	0,955	0,84	0,893	0,882	0,799	0,907	0,86	0,918
14	0,899	0,957	0,846	0,902	0,888	0,801	0,906	0,864	0,922
15	0,901	0,959	0,853	0,91	0,897	0,807	0,91	0,871	0,924
16	0,906	0,963	0,861	0,92	0,902	0,816	0,915	0,88	0,926
17	0,912	0,966	0,869	0,929	0,906	0,826	0,92	0,889	0,928
18	0,914	0,968	0,874	0,936	0,91	0,832	0,924	0,895	0,929
19	0,912	0,969	0,879	0,942	0,912	0,832	0,924	0,891	0,931
20	0,911	0,968	0,883	0,948	0,916	0,833	0,923	0,885	0,933
21	0,909	0,968	0,886	0,953	0,918	0,833	0,922	0,883	0,937
22	0,908	0,968	0,888	0,959	0,919	0,834	0,923	0,887	0,941
23	0,907	0,969	0,889	0,965	0,921	0,835	0,924	0,894	0,945
24	0,906	0,97	0,889	0,97	0,923	0,835	0,925	0,9	0,948

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 4
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
VIVIENDA, CALEFACCION, ALUMBRADO Y DISTRIBUCION DE AGUA.

K	ANDALUCIA	ARAGON	ASTURIAS	BALEARES	CANARIAS	CANTABRIA	CAS.LEON	CAS.MAN.
1	0,622	0,485	0,487	0,665	0,449	0,499	0,54	0,529
2	0,595	0,456	0,48	0,634	0,381	0,468	0,497	0,479
3	0,59	0,453	0,462	0,601	0,385	0,466	0,482	0,45
4	0,577	0,456	0,434	0,586	0,414	0,457	0,466	0,421
5	0,557	0,466	0,425	0,571	0,429	0,435	0,446	0,397
6	0,536	0,465	0,429	0,556	0,431	0,424	0,431	0,382
7	0,529	0,481	0,447	0,561	0,441	0,426	0,434	0,389
8	0,519	0,493	0,462	0,561	0,447	0,42	0,431	0,391
9	0,505	0,497	0,469	0,558	0,456	0,418	0,424	0,393
10	0,501	0,505	0,475	0,558	0,481	0,425	0,423	0,404
11	0,505	0,515	0,481	0,559	0,511	0,44	0,431	0,419
12	0,516	0,531	0,493	0,57	0,536	0,463	0,447	0,438
13	0,538	0,559	0,513	0,603	0,559	0,497	0,476	0,464
14	0,561	0,586	0,532	0,632	0,575	0,523	0,502	0,486
15	0,58	0,608	0,55	0,654	0,588	0,543	0,523	0,504
16	0,595	0,628	0,565	0,672	0,601	0,557	0,539	0,519
17	0,608	0,642	0,581	0,689	0,612	0,568	0,553	0,532
18	0,619	0,652	0,595	0,704	0,62	0,576	0,565	0,543
19	0,63	0,663	0,607	0,72	0,626	0,586	0,578	0,553
20	0,639	0,673	0,619	0,733	0,629	0,595	0,291	0,562
21	0,644	0,681	0,626	0,742	0,632	0,604	0,6	0,57
22	0,651	0,689	0,632	0,75	0,64	0,613	0,608	0,579
23	0,659	0,696	0,637	0,757	0,651	0,621	0,615	0,589
24	0,669	0,704	0,645	0,764	0,664	0,632	0,624	0,602

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 4
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
VIVIENDA, CALEFACCION, ALUMBRADO Y DISTRIBUCION DE AGUA. (continuación)

K	CATALUÑA	C.VALENC.	EXTREMAD.	GALICIA	MADRID	NAVARRA	PAIS VASCO	LA RIOJA	CEU.MEL.
1	0,597	0,656	0,477	0,615	0,418	0,551	0,622	0,447	0,408
2	0,618	0,643	0,451	0,584	0,396	0,542	0,63	0,422	0,434
3	0,62	0,639	0,454	0,555	0,386	0,538	0,617	0,396	0,462
4	0,6	0,615	0,44	0,537	0,398	0,522	0,598	0,376	0,463
5	0,575	0,593	0,419	0,52	0,394	0,505	0,575	0,354	0,45
6	0,558	0,577	0,403	0,51	0,378	0,48	0,549	0,333	0,446
7	0,556	0,574	0,407	0,524	0,375	0,476	0,537	0,324	0,458
8	0,544	0,566	0,403	0,535	0,365	0,468	0,521	0,312	0,463
9	0,53	0,553	0,396	0,539	0,354	0,458	0,506	0,307	0,471
10	0,523	0,544	0,4	0,544	0,353	0,453	0,496	0,322	0,477
11	0,523	0,539	0,409	0,547	0,354	0,455	0,489	0,348	0,492
12	0,534	0,54	0,423	0,551	0,356	0,466	0,49	0,38	0,512
13	0,558	0,557	0,444	0,571	0,371	0,489	0,513	0,42	0,534
14	0,58	0,572	0,462	0,589	0,383	0,512	0,534	0,457	0,556
15	0,598	0,583	0,48	0,601	0,392	0,535	0,55	0,489	0,578
16	0,61	0,593	0,495	0,611	0,402	0,553	0,565	0,518	0,596
17	0,618	0,602	0,509	0,616	0,413	0,567	0,576	0,542	0,611
18	0,626	0,609	0,524	0,621	0,421	0,578	0,587	0,565	0,624
19	0,635	0,619	0,539	0,628	0,43	0,591	0,601	0,586	0,639
20	0,642	0,627	0,552	0,633	0,442	0,603	0,615	0,609	0,653
21	0,647	0,628	0,561	0,635	0,451	0,614	0,626	0,633	0,665
22	0,651	0,633	0,572	0,638	0,471	0,624	0,639	0,656	0,68
23	0,656	0,64	0,584	0,642	0,488	0,631	0,649	0,677	0,694
24	0,664	0,647	0,597	0,651	0,505	0,641	0,661	0,697	0,709

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 5
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
MENAJE Y SERVICIOS DEL HOGAR.

K	ANDALUCIA	ARAGON	ASTURIAS	BALEARES	CANARIAS	CANTABRIA	CAS.LEON	CAS.MAN.
1	0,589	0,47	0,343	0,211	0,236	0,57	0,618	0,578
2	0,751	0,614	0,562	0,322	0,399	0,661	0,78	0,706
3	0,806	0,689	0,658	0,387	0,501	0,703	0,835	0,787
4	0,841	0,725	0,694	0,445	0,555	0,742	0,867	0,831
5	0,862	0,762	0,733	0,501	0,613	0,777	0,892	0,866
6	0,878	0,783	0,75	0,545	0,667	0,793	0,909	0,891
7	0,89	0,799	0,774	0,588	0,713	0,8	0,919	0,907
8	0,901	0,814	0,792	0,635	0,744	0,805	0,93	0,926
9	0,913	0,827	0,811	0,676	0,77	0,815	0,937	0,94
10	0,928	0,849	0,828	0,731	0,796	0,835	0,949	0,951
11	0,941	0,866	0,845	0,776	0,824	0,851	0,959	0,959
12	0,952	0,882	0,86	0,819	0,846	0,868	0,969	0,966
13	0,958	0,892	0,874	0,844	0,867	0,88	0,975	0,971
14	0,962	0,899	0,887	0,861	0,884	0,888	0,979	0,974
15	0,965	0,906	0,9	0,871	0,896	0,896	0,981	0,977
16	0,967	0,915	0,913	0,878	0,91	0,901	0,982	0,978
17	0,968	0,92	0,923	0,882	0,919	0,909	0,982	0,978
18	0,968	0,924	0,93	0,888	0,925	0,911	0,982	0,978
19	0,967	0,928	0,939	0,894	0,929	0,91	0,981	0,976
20	0,966	0,931	0,945	0,902	0,933	0,909	0,98	0,975
21	0,966	0,934	0,95	0,91	0,936	0,909	0,981	0,976
22	0,966	0,937	0,955	0,917	0,939	0,915	0,981	0,976
23	0,966	0,94	0,961	0,928	0,94	0,921	0,98	0,977
24	0,966	0,942	0,966	0,938	0,943	0,925	0,981	0,979

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 5
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
MENAJE Y SERVICIOS DEL HOGAR. (continuación)

K	CATALUÑA	C.VALENC.	EXTREMAD.	GALICIA	MADRID	NAVARRA	PAIS VASCO	LA RIOJA	CEU.MEL.
1	0,413	0,496	0,296	0,487	0,214	0,334	0,405	0,49	0,298
2	0,56	0,673	0,547	0,589	0,377	0,431	0,605	0,576	0,462
3	0,672	0,756	0,62	0,671	0,547	0,53	0,701	0,604	0,586
4	0,715	0,81	0,67	0,728	0,668	0,571	0,772	0,629	0,649
5	0,751	0,861	0,723	0,777	0,758	0,615	0,826	0,641	0,714
6	0,782	0,883	0,75	0,813	0,804	0,652	0,847	0,662	0,755
7	0,799	0,906	0,786	0,84	0,846	0,684	0,861	0,68	0,782
8	0,814	0,917	0,801	0,858	0,872	0,708	0,878	0,701	0,811
9	0,825	0,927	0,821	0,882	0,881	0,719	0,894	0,719	0,826
10	0,841	0,934	0,844	0,904	0,897	0,736	0,911	0,738	0,844
11	0,854	0,941	0,867	0,92	0,92	0,752	0,924	0,752	0,862
12	0,869	0,951	0,89	0,934	0,942	0,769	0,931	0,769	0,878
13	0,877	0,956	0,906	0,939	0,95	0,785	0,941	0,789	0,889
14	0,885	0,961	0,919	0,944	0,95	0,797	0,948	0,81	0,896
15	0,89	0,965	0,929	0,948	0,951	0,805	0,954	0,83	0,905
16	0,892	0,968	0,936	0,953	0,954	0,814	0,957	0,85	0,914
17	0,895	0,969	0,941	0,957	0,955	0,816	0,958	0,87	0,919
18	0,895	0,968	0,945	0,96	0,957	0,819	0,957	0,888	0,925
19	0,896	0,97	0,949	0,965	0,96	0,823	0,957	0,905	0,933
20	0,898	0,97	0,952	0,971	0,961	0,83	0,957	0,918	0,939
21	0,9	0,971	0,957	0,975	0,964	0,839	0,957	0,929	0,944
22	0,903	0,972	0,96	0,978	0,965	0,846	0,958	0,938	0,949
23	0,906	0,972	0,962	0,98	0,966	0,853	0,958	0,943	0,954
24	0,907	0,974	0,966	0,981	0,968	0,859	0,959	0,945	0,957

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 6
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
MEDICINA Y CONSERVACION DE LA SALUD.

K	ANDALUCIA	ARAGON	ASTURIAS	BALEARES	CANARIAS	CANTABRIA	CAS.LEON	CAS.MAN.
1	0,606	0,445	0,365	0,439	0,338	0,571	0,502	0,672
2	0,649	0,541	0,428	0,479	0,491	0,566	0,581	0,687
3	0,66	0,629	0,465	0,481	0,503	0,566	0,648	0,7
4	0,674	0,676	0,494	0,506	0,502	0,573	0,675	0,715
5	0,679	0,686	0,506	0,54	0,514	0,581	0,682	0,721
6	0,694	0,693	0,541	0,56	0,515	0,593	0,685	0,717
7	0,702	0,694	0,572	0,566	0,519	0,602	0,68	0,709
8	0,715	0,7	0,599	0,596	0,524	0,607	0,667	0,693
9	0,74	0,71	0,622	0,632	0,538	0,604	0,656	0,685
10	0,764	0,727	0,658	0,666	0,568	0,605	0,662	0,691
11	0,773	0,737	0,69	0,697	0,592	0,611	0,657	0,703
12	0,788	0,761	0,732	0,727	0,651	0,618	0,655	0,718
13	0,824	0,808	0,775	0,72	0,666	0,624	0,694	0,727
14	0,84	0,838	0,796	0,717	0,68	0,635	0,725	0,742
15	0,844	0,85	0,805	0,717	0,691	0,647	0,746	0,756
16	0,847	0,863	0,801	0,72	0,695	0,653	0,76	0,77
17	0,85	0,877	0,801	0,719	0,7	0,659	0,771	0,781
18	0,852	0,889	0,802	0,731	0,7	0,663	0,783	0,787
19	0,857	0,895	0,813	0,738	0,708	0,669	0,793	0,792
20	0,865	0,9	0,828	0,754	0,717	0,677	0,801	0,796
21	0,874	0,904	0,843	0,785	0,725	0,69	0,807	0,804
22	0,886	0,906	0,85	0,815	0,733	0,708	0,815	0,814
23	0,897	0,912	0,865	0,84	0,743	0,726	0,829	0,826
24	0,902	0,914	0,877	0,847	0,754	0,737	0,839	0,837

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 6
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
MEDICINA Y CONSERVACION DE LA SALUD. (continuación)

K	CATALUÑA	C.VALENC.	EXTREMAD.	GALICIA	MADRID	NAVARRA	PAIS VASCO	LA RIOJA	CEU.MEL.
1	0,306	0,554	0,399	0,421	0,24	0,503	0,468	0,496	0,282
2	0,431	0,589	0,436	0,51	0,273	0,616	0,56	0,578	0,369
3	0,442	0,562	0,473	0,564	0,294	0,649	0,625	0,663	0,389
4	0,452	0,576	0,497	0,596	0,355	0,654	0,649	0,692	0,42
5	0,478	0,602	0,508	0,644	0,364	0,646	0,68	0,702	0,431
6	0,494	0,611	0,529	0,664	0,346	0,633	0,683	0,711	0,446
7	0,489	0,61	0,539	0,665	0,313	0,613	0,683	0,71	0,456
8	0,481	0,603	0,544	0,657	0,269	0,587	0,678	0,689	0,452
9	0,494	0,594	0,534	0,656	0,248	0,587	0,658	0,679	0,474
10	0,503	0,598	0,519	0,662	0,259	0,59	0,644	0,677	0,51
11	0,511	0,64	0,52	0,667	0,276	0,595	0,62	0,673	0,538
12	0,542	0,684	0,537	0,681	0,291	0,611	0,629	0,653	0,564
13	0,592	0,71	0,576	0,702	0,31	0,668	0,675	0,664	0,597
14	0,624	0,721	0,612	0,722	0,352	0,709	0,702	0,695	0,622
15	0,641	0,724	0,633	0,743	0,411	0,734	0,731	0,724	0,641
16	0,653	0,724	0,66	0,757	0,442	0,754	0,756	0,765	0,658
17	0,661	0,725	0,684	0,762	0,456	0,766	0,778	0,794	0,67
18	0,668	0,719	0,702	0,766	0,456	0,774	0,794	0,815	0,684
19	0,674	0,716	0,724	0,768	0,452	0,777	0,802	0,828	0,699
20	0,685	0,71	0,746	0,769	0,449	0,782	0,812	0,839	0,715
21	0,694	0,714	0,768	0,774	0,459	0,784	0,823	0,852	0,728
22	0,701	0,721	0,791	0,779	0,467	0,789	0,839	0,856	0,744
23	0,713	0,728	0,81	0,789	0,478	0,802	0,85	0,866	0,756
24	0,721	0,74	0,823	0,798	0,491	0,814	0,856	0,871	0,764

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 7
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES.

K	ANDALUCIA	ARAGON	ASTURIAS	BALEARES	CANARIAS	CANTABRIA	CAS.LEON	CAS.MAN.
1	0,958	0,935	0,916	0,854	0,664	0,864	0,962	0,96
2	0,957	0,937	0,927	0,851	0,732	0,851	0,959	0,961
3	0,959	0,943	0,937	0,856	0,768	0,864	0,961	0,963
4	0,965	0,95	0,94	0,867	0,803	0,88	0,967	0,968
5	0,969	0,96	0,946	0,878	0,819	0,89	0,974	0,973
6	0,972	0,969	0,954	0,888	0,829	0,9	0,979	0,978
7	0,974	0,973	0,959	0,903	0,845	0,912	0,981	0,98
8	0,975	0,976	0,963	0,91	0,854	0,92	0,982	0,982
9	0,976	0,977	0,967	0,917	0,859	0,928	0,983	0,984
10	0,977	0,977	0,969	0,925	0,864	0,937	0,984	0,985
11	0,978	0,979	0,971	0,931	0,872	0,943	0,984	0,986
12	0,98	0,98	0,972	0,934	0,878	0,949	0,985	0,987
13	0,981	0,981	0,974	0,937	0,886	0,954	0,986	0,988
14	0,982	0,983	0,976	0,939	0,891	0,957	0,987	0,989
15	0,982	0,984	0,977	0,942	0,895	0,96	0,988	0,989
16	0,982	0,984	0,978	0,943	0,902	0,962	0,989	0,99
17	0,983	0,986	0,98	0,945	0,906	0,963	0,99	0,991
18	0,984	0,987	0,982	0,948	0,912	0,965	0,991	0,991
19	0,984	0,988	0,982	0,95	0,916	0,966	0,991	0,991
20	0,984	0,988	0,983	0,95	0,919	0,966	0,992	0,992
21	0,984	0,988	0,983	0,952	0,924	0,968	0,992	0,992
22	0,985	0,988	0,984	0,954	0,931	0,969	0,992	0,992
23	0,985	0,988	0,985	0,955	0,937	0,97	0,992	0,992
24	0,986	0,989	0,986	0,956	0,941	0,971	0,993	0,992

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 7
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES. (continuación)

K	CATALUÑA	C.VALENC.	EXTREMAD.	GALICIA	MADRID	NAVARRA	PAIS VASCO	LA RIOJA	CEU.MEL.
1	0,9	0,929	0,928	0,936	0,802	0,93	0,894	0,94	0,745
2	0,903	0,933	0,94	0,94	0,822	0,935	0,893	0,944	0,762
3	0,907	0,94	0,944	0,947	0,835	0,945	0,895	0,95	0,801
4	0,913	0,947	0,952	0,952	0,842	0,953	0,895	0,957	0,83
5	0,928	0,956	0,957	0,956	0,856	0,958	0,897	0,964	0,848
6	0,941	0,964	0,961	0,959	0,867	0,962	0,901	0,971	0,86
7	0,953	0,969	0,965	0,961	0,889	0,966	0,905	0,974	0,872
8	0,963	0,971	0,967	0,963	0,907	0,968	0,91	0,976	0,878
9	0,969	0,973	0,969	0,963	0,917	0,969	0,913	0,978	0,882
10	0,972	0,976	0,97	0,965	0,925	0,972	0,914	0,979	0,883
11	0,974	0,977	0,971	0,966	0,932	0,973	0,917	0,979	0,889
12	0,976	0,978	0,972	0,968	0,936	0,975	0,921	0,979	0,895
13	0,976	0,979	0,975	0,969	0,941	0,976	0,926	0,981	0,9
14	0,977	0,979	0,976	0,97	0,947	0,978	0,93	0,982	0,902
15	0,978	0,98	0,978	0,971	0,954	0,979	0,933	0,982	0,906
16	0,98	0,98	0,979	0,971	0,958	0,98	0,935	0,983	0,91
17	0,983	0,981	0,98	0,972	0,963	0,981	0,938	0,983	0,912
18	0,985	0,982	0,98	0,973	0,965	0,982	0,939	0,983	0,915
19	0,987	0,982	0,981	0,974	0,968	0,983	0,94	0,983	0,918
20	0,989	0,982	0,982	0,974	0,967	0,983	0,942	0,983	0,922
21	0,99	0,982	0,983	0,974	0,966	0,984	0,943	0,983	0,923
22	0,99	0,982	0,984	0,975	0,966	0,985	0,946	0,983	0,926
23	0,99	0,982	0,985	0,975	0,966	0,987	0,948	0,983	0,928
24	0,99	0,982	0,985	0,976	0,967	0,988	0,95	0,984	0,931

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 8
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
ESPARCIMIENTO, ENSEÑANZA Y CULTURA.

K	ANDALUCIA	ARAGON	ASTURIAS	BALEARES	CANARIAS	CANTABRIA	CAS.LEON	CAS.MAN.
1	0,546	0,432	0,482	0,277	0,416	0,571	0,555	0,597
2	0,6	0,528	0,553	0,344	0,47	0,612	0,572	0,603
3	0,603	0,548	0,603	0,391	0,485	0,626	0,568	0,6
4	0,628	0,596	0,66	0,467	0,561	0,678	0,589	0,603
5	0,648	0,624	0,721	0,513	0,6	0,725	0,623	0,624
6	0,673	0,665	0,75	0,559	0,639	0,755	0,659	0,652
7	0,697	0,685	0,782	0,626	0,676	0,78	0,687	0,676
8	0,723	0,715	0,815	0,68	0,71	0,805	0,714	0,698
9	0,753	0,741	0,843	0,707	0,734	0,828	0,745	0,727
10	0,78	0,77	0,868	0,722	0,764	0,847	0,776	0,753
11	0,805	0,791	0,886	0,743	0,784	0,859	0,801	0,772
12	0,826	0,811	0,9	0,771	0,81	0,872	0,824	0,788
13	0,849	0,836	0,918	0,796	0,831	0,888	0,844	0,798
14	0,868	0,856	0,924	0,818	0,853	0,903	0,864	0,807
15	0,885	0,871	0,931	0,843	0,865	0,913	0,879	0,815
16	0,901	0,884	0,931	0,866	0,878	0,919	0,893	0,822
17	0,914	0,898	0,941	0,884	0,886	0,926	0,905	0,832
18	0,924	0,909	0,949	0,894	0,891	0,934	0,917	0,843
19	0,931	0,92	0,955	0,903	0,892	0,94	0,929	0,854
20	0,939	0,927	0,959	0,912	0,895	0,946	0,938	0,864
21	0,948	0,934	0,961	0,92	0,899	0,95	0,947	0,875
22	0,955	0,944	0,964	0,925	0,903	0,952	0,955	0,887
23	0,959	0,951	0,967	0,93	0,906	0,953	0,962	0,897
24	0,962	0,957	0,969	0,936	0,911	0,954	0,967	0,907

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 8
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
ESPARCIMIENTO, ENSEÑANZA Y CULTURA. (continuación)

K	CATALUÑA	C.VALENC.	EXTREMAD.	GALICIA	MADRID	NAVARRA	PAIS VASCO	LA RIOJA	CEU.MEL.
1	0,608	0,504	0,504	0,582	0,48	0,602	0,504	0,356	0,429
2	0,654	0,568	0,572	0,635	0,602	0,607	0,602	0,429	0,526
3	0,683	0,607	0,574	0,631	0,613	0,613	0,626	0,442	0,577
4	0,736	0,645	0,582	0,652	0,632	0,612	0,664	0,467	0,626
5	0,781	0,693	0,624	0,67	0,669	0,629	0,702	0,51	0,662
6	0,803	0,738	0,655	0,688	0,7	0,657	0,736	0,572	0,691
7	0,817	0,774	0,678	0,698	0,714	0,684	0,75	0,625	0,709
8	0,829	0,8	0,695	0,71	0,735	0,707	0,768	0,665	0,73
9	0,847	0,822	0,712	0,732	0,756	0,735	0,776	0,699	0,752
10	0,863	0,835	0,733	0,75	0,781	0,764	0,788	0,733	0,775
11	0,871	0,848	0,755	0,764	0,801	0,789	0,797	0,759	0,791
12	0,873	0,86	0,778	0,774	0,816	0,812	0,804	0,786	0,809
13	0,882	0,879	0,802	0,792	0,834	0,832	0,817	0,809	0,822
14	0,889	0,894	0,826	0,808	0,846	0,849	0,827	0,829	0,836
15	0,894	0,903	0,845	0,821	0,855	0,862	0,834	0,843	0,846
16	0,894	0,908	0,861	0,833	0,865	0,873	0,841	0,863	0,853
17	0,892	0,915	0,876	0,845	0,877	0,884	0,843	0,877	0,861
18	0,895	0,92	0,889	0,86	0,888	0,895	0,847	0,885	0,87
19	0,897	0,927	0,902	0,873	0,899	0,904	0,85	0,896	0,879
20	0,902	0,934	0,913	0,884	0,906	0,912	0,856	0,904	0,889
21	0,907	0,944	0,922	0,891	0,912	0,921	0,862	0,909	0,896
22	0,91	0,951	0,929	0,899	0,917	0,927	0,867	0,919	0,903
23	0,913	0,957	0,936	0,909	0,923	0,932	0,874	0,928	0,91
24	0,915	0,96	0,941	0,916	0,929	0,936	0,88	0,936	0,917

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 9
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
OTROS BIENES Y SERVICIOS.

K	ANDALUCIA	ARAGON	ASTURIAS	BALEARES	CANARIAS	CANTABRIA	CAS.LEON	CAS.MAN.
1	0,395	0,324	0,314	0,107	0,235	0,304	0,342	0,424
2	0,578	0,457	0,34	0,222	0,359	0,484	0,516	0,609
3	0,647	0,501	0,451	0,274	0,433	0,566	0,602	0,671
4	0,702	0,56	0,535	0,331	0,487	0,6	0,67	0,733
5	0,745	0,596	0,605	0,366	0,517	0,627	0,704	0,76
6	0,775	0,644	0,645	0,407	0,562	0,648	0,736	0,777
7	0,794	0,697	0,683	0,463	0,604	0,705	0,768	0,792
8	0,801	0,734	0,711	0,515	0,64	0,738	0,792	0,808
9	0,811	0,764	0,751	0,582	0,68	0,764	0,811	0,816
10	0,818	0,801	0,797	0,644	0,712	0,79	0,834	0,83
11	0,836	0,833	0,822	0,695	0,74	0,814	0,863	0,848
12	0,853	0,858	0,829	0,728	0,761	0,827	0,879	0,862
13	0,873	0,874	0,827	0,759	0,783	0,839	0,894	0,877
14	0,888	0,888	0,83	0,78	0,803	0,853	0,907	0,892
15	0,905	0,896	0,833	0,798	0,822	0,867	0,918	0,904
16	0,915	0,896	0,839	0,803	0,836	0,876	0,922	0,914
17	0,923	0,899	0,843	0,805	0,851	0,885	0,927	0,924
18	0,932	0,898	0,848	0,814	0,861	0,896	0,931	0,932
19	0,938	0,899	0,854	0,82	0,876	0,901	0,935	0,94
20	0,944	0,899	0,861	0,835	0,893	0,905	0,94	0,947
21	0,949	0,902	0,871	0,85	0,905	0,908	0,945	0,952
22	0,953	0,908	0,877	0,866	0,914	0,914	0,952	0,958
23	0,958	0,912	0,882	0,88	0,918	0,915	0,957	0,962
24	0,964	0,919	0,888	0,895	0,923	0,917	0,965	0,967

FUENTE: Elaboración propia.

Cuadro 9
COEFICIENTE DE CORRELACION. MURCIA.
OTROS BIENES Y SERVICIOS. (continuación)

K	CATALUÑA	C.VALENC.	EXTREMAD.	GALICIA	MADRID	NAVARRA	PAIS VASCO	LA RIOJA	GEU.MEL.
1	0,457	0,38	0,233	0,392	0,209	0,059	0,303	0,143	0,259
2	0,56	0,524	0,4	0,434	0,406	0,167	0,484	0,178	0,313
3	0,661	0,626	0,461	0,523	0,507	0,231	0,619	0,216	0,408
4	0,716	0,679	0,508	0,599	0,569	0,325	0,694	0,272	0,468
5	0,739	0,721	0,552	0,669	0,646	0,389	0,725	0,294	0,54
6	0,76	0,748	0,587	0,712	0,7	0,458	0,755	0,321	0,587
7	0,781	0,763	0,643	0,746	0,723	0,533	0,753	0,343	0,622
8	0,804	0,777	0,67	0,767	0,761	0,612	0,76	0,364	0,653
9	0,823	0,783	0,686	0,785	0,798	0,677	0,769	0,39	0,668
10	0,84	0,798	0,713	0,803	0,818	0,737	0,781	0,428	0,696
11	0,859	0,816	0,731	0,825	0,845	0,786	0,796	0,479	0,72
12	0,875	0,833	0,754	0,837	0,863	0,822	0,811	0,525	0,738
13	0,884	0,855	0,771	0,842	0,87	0,809	0,822	0,564	0,757
14	0,898	0,877	0,791	0,853	0,875	0,798	0,841	0,592	0,779
15	0,907	0,896	0,812	0,862	0,887	0,789	0,86	0,61	0,799
16	0,913	0,907	0,825	0,872	0,894	0,788	0,874	0,623	0,815
17	0,917	0,916	0,841	0,881	0,898	0,789	0,884	0,633	0,829
18	0,922	0,925	0,85	0,89	0,905	0,797	0,892	0,648	0,844
19	0,927	0,933	0,864	0,899	0,908	0,803	0,9	0,657	0,854
20	0,93	0,942	0,878	0,907	0,914	0,814	0,91	0,667	0,861
21	0,932	0,949	0,892	0,911	0,919	0,822	0,915	0,673	0,87
22	0,936	0,955	0,905	0,915	0,926	0,835	0,921	0,683	0,88
23	0,941	0,959	0,918	0,922	0,934	0,847	0,924	0,693	0,888
24	0,945	0,964	0,931	0,929	0,943	0,86	0,928	0,707	0,898

FUENTE: Elaboración propia.

Pedro Jesús Hernández
Martínez

RESUMEN

El presente trabajo pone de manifiesto como una parte importante de la diferencia salarial media observada en la Región de Murcia a favor del hombre cabe atribuirla a la discriminación laboral. Para ello se han estimado ecuaciones de salarios para hombres y mujeres corrigiendo el problema de sesgo provocado por la selección de la muestra y por el hecho de que los salarios en la muestra utilizada estén definidos por tramos o intervalos, comparando posteriormente los resultados con un estimador conjunto alternativo. La cuantificación del grado de discriminación consiste en descomponer esa diferencia salarial media en dos sumandos: uno provocado por distintas características personales que aproximan la productividad del individuo y el otro atribuido a la discriminación en el mercado de trabajo.

I. INTRODUCCION

La discriminación salarial de la mujer, lejos de ser un mero tema de discusión, ha pasado a convertirse en una regularidad empírica que se manifiesta en todas las encuestas que recogen información acerca de salarios de hombres y mujeres (Encuesta de Presupuestos Familiares, 1980/81, Encuesta sobre Condiciones de Vida y Trabajo, 1985 y Encuesta sobre Discriminación Salarial de la Mujer, 1987, para el caso de España). De tal forma, que lo extraño sería que no se verificase en el caso del mercado laboral murciano. La preocupación que suscita este hecho estilizado ha dado lugar a numerosos

y recientes estudios sobre el tema. Baste citar el trabajo de Blau y Kahn (Diciembre 1992) donde muestran evidencia empírica de este fenómeno a nivel internacional.

Los primeros estudios empíricos sobre el tema se deben a autores extranjeros tales como Blinder (1973), Oaxaca (1973) y Mincer y Polachek (1974), aunque desde un punto de vista teórico ya fueron tratados anteriormente por Becker (1957). Comprobamos como la discriminación salarial de la mujer es un tema que siendo antiguo en la literatura no deja de tener un vivo interés. La cuestión de si la mujer se halla o no discriminada salarialmente respecto al hombre es un debate que no pierde actualidad.

En España, los primeros trabajos empíricos se encuentran con el problema de la disponibilidad de datos microeconómicos con que abordar el tema, hasta el punto de elaborar estadísticas propias como fue el caso de Moltó (1984), que estudió la discriminación salarial de la mujer en base a una muestra de personal docente de la Universidad de Valencia. Posteriormente, Peinado (1988 y 1990) utiliza dos muestras, una con trabajadores pertenecientes a una empresa del sector Servicios y la otra con trabajadores de una empresa de Automoción. Evidentemente, los resultados que obtienen son de difícil extrapolación al resto de la economía.

El primer trabajo que utiliza una muestra con bastante información a nivel nacional y para todos los sectores económicos es el de Calvo (1991), sin embargo, sus estimaciones presentan una serie de deficiencias al igual que los trabajos de Ribaud y Hernández (1989) y

Ugidos (1993). Estos últimos autores utilizan una encuesta elaborada para este fin (Encuesta sobre Discriminación Salarial de la Mujer, 1987) y las carencias que todos ellos manifiestan son comentadas en Hernández (1993). La metodología que aquí se utiliza es la misma que en dicho trabajo, y brevemente, consiste en la estimación de ecuaciones de salarios de forma separada para hombres y mujeres corrigiendo el problema de sesgo provocado, tanto por la selección de la muestra (Heckman, 1979), como por el hecho de que los salarios en la muestra que utilizamos están definidos por tramos o intervalos (García et al., 1991). A partir de aquí aplicamos la descomposición salarial de Oaxaca (1973) para determinar que porcentaje de la diferencia salarial media observada a favor del hombre cabe atribuirlo al motivo discriminación, y que porcentaje estaría motivado por distintas productividades. Posteriormente, estos resultados serán comparados con un estimador conjunto alternativo (Neumark, 1988).

En la mayoría de los trabajos citados, el eje de la investigación gira en torno a determinar si la diferencia salarial observada a favor del hombre, se debe a distintas productividades entre hombre o mujer, o bien al motivo discriminación en el mercado de trabajo, utilizando para ello la denominada descomposición salarial de Oaxaca (Oaxaca, 1973), que permite la cuantificación de tales efectos. El trabajo que nos ocupa intentará analizar este hecho en el mercado de trabajo de la Región de Murcia comparando los resultados que se obtengan con los ya citados a nivel nacional.

No vamos a entrar en consideraciones teóricas acerca de las causas de tal discriminación y aceptamos las esgrimidas por diversos autores, tales como Becker (1957), que habla de unas prácticas discriminatorias del empresario en contra de la mujer que tan sólo se podrían mantener en mercados monopolísticos u oligopolísticos; sin embargo Goldberg (1982) argumenta que tal discriminación puede manifestarse en mercados

competitivos si lo que prevalece es una preferencia por los hombres en el puesto de trabajo. Lundberg y Startz (1983) introducen la información imperfecta para explicar este hecho, de forma que las empresas pueden predecir mejor la productividad de los hombres que las de las mujeres y esto las lleva a ofrecer fórmulas salariales distintas a ambos.

Las prácticas discriminatorias del empresario, según Cain (1986), conllevarían tan sólo a la segmentación ocupacional de la mujer, pero no implicarían discriminación salarial directa. Sin embargo, autores como Blau (1972), Malkiel y Malkiel (1973) y Zellner (1972) afirman que esta segregación es una fuente de discriminación salarial tanto o más fuerte que las diferencias salariales entre sexos dentro de un mismo trabajo. Una de las causas comúnmente aceptadas como generadora, tanto de segregación ocupacional como de discriminación salarial, es la distinta participación de la mujer en el mercado de trabajo respecto a la del hombre, no solamente manifestada en menores tasas de actividad, sino también en mayor intermitencia en la participación, y en última instancia, una mayor probabilidad de abandono del puesto de trabajo (Lazear y Rosen, 1990).

El trabajo se desarrolla de la forma siguiente: en la sección II se analiza la especificación econométrica elegida para abordar el tema, así como la descomposición salarial que nos permitirá determinar el porcentaje de diferencia salarial atribuido al motivo discriminación en el mercado laboral. En la sección III se describen brevemente los datos a partir de los cuales vamos a realizar el presente trabajo y las variables que serán centro de estudio. En la sección IV se comentan los resultados obtenidos y posteriormente, la sección V resume las principales conclusiones. Algunas de las estimaciones realizadas se presentan en el anexo posterior. El resto de estimaciones están a disposición de cualquier persona interesada solicitándolas al autor.

II. ESPECIFICACION ECONOMETRICA

La cuantificación de la discriminación salarial por medio de la descomposición de Oaxaca (1973) lleva aparejado un paso previo consistente en la estimación de ecuaciones de salarios según la teoría del capital humano (Mincer, 1974) de la forma siguiente:

$$W_m = X'_m \beta_m + u_m \quad (II.1)$$

$$W_f = X'_f \beta_f + u_f \quad (II.2)$$

Donde el subíndice "m" se refiere a los hombres y "f" a las mujeres. La variable a explicar (w) es el salario percibido por el individuo expresado en logaritmos neperianos; X es una matriz de variables explicativas tales como educación y experiencia profesional según la versión de Mincer, y otro tipo de variables que también influyen sobre el salario percibido, como el sector de actividad y la ocupación (Andrés y García, 1991). La influencia de todas estas características personales vendrá recogida en el vector de parámetros estimados (β) y por último, "u" sería el término de perturbación aleatoria, que también puede recoger factores no observados que influyen en la determinación del salario y que asumimos que se distribuyen independientemente de las variables incluidas en X .

La forma funcional semilogarítmica proviene, tanto del desarrollo de un modelo teórico de inversión en capital humano, como de resultados empíricos (Griliches, 1977, Mincer y Polachek, 1974) y por la fácil interpretación que permite de los resultados, ya que el vector de los parámetros estimados nos indica la variación, en tanto por uno, que sufre la variable endógena ante un cambio unitario en la variable explicativa correspondiente. Adicionalmente, esta forma funcional nos evita predecir salarios negativos.

Estas ecuaciones serán estimadas corrigiendo el problema de sesgo por selección de la muestra (Heckman, 1979).

Este problema surge cuando existe una correlación entre los factores no observados que influyen en la decisión de participación y los factores no observados que influyen en la determinación del salario percibido. En tal caso, en las ecuaciones II.1 y II.2 tendríamos que $E(u_m) \neq 0$ y $E(u_f) \neq 0$, y en consecuencia, los parámetros β_m y β_f , estimados por mínimos cuadrados ordinarios (MCO) serían inconsistentes, lo que nos llevaría a conclusiones erróneas acerca de la discriminación salarial de la mujer (Bloom y Killingsworth, 1982).

La estimación en dos etapas de Heckman (1979) consigue estimaciones consistentes por medio de la inclusión de una variable adicional en las ecuaciones anteriores que corrige el sesgo comentado. Consistiría en estimar las siguientes expresiones:

$$W_m = X'_m \beta_m + \sigma_m^{uv} \hat{\lambda}_m + \eta_m \quad (II.3)$$

$$W_f = X'_f \beta_f + \sigma_f^{uv} \hat{\lambda}_f + \eta_f \quad (II.4)$$

Donde la variable λ , conocida como la inversa de la razón de Mill, se obtiene de la siguiente expresión:

$$\hat{\lambda} = \frac{f(-Z'\hat{\alpha})}{1 - F(-Z'\hat{\alpha})} \quad (II.5)$$

Donde $f(\cdot)$ y $F(\cdot)$ son la función de densidad y de distribución de una normal estandarizada respectivamente, Z es una matriz de características personales y α un vector de parámetros obtenidos en una primera etapa de estimación, que consiste en estimar un modelo *probit* de la forma siguiente:

$$I = \begin{cases} 1 & \text{si } Z'\alpha + v > 0 \\ 0 & \text{si } Z'\alpha + v \leq 0 \end{cases} \quad (II.6)$$

La variable I toma el valor 1 cuando el individuo se encuentre trabajando por cuenta ajena y 0 en caso de no estar trabajando. Hay que hacer constar que este método de estimación es consistente pero

no eficiente; en concreto, la no observabilidad de la variable λ provocaría problemas de heterocedasticidad⁽¹⁾. Una estimación consistente y eficiente supondría maximizar la función de verosimilitud conjunta de la ecuación de salarios y del criterio de participación (II.6) en forma reducida según indican Griliches, Hall y Hausman (1978).

Sin embargo, debido a que en la encuesta que utilizamos los salarios están dados en intervalos, donde solamente conocemos los límites superiores (w^s) e inferiores (w^i), dicha función de verosimilitud también tendrá en cuenta la probabilidad de que el salario de un individuo se halle en un determinado intervalo; por tanto, siguiendo el planteamiento de García et al. (1991) habría que maximizar⁽²⁾ la siguiente función:

$$L^* = \sum_{i=1}^s \ln \int_{-z^i \alpha}^{\infty} \int_{u^i}^{u^s} h(u, v) du dv + \sum_{i=s+1}^N \ln \int_{-\infty}^{z^i \alpha} f(v) dv \quad (II.7)$$

Donde L^* representa el logaritmo neperiano de la función de verosimilitud. Las "s" primeras observaciones están compuestas por aquellos individuos que trabajan y las restantes "N - s" por aquellos que no están ocupados y $h(.,.)$ es la función de densidad de una distribución normal bivalente de varianza unitaria, siendo:

$$u^s = \frac{w^s - x^s \beta}{\sigma_u}$$

$$u^i = \frac{w^i - x^i \beta}{\sigma_u}$$

Dado que este problema de optimización requiere utilizar algoritmos iterativos, los valores iniciales utilizados como punto de partida corresponden a las estimaciones de los parámetros obtenidos según el método en dos etapas de

Heckman.

La corrección del sesgo por selección de la muestra no es habitual en los estudios de discriminación salarial basados en la estimación de ecuaciones de salarios, en concreto, de los realizados en España, tan solo Ugidos (1991) contempla este hecho.

El procedimiento para analizar la posible discriminación salarial se conoce en la literatura con el nombre de la descomposición salarial de Oaxaca (Oaxaca, 1973). Este método tiene la ventaja de que distingue, por un lado, la diferencia salarial provocada por distintas características personales y, por otro, la diferencia salarial causada por distintas retribuciones a igualdad de características entre hombres y mujeres; identificándose esta última con el porcentaje de "gap" salarial atribuido a la discriminación.

Entenderemos por salario no discriminatorio aquel que se corresponde con la productividad marginal del trabajador, por tanto, la estructura salarial no discriminatoria será la retribución que recibe cada característica de un trabajador determinado bajo este supuesto. Si no existe discriminación y la estructura salarial no discriminatoria se corresponde con la masculina, aplicando las propiedades de los MCO, tendríamos:

$$\bar{w}_m - \bar{w}_f = (\bar{X}_m - \bar{X}_f)' \hat{\beta}_m + \bar{X}_f' (\hat{\beta}_m - \hat{\beta}_f) \quad (II.8)$$

Esta ecuación nos indica que la diferencia salarial media⁽³⁾ entre hombres y mujeres vendría explicada por diferentes características de éstos en el primer sumando, y sería el segundo sumando el que nos representaría la discriminación, pues nos estaría indicando que unas mismas características personales son retribuidas de forma distinta si $\beta_m \neq \beta_f$.

Sin embargo, si adoptamos el supuesto de que la estructura salarial no discriminatoria es la femenina, llegaríamos a la expresión:

$$\bar{w}_m - \bar{w}_f = (\bar{X}_m - \bar{X}_f)' \hat{\beta}_f + \bar{X}_m' (\hat{\beta}_m - \hat{\beta}_f) \quad (II.9)$$

De nuevo, el primer sumando representa la diferencia salarial provocada por diferentes características y el segundo sumando la atribuida a la discriminación.

Por tanto, tenemos dos formas alternativas de medir la discriminación. En principio, los resultados que se obtengan bajo uno u otro supuesto no deberían diferir mucho, sin embargo, tal y como señala Neumark (1988) esto no ocurre siempre. Cita una serie de trabajos donde los resultados son bastante distintos según el supuesto adoptado, y lo justifica argumentando que, la estructura salarial no discriminatoria no puede ser exclusivamente, o bien, la masculina, o bien, la femenina, sino que debería derivarse de un modelo teórico. Por ello propone el cálculo de una estructura salarial no discriminatoria desarrollando un modelo teórico de comportamiento discriminador del empresario.

Para estimar esta estructura salarial no discriminatoria distinta de la masculina y la femenina, Neumark propone efectuar la estimación de la siguiente ecuación para toda la muestra:

$$w^* = X^* 'b + u \quad (II.10)$$

Donde el asterísco indica que las variables correspondientes a los hombres y a las mujeres han sido ponderadas por el porcentaje de hombres y mujeres que hay en la muestra respectivamente.

A partir de este estimador, la forma de analizar que porcentaje de diferencia salarial se debe a diferentes características y cual a discriminación, consistiría en calcular la siguiente expresión:

$$\bar{w}_m - \bar{w}_f = (\bar{X}_m - \bar{X}_f)' \hat{b}_f + [\bar{X}_m' (\hat{\beta}_m - \hat{b}_f) - \bar{X}_f' (\hat{\beta}_f - \hat{b}_f)] \quad (II.11)$$

Fácilmente se comprueba que las expresiones II.8 y II.9 son un caso particular de esta última cuando $b = \beta_m$ o $b = \beta_f$, respectivamente, o sea, cuando la estructura salarial no discriminatoria (b) se corresponda con la masculina (β_m) o con la femenina (β_f), que era el supuesto implícito en la descomposición de Oaxaca. Con esta expresión, el primer sumando sería la proporción de diferencia salarial explicada por diferentes características entre hombres y mujeres, siendo el segundo sumando el que nos indicaría qué porcentaje de diferencia salarial se debe a la discriminación en el mercado de trabajo, ya que, en caso de que sea positivo, nos estaría indicando que las características masculinas y femeninas son retribuidas por encima y por debajo, respectivamente, de lo que se considera como estructura salarial no discriminatoria.

Todas estas expresiones se corresponden con la estimación de las ecuaciones de salarios por MCO. Si las estimamos por el método en dos etapas de Heckman, dado que en la segunda etapa aplicamos MCO, obtendríamos:

$$[(\bar{w}_m - \bar{w}_f) - (\hat{\sigma}_{uv}^2 \bar{\lambda} - \hat{\sigma}_{uv}^2 \bar{\lambda})] = (\bar{X}_m - \bar{X}_f)' \hat{\beta}_m + \bar{X}_m' (\hat{\beta}_m - \hat{\beta}_f) \quad (II.12)$$

$$[(\bar{w}_m - \bar{w}_f) - (\hat{\sigma}_{uv}^2 \bar{\lambda} - \hat{\sigma}_{uv}^2 \bar{\lambda})] = (\bar{X}_m - \bar{X}_f)' \hat{\beta}_f + \bar{X}_m' (\hat{\beta}_m - \hat{\beta}_f) \quad (II.13)$$

$$[(\bar{w}_m - \bar{w}_f) - (\hat{\sigma}_{uv}^2 \bar{\lambda} - \hat{\sigma}_{uv}^2 \bar{\lambda})] = (\bar{X}_m - \bar{X}_f)' \hat{b}_f + [\bar{X}_m' (\hat{\beta}_m - \hat{b}_f) - \bar{X}_f' (\hat{\beta}_f - \hat{b}_f)] \quad (II.14)$$

Donde calculamos los porcentajes anteriores sobre la diferencia salarial media excluida la parte atribuida al sesgo en la estimación. La ecuación II.12 supone como estructura salarial no discriminatoria la masculina, la II.13 la femenina y la II.14 el estimador de Neumark.

Y por último, estimando las ecuaciones por máxima verosimilitud llegaríamos a las expresiones:

$$\overline{(w_m - w_f)} = (\overline{X_m} - \overline{X_f}) \hat{\beta}_m + \overline{X_f} (\hat{\beta}_m - \hat{\beta}_f) \quad (II.15)$$

$$\overline{(w_m - w_f)} = (\overline{X_m} - \overline{X_f}) \hat{\beta}_f + \overline{X_m} (\hat{\beta}_f - \hat{\beta}_m) \quad (II.16)$$

$$\overline{(w_m - w_f)} = (\overline{X_m} - \overline{X_f}) \hat{b} + [\overline{X_m} (\hat{\beta}_m - \hat{b}) - \overline{X_f} (\hat{\beta}_f - \hat{b})] \quad (II.17)$$

En este caso, los porcentajes atribuidos a distintas características y a la discriminación se calculan sobre la diferencia salarial media ajustada ($w_m - w_f$), ya que no podemos aplicar la propiedad de los MCO, mediante la cual, la media muestral de la variable endógena es igual a las medias muestrales de las variables explicativas multiplicadas por el vector de parámetros estimados. En este caso es interesante calcular que porcentaje de la diferencia salarial media observada ($w_m - w_f$) captura la diferencia salarial media ajustada, ya que lo que difiera del 100 % será el porcentaje de diferencia salarial atribuida al sesgo en la estimación.

III. DATOS Y DESCRIPCION DE VARIABLES

Una de las principales dificultades que tiene la realización de este tipo de estudios a nivel regional es la disponibilidad de datos que contemplen la información requerida para ello. La encuesta que se

realizó expresamente para este tipo de análisis, Encuesta sobre Discriminación Salarial de la Mujer, elaborada por el Ministerio de Asuntos Sociales, Instituto de la Mujer en el año 1987, solamente se hizo en seis grandes ciudades españolas, entre las cuales, evidentemente, no se encuentra Murcia. Por esto, utilizamos la Encuesta sobre Condiciones de Vida y Trabajo elaborada por el Ministerio de Economía y Hacienda en 1985. Esta encuesta recoge una extensa información sobre la situación laboral de más de sesenta mil individuos en todo el ámbito nacional, y el objetivo sería seleccionar la submuestra perteneciente a la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia y efectuar el análisis que se describe en las páginas precedentes, comparando los resultados con el trabajo comentado anteriormente (Hernández 1993), donde se efectua este mismo estudio pero a nivel nacional.

Las ventajas de utilizar estos datos provienen de que dicha encuesta recoge una exhaustiva información acerca de salarios, educación, experiencia profesional, categoría socioeconómica y sector de actividad tanto en el mercado regular como irregular de la economía. Los inconvenientes serían que no contempla información sobre las horas trabajadas para aquellos individuos que están ocupados en el sector regular de la economía y que, evidentemente, al centrarnos en las observaciones exclusivas de la Región de Murcia los grados de libertad en las estimaciones se reducen considerablemente. Por ello, las ecuaciones de salarios se estimarán bajo esta restricción que imponen los grados de libertad, y consecuentemente, no se podrá explotar toda la información con el detalle que sería deseable, y que si se realiza en el trabajo citado anteriormente. Para las ecuaciones de salarios utilizaremos la submuestra de asalariados y para los modelos de participación (probit) incluiremos también a los que no están trabajando.

Sobre los salarios, solamente conocemos que están comprendidos entre

siete posibles intervalos correspondientes a retribuciones netas mensuales. Por ello, para realizar las estimaciones por MCO y por el método de Heckman, la variable dependiente estará formada por el valor medio del intervalo en el cual el sujeto declara esta comprendido su salario. En las estimaciones por máxima verosimilitud se tendrán en cuenta los límites de los intervalos tal y como se detalla en la expresión (II.7).

Solamente incluiremos los salarios obtenidos en el sector regular de la economía, incluyendo unas variables ficticias en caso de empleo a tiempo parcial, así como cuando el contrato sea transitorio o temporal ⁽⁴⁾. El resto de variables explicativas tiene el siguiente detalle:

Educación: se han definido cuatro variables ficticias (EDU1,...,EDU4) que recogen los diferentes estudios realizados por el sujeto. De esta forma, EDU1 correspondería a menos de estudios primarios, EDU2 a EGB, EDU3 a BUP, COU y formación profesional, y EDU4 a estudios de grado medio y estudios universitarios o técnicos de grado superior.

Sector de actividad: se definen cuatro variables ficticias correspondientes a la división tradicional de los sectores económicos: AGRICULTURA, INDUSTRIA, CONSTRUCCION Y SERVICIOS.

Ocupación: solamente se incluyen ocupaciones propias de asalariados (ya que el interés se centra en los determinantes del salario) por medio de cinco variables ficticias (OCUP1,...,OCUP5). OCUP1 hace referencia a directores gerentes, alto personal directivo y personal intermedio, OCUP2 a resto de personal no agrario, OCUP3 a contra maestres, capataces y jefes de grupo de servicios, OCUP4 a obreros especializados y OCUP5 a obreros sin especialización, resto de trabajadores agrarios y de servicios y activos no clasificados.

Tiempo de Permanencia en el trabajo: se definen dos variables ficticias (EXP1,EXP2), donde EXP1 se refiere a menos de cinco años y EXP2 a más de cinco años de permanencia en el último empleo. De esta forma se intenta captar el efecto de la experiencia profesional específica en el salario recibido.

Número de meses en paro
(NMPARO)

Edad: se intenta captar el efecto no lineal que la edad puede tener sobre el salario recibido mediante la inclusión de una variable (EDAD) para la edad del individuo medida en años, y otra igual a ésta pero elevada al cuadrado (EDAD2).

Con estas dos últimas variables se intenta analizar el efecto de la experiencia laboral general acumulada por el individuo según la idea de Mincer (1974).

En la estimación de los modelos de probabilidad de participación en el mercado de trabajo (II.6) se incluyen, además de la educación y la edad, las siguientes variables:

Estado civil: se define una variable ficticia en el caso de que el individuo sea casado (CASADO) y otra para cuando no lo sea (NOCASADO), que agrupa los estados de soltero, separado, divorciado y viudo.

Número de Hijos (NHIJOS) del individuo. En las ecuaciones de las mujeres también será interesante definir una variable ficticia (HIJOS) en el supuesto de que los tenga y otra (NOHIJOS) para cuando no los tenga, y conjugar el efecto de estas variables con las anteriores, creando así, las variables de casado con hijos, casado sin hijos, no casado con hijos y no casado sin hijos por medio de multiplicar dichas variables ficticias. Esta interacción también se efectuará cuando se estimen ecuaciones para la muestra completa.

Ingresos familiares mensuales obtenidos exceptuado el salario propio

(INGFAM). Esta variable se obtuvo restando de los ingresos totales familiares los obtenidos por el sujeto, donde ambas variables están definidas por tramos, por lo que hubo que calcular el valor medio del intervalo correspondiente como ya se ha explicado.

A partir de la estimación de estos modelos se construye la variable **lambda** como indica la ecuación II.5, que actúa como un regresor más en las ecuaciones de salarios cuando estimamos según el método en dos etapas de Heckman (1979).

IV. RESULTADOS

Una primera forma de abordar el tema de la discriminación salarial por sexos, consiste en estimar una ecuación de salarios conjunta para toda la muestra incluyendo una variable ficticia según el sexo. Esto viene representado en el cuadro 2 del anexo, donde la variable MUJER es una variable ficticia que toma el valor 1 en caso de que la persona sea mujer y 0 en caso de ser hombre. Observamos como dicha variable es significativa y el valor concreto del parámetro estimado indica que el hecho de ser mujer, una vez que se han controlado el resto de variables importantes, supone recibir un salario neto mensual entre un 28 % y un 29 % inferior al del hombre, según consideremos la estimación por MCO o corrigiendo el problema de sesgo (Heckman y máxima verosimilitud).

A partir de aquí ya podemos observar un rasgo diferenciador de la discriminación salarial que sufre la mujer en Murcia respecto a la que se produce a nivel nacional, ya que a este nivel los porcentajes anteriores se sitúan entre el 16 % y 19 % respectivamente (Hernández, 1993).

Pero este tipo de discriminación tan sólo indicaría que el término constante en la ecuación de salarios difiere según el sexo, suponiendo un salario medio distinto para individuos con igualdad en el resto de características, pero que dichas características son igualmente retribuidas.

Otra forma de discriminación sería considerar que, no solamente el término constante fuese distinto por este motivo, sino que el sexo también implicase una retribución distinta del resto de características según se trate de hombre y mujer. Es decir, que los parámetros del resto de variables explicativas también difieran entre hombres y mujeres. Esto supondría incluir en la estimación anterior un nuevo conjunto de regresores formados por esas mismas variables multiplicadas por la variable ficticia MUJER, lo cual equivaldría a estimar ecuaciones de salarios separadas para hombres y mujeres tal y como se indicaba en la sección II.

En el cuadro 2 del anexo se presentan las estimaciones de las ecuaciones de salarios y los probits de participación según el método de estimación por máxima verosimilitud. Respecto al modelo probit de participación, observamos como un mayor grado de educación supone una mayor probabilidad de estar ocupado tanto en hombres como en mujeres. Los ingresos familiares inciden negativamente en dicha probabilidad tal y como era de esperar.

El estado civil y el número de hijos influyen de distinta forma en hombres y mujeres. Mientras que en aquéllos no se muestran estadísticamente significativos, sin embargo, en éstas, el hecho de estar casada supone una reducción de la probabilidad de estar ocupada. Adicionalmente, son las casadas con hijos donde se registra una menor probabilidad de participación como cabía suponer (Gronau, 1973a, 1973b).

La edad muestra una relación no lineal respecto a dicha probabilidad en ambos colectivos, estimándose una edad óptima que implica una mayor probabilidad de estar ocupado de 35 años para las mujeres y 38 para los hombres.

En las ecuaciones de salarios, el ajuste obtenido cuando estimamos por MCO o por el método de Heckman $\bar{R}^2 = 0,49$ en hombres y $\bar{R}^2 = 0,56$ en mujeres es bastante bueno considerando este tipo de datos individualizados, superando el

ajuste que obtienen todos los autores citados en este estudio que estiman este tipo de ecuaciones.

En dichas ecuaciones, comprobamos cómo la educación está relacionada positivamente con el salario recibido. En concreto, el hecho de poseer estudios de grado medio o universitarios (EDU4) supone un incremento del salario del 40 % y 76 % en hombres y mujeres respectivamente, respecto a tener menos de estudios primarios (variable ficticia omitida), todo ello en términos esperados y suponiendo inalteradas el resto de variables.

Los sectores económicos donde cabe esperar una menor retribución son agricultura en el caso de los hombres e industria en el de las mujeres (variables ficticias omitidas respectivamente),⁽⁶⁾ aunque en éstas no se muestran muy significativos. En el caso de los hombres, la pertenencia al sector servicios puede llegar a incrementar su salario en un 32 %, debido seguramente a la inclusión en este sector de ramas de actividad con una elevada prima salarial como son Finanzas y Seguros y Administración Pública (Andrés y García, 1991).

El número de meses en paro no aparece significativo ni en hombres ni en mujeres, sin embargo, el signo negativo de su coeficiente sería el esperado, ya que esta variable muestra el efecto depreciación que la no participación supone en el capital humano del individuo (Zabalza y Arrufat, 1983), estando correlacionado negativamente con el salario percibido.

La edad muestra una relación no lineal respecto al salario percibido, de forma que, la edad óptima que se corresponde con un mayor salario estaría en torno a los 45 y 46 años en los hombres y unos cinco o seis años más en mujeres. Un contrato a tiempo parcial reduce el salario de los hombres en un 34 % y el de las mujeres en un 53 %, cifras superiores a la media nacional, situada en el 17 % y 26 % respectivamente. Sin embargo, si dicha relación contractual es transitoria no aparece significativa ni en hombres ni en

mujeres.

La experiencia profesional específica, medida a través del tiempo de permanencia en el trabajo, nos indica que el hecho de llevar más de cinco años en el último empleo eleva el salario de los hombres en un 10 % y el de las mujeres en un 18 %.

La ocupación donde cabe esperar un menor salario es en el resto de trabajadores agrarios, de servicios, no cualificados y no clasificables (OCUP5, que es la variable ficticia omitida),⁽⁶⁾ y aquellas donde es de esperar un mayor salario son en directores gerentes y alto y medio personal directivo (OCUP1) en ambos sexos; donde suponen un incremento del salario del 27 % respecto a la variable ficticia omitida en hombres y un 49 % en mujeres.

La muestra escogida determina que el salario neto mensual medio del hombre es aproximadamente un 39 % ($W_m - W_f = 0,393$) mayor que el de la mujer, cifra superior a la media nacional situada en el 35 %. Esta diferencia es mayor cuando se evalúa a partir de salarios mensuales o anuales que cuando se realiza a partir de salarios/hora tal y como argumenta Cain (1985, pag. 753), ya que no se tiene en cuenta el hecho de que la mujer puede decidir voluntariamente trabajar menos horas, lo que reduciría su salario global. Efectivamente, en Hernández (1991), donde se utiliza la Encuesta sobre Discriminación Salarial de la Mujer (1987) que si incluye información acerca de las horas trabajadas, cosa que no ocurre en la Encuesta sobre Condiciones de Vida y Trabajo (1985) como ya se ha comentado, la diferencia salarial media entre el salario/hora masculino y femenino es de 0,18 (medidos ambos en términos logarítmicos).

La descomposición salarial según la estructura salarial no discriminatoria considerada y según el método de estimación tal y como se expuso en la sección II se presenta en el cuadro IV.1.

Observamos cómo de esa diferencia salarial a favor del hombre del 39 %, entre un 76 % y un 84% (30 % y 33 %

CUADRO IV. 1

Estimación por Mínimos Cuadrados Ordinarios

$$\bar{w}_m - \bar{w}_f = 0,393$$

	Estructuras Salariales no discriminatorias consideradas		
	β_m	β_f	b
Porcentaje debido a diferentes características	22,56	19,02	24,15
Porcentaje atribuido a la discriminación	77,44	80,98	75,85

Estimación en dos etapas de Heckman

$$\bar{w}_m - \bar{w}_f - (\hat{\sigma}_m \hat{\lambda}_m - \hat{\sigma}_f \hat{\lambda}_f) = 0,460$$

	Estructuras Salariales no discriminatorias consideradas		
	β_m	β_f	b
Porcentaje debido a diferentes características	17,53	15,83	19,29
Porcentaje atribuido a la discriminación	82,47	84,17	80,71

Estimación por Máxima Verosimilitud

$$(\bar{w}_m - \hat{w}_f) = 0,549$$

	Estructuras Salariales no discriminatorias consideradas		
	β_m	β_f	b
Porcentaje debido a diferentes características	15,38	22,17	16,63
Porcentaje atribuido a la discriminación	84,62	77,83	83,37

sobre el total) se debería al motivo discriminación en el mercado de trabajo.

Comprobamos como el estimador de Neumark (b) reduce el porcentaje de discriminación salarial respecto a utilizar la estructura salarial masculina (β_m) o femenina (β_f) como no discriminatoria; corroborando de esta forma lo expuesto por Neumark (1988).

Comparando estos resultados con los obtenidos a nivel nacional (Hernández, 1993), podemos afirmar que el porcentaje de diferencia salarial a favor del hombre atribuido al motivo discriminación en el mercado de trabajo, es superior en la Región de Murcia que a nivel nacional, ya que en este último caso ese porcentaje se sitúa entre el 55 % y el 65 %.

V. CONCLUSIONES

A partir de los datos de la Encuesta sobre Condiciones de Vida y Trabajo en España (1985) se corroboran los resultados obtenidos por distintos autores anteriormente citados (que utilizan otras

muestras tanto a nivel nacional como internacional), en tanto en cuanto se mantiene que, una parte de la diferencia salarial por sexos existente en la Región de Murcia cabe atribuirla al motivo discriminación en el mercado de trabajo, y en todos los casos estudiados, dicha parte siempre supera el 75 % de la diferencia salarial media observada a favor del hombre.

Como se comentó en páginas precedentes, este trabajo y el realizado a nivel nacional son los únicos trabajos respecto a los realizados, tanto en España como en el extranjero, que incorpora la descomposición salarial de Oaxaca como medida más precisa para evaluar la discriminación salarial, ya que permite cuantificar, no sólo el porcentaje de diferencia salarial atribuido a la discriminación laboral, sino también aquel porcentaje explicado por diferentes características que aproximan la productividad del individuo, junto con la corrección del sesgo por selección de la muestra y la comparación de los resultados con un estimador conjunto, que permite

ANEXO CUADRO 1

DESCRIPCION ESTADISTICA DE LA POBLACION OCUPADA MEDIA (DESVIACION TIPICA)

VARIABLES	HOMBRES	MUJERES
W	10,882 (0,496)	10,488 (0,562)
EDU1	0,319 (0,466)	0,313 (0,464)
EDU2	0,471 (0,500)	0,337 (0,476)
EDU3	0,115 (0,320)	0,132 (0,341)
EDU4	0,094 (0,293)	0,217 (0,415)
EXP1	0,414 (0,492)	0,554 (0,497)
EXP2	0,586 (0,494)	0,446 (0,500)
EDAD	36,937 (12,63)	32,458 (11,61)
NMPARO	3,089 (8,486)	8,096 (20,77)
TRANSI	0,068 (0,252)	0,084 (0,279)
PARCIAL	0,037 (0,188)	0,120 (0,327)
OCUP1	0,141 (0,349)	0,108 (0,313)
OCUP2	0,131 (0,338)	0,169 (0,377)
OCUP3	0,026 (0,160)	0,000 (0,000)
OCUP4	0,251 (0,435)	0,132 (0,341)
OCUP5	0,451 (0,498)	0,591 (0,492)
AGRICULTURA	0,141 (0,349)	0,120 (0,327)
INDUSTRIA	0,277 (0,449)	0,193 (0,397)
CONSTRUCCION	0,084 (0,278)	0,000 (0,000)
SERVICIOS	0,497 (0,501)	0,687 (0,467)
LAMBDA	0,241 (0,347)	0,877 (0,419)

CUADRO 2
ECUACIONES DE SALARIOS
Método de estimación: Máxima Verosimilitud

VARIABLES	HOMBRES		MUJERES		MUESTRA TOTAL	
	Probit	Ec. Salarios	Probit	Ec. Salarios	Probit	Ec. Salarios
CONSTANTE	-1,2592 (-1,128)	9,2685 (25,80)	-2,4009 (-2,511)	8,9738 (13,24)	-2,9173 (-3,666)	8,9856 (31,99)
EDU2	0,7113 (2,090)	0,2379 (2,606)		0,3137 (1,631)	0,3010 (1,437)	0,2889 (4,033)
EDU3	1,2117 (2,279)	0,4176 (3,705)	0,2477 (0,801)	0,3317 (1,091)	0,6010 (2,355)	0,4247 (4,681)
EDU4	4,0428 (5,445)	0,3968 (3,007)	0,7590 (2,701)	0,7641 (3,305)	1,3191 (5,181)	0,5572 (5,696)
EDAD	0,1457 (2,354)	0,0526 (2,791)	0,1839 (3,123)	0,0361 (0,833)	0,1655 (4,338)	0,0640 (4,161)
EDAD2	-0,0020 (-2,678)	-0,0006 (-2,471)	-0,0026 (-3,380)	-0,0002 (-0,454)	-0,0023 (-4,743)	-0,0007 (-3,422)
CASADA*HIJOS			-0,8594 (-3,380)			
CASADA*NO HIJOS			-0,6282 (-1,301)		0,0822 (0,168)	
CASAD*HIJOS					1,3766 (6,679)	
CASADO*NO HIJOS					0,9366 (1,167)	
NO CASADO					1,1760 (4,119)	
NO CASADA					0,7456 (3,371)	
CASADO	0,1803 (0,407)					
NHIJOS	-0,0131 (-0,131)					
INGFAMIL	-3,0680 (-5,888)		-0,7850 (-4,933)		-1,4430 (-12,75)	
EXP2		0,1005 (1,298)		0,1869 (1,323)		0,0985 (1,523)
NMPARO		-0,0027 (-0,797)		-0,0010 (-0,242)		-0,0023 (-1,114)
TRANSI		-0,0316 (-0,272)		0,1454 (0,409)		0,0356 (0,337)
PARCIAL		-0,3416 (-2,243)		-0,5346 (-2,526)		-0,4031 (-3,820)
OCUP1		0,2667 (1,911)		0,4942 (2,137)		0,2958 (2,637)
OCUP2		0,1741 (1,613)		0,5203 (2,865)		0,2382 (2,840)

CUADRO 2 (Continuación)
ECUACIONES DE SALARIOS
Método de estimación: Máxima Verosimilitud

VARIABLES	HOMBRES		MUJERES		MUESTRA TOTAL	
	Probit	Ec. Salarios	Probit	Ec. Salarios	Probit	Ec. Salarios
OCUP3		0,2668 (1,944)				0,2258 (1,672)
OCUP4		0,1914 (2,057)		0,3950 (1,791)		0,2062 (2,480)
AGRICULTURA				0,1066 (0,531)		
INDUSTRIA		0,1799 (1,828)				0,1263 (1,507)
CONSTRUCCION		0,2482 (1,832)				0,1937 (1,375)
SERVICIOS		0,3178 (3,426)		0,0311 (0,177)		0,2390 (3,157)
MUJER						-0,2912 (-3,690)
ρ		-0,6285 (-1,953)		0,0419 (0,072)		-0,1793 (-0,696)
σ		0,3415 (12,49)		0,3603 (7,680)		0,3475 (15,75)
LOG L	300,07		205,10		528,99	
OBSERVAC.	258	191	251	83	509	274

- Las cifras entre paréntesis corresponden a los estadísticos t.

- Las variables ficticias omitidas son: en hombres, EDU1 y NOCASADO en los probits y EDU1, EXP1, OCUP5 y AGRICULTURA en las ecuaciones de salarios. En las mujeres, EDU1, EDU2 y NOCASADA en los probits y EDU1, EXP1, OCUP3, OCUP5 e INDUSTRIA en las ecuaciones de salarios. Y en la muestra total, EDU1 y CASADA con HIJOS en los probits y EDU1, EXP1, OCUP5 y AGRICULTURA en las ecuaciones de salarios.

obviar los casos extremos en los cuales la estructura salarial no discriminatoria sea exclusivamente, o bien la masculina, o bien la femenina.

La comparación con el estudio realizado para toda España nos permite observar como la mujer murciana sufre una discriminación salarial superior a la media nacional, ya que, no solamente, el "gap" salarial entre hombre y mujer es superior en Murcia que en España (39 % frente a 35 %), sino que un mayor porcentaje de éste se debería al motivo discriminación en el mercado laboral: entre un 76 % y 84 % para

la Región de Murcia frente a un 55 % y 65 % a nivel nacional.

Pedro Jesús Hernández, es profesor del Departamento de Fundamentos del Análisis Económico, de la Universidad de Murcia.

NOTAS

(1) Para conseguir unas estimaciones eficientes por este método se calcularán los errores estándar a partir del método propuesto por White (1980). Este mismo método se aplicará también para calcular estos estadísticos en la estimación por mínimos cuadrados ordinarios.

(2) Para llevar a cabo esta maximización se ha utilizado la subrutina de optimización EO4LBF de la NAG Library, que requiere la provisión de primeras y segundas derivadas de la función de verosimilitud, las cuales se han aproximado siguiendo el procedimiento de Berndt et al. (1974) y utilizando los resultados de Hausman y Wise (1978) para el caso de las distribuciones normales bivariantes.

(3) La barra encima de cada variable representa su media muestral y el acento circunflejo indica el valor realmente estimado para dicho parámetro.

(4) Hay que tener en cuenta que en este caso no se está estimando una ecuación propiamente de salarios, sino que estamos incluyendo aspectos de oferta de trabajo, ya que la variable endógena podría interpretarse como el producto del salario/hora por el número de horas trabajadas al mes.

(5) En el caso de las mujeres también se omitió el sector de la Construcción por no haber ninguna mujer ocupada en dicho sector.

(6) En la ecuación de las mujeres también se omitió la ocupación de Contra maestres, capataces y Jefes de grupo de Servicios (OCUP3), ya que no había ninguna mujer que perteneciese a tal ocupación.

BIBLIOGRAFIA

ANDRES J. Y GARCIA J. (1991). "Una Interpretación de las Diferencias Salariales entre Sectores", *Investigaciones Económicas (Segunda época)*. Vol. XV, nº 1, pp. 143-167.

BECKER, G. S. (1957). *The Economics of Discrimination*, Chicago: University of Chicago Press.

BERNDT, E.K., HALL, B.H., HALL, R.E. y HAUSMAN, J.A. (1974). "Estimation and Inference in Nonlinear Structural Models", *Annals of Economic and Social Measurement*, 3, pp. 653-665.

BLAU, F. (1972). "Women's Place in the Labor Market", *American Economic Review*, vol. 62, nº 2, pp. 161-166.

BLAU, F. y KAHN, L. (1992). "The Gender Earnings Gap: some International Evidence", *National Bureau of Economic Research, Working Paper nº 4224*

BLINDER, A. S. (1973). "Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates", *Journal of Human Resources*, vol. 8, pp. 436-455.

BLOOM, D. E. y KILLINGSWORTH, M. R. (1982). "Pay Discrimination Research and Litigation: the Use of Regression", *Industrial Relations*, vol. 21, nº 3, pp. 318-402.

CAIN, G. G. (1986). "The Economic Analysis of Labour Market Discrimination: a Survey", en *Handbook of Labour Economics*, vol. 1. Eds: Orley Ashenfelter y Richard Layard. Amsterdam: Elsevier Science Publishers, pp. 693-785.

CALVO, J. L. (1991). "Diferencias de Ingresos entre Hombres y Mujeres en España: ¿Discriminación o decisión voluntaria?". Universidad Nacional de Educación a Distancia. Departamento de Análisis Económico. Documento de Trabajo

9105.

Condiciones de Vida y Trabajo en España (1986). Secretaría General de Economía y Planificación y Centro de Investigaciones Sociológicas. Madrid.

GARCIA, J., GONZALEZ-PARAMO, J. M. y ZABALZA, A. (1991). "Female Labour Supply and Income Taxes in Spain. Mimeo.

GOLDBERBER, M. (1982). "Discrimination, Nepotism and Long-run Wage Differentials", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 97, nº 2, pp. 307-319.

GRILICHES, Z. (1977). "Estimating the Returns to Schooling: some Econometric Problems", *Econometrica*, vol. 45, pp. 1-22.

GRILICHES, Z., HALL, B. H. y HAUSMAN, J. A. (1978). "Missing Data and Self-Selection in Large Panels", *Annals de l'INSEE*, 30-31, pp. 137-176

GRONAU, R. (1973a). "The Effect of Children on the Housewife's Value of Time", *Journal of Political Economy*, vol. 81, nº 2, pp. S168-S199.

(1973b). "The Intrafamily Allocation of Time: The Value of the Housewife's Time", *American Economic Review*, 63, pp. 634-652.

HAUSMAN, J. A. y WISE, D. A. (1978). "A Conditional Probit Model for Qualitative Choice: Discrete Decisions Recognizing Interdependence and Heterogeneous Preferences", *Econometrica*, vol. 46, nº 2, pp. 403-426.

HECKMAN, J. (1979). "Sample Selection Bias as a Specification Error", *Econometrica*, vol. 47, nº 1, pp. 153-161.

HERNANDEZ, P. J. (1991). *La Discriminación Salarial en España: Un Estudio Empírico*. Mimeo.
(1993). *La Discriminación Salarial de la Mujer a partir de la Encuesta sobre*

Condiciones de Vida y Trabajo en España. Mimeo.

LAZEAR, E. P. y ROSEN, S. (1990). "Male-Female Wage Differentials in Job Ladders", *Journal of Labor Economics*, vol. 8, nº 1, pp. S106-S123.

LUNDBERG, S. J. y STARTZ, R. (1983). "Private Discrimination and Social Intervention in Competitive Labor Markets", *American Economic Review*, vol. 73, nº 3, pp. 340-347.

MALKIEL, B. G. y MALKIEL J. A. (1973). "Male-Female Pay Differentials in Professional Employment", *American Economic Review*, vol. 63, nº 4, pp. 693-705.

MINCER, J. (1974). *Schooling, Experience and Earnings*. Columbia University Press, New York.

MINCER, J. y POLACHEK, S. (1974). "Family Investments in Human Capital: Earnings of Women", *Journal of Political Economy*, vol. 82, pp. S76-S108.

MOLTO, M. L. (1984). "Estudio Empírico de la discriminación de la Mujer en el Mercado de Trabajo Académico", *Estadística Española*, nº 102, pp. 105-128.

NEUMARK, D. (1988). "Employers Discriminatory Behavior and the Estimation of wage Discrimination", *Journal of Human Resources*, 23(3), pp. 279-295.

OAXACA, R. (1973). "Male-Female Wage Differentials in Urban Labour Markets", *International Economic Review*, vol. 14, pp. 693-709.

PEINADO, A. (1988). *La Discriminación de la Mujer en el Mercado de Trabajo Español: una Aproximación Empírica a la Discriminación Salarial*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Colección Informes: Serie empleo.

(1990). "Un Análisis Microeconómico de las Diferencias Salariales entre Hombres y Mujeres", *Información Comercial Española*, nº 678, pp. 101-109.

RIBAUD, M. y HERNANDEZ, F. (1989). *Un Análisis de la Discriminación Salarial de las Mujeres en España*, Ministerio de Asuntos Sociales, Instituto de la Mujer.

UGIDOS, A. (1993). "Gender Wage Differentials and Sample Selection: Evidence from Spain". Ponencia presentada en el XVIII Simposio de Análisis Económico. Barcelona, Diciembre 1993.

WHITE (1980). "A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix and Direct Test for Heteroskedasticity", *Econometrica*, vol. 48, pp. 817-838.

ZABALZA, A. y ARRUFAT, J. L. (1983). "Wage Differences between Married Men and Married Women in Great Britain: the Depreciation Effect of Nonparticipation", unpublished Discussion Paper, n-151, Centre for Labour Economics, London School of Economics.

ZELLNER, H. (1972). "Discrimination Against Women, Occupational Segregation, and the Relative Wage", *American Economic Review*, vol. 62, nº 2, pp. 157-160.

Rafael Olivares López

INTRODUCCION

Las siguientes líneas, lejos de intentar un análisis formal sistemático de la repercusión de la Informática, tanto en los aspectos organizativos, como en la actividad cotidiana de las Oficinas Estadísticas de las Comunidades Autónomas (en adelante OECAS), no tienen otra pretensión que servir de introducción al tema y esbozar las cuestiones básicas para abrir líneas de reflexión sobre determinados aspectos que, al menos en principio, pueden resultar de interés para todas ellas.

EVOLUCION RECIENTE

Si bien hasta hace pocos años en la normal actividad de las OECAS -aunque valiosa e indispensable- la Informática era considerada como una mera herramienta para la realización de determinadas explotaciones -ya se contratasen al exterior o se ejecutasen en instalaciones propias-, parece incontrovertible que en la actualidad la Informática ha obtenido carta de naturaleza propia, y constituye un órgano vital de dichas organizaciones, verdadero centro neurálgico del desarrollo de algunos proyectos en los que la alianza entre el estadístico y el informático resulta poco menos que imprescindible. Las razones que han motivado esta trascendental evolución podrían encontrarse en la concurrencia de los siguientes factores:

Por el lado de la demanda:

- Necesidad de realizar explotaciones cada vez más complejas y ambiciosas, con alto nivel de interactividad, y manteniendo en todo momento el control interno del proceso, sin las rigideces y limitaciones impuestas por las contrataciones exteriores o las realizaciones de terceros.

- Exigencia de tiempos de respuesta cada vez más cortos, así como de mayores grados de versatilidad en el diseño de las explotaciones.

- En determinado tipo de proyectos, para los que no se cuenta con experiencias previas, con métodos poco definidos y con un elevado grado de incertidumbre en cuanto a los resultados alcanzables, se hace imperativo utilizar mecanismos de prueba y error. La realización de estos ensayos fuera del ámbito de las OECAS resultaría inviable, al precisar una permanente y estrecha colaboración entre los informáticos y los estadísticos, que posibilite la evaluación inmediata de los resultados en cada paso.

- Notable incremento de la demanda de explotaciones específicas sobre ficheros informáticos por parte de otros departamentos administrativos, de diversas instituciones o de particulares.

- Cada vez con mayor frecuencia, el intercambio de información con el exterior se realiza a través de medios informáticos (soportes magnéticos o telemática).

- La decidida implantación de la ofimática y de las redes de comunicación, así como su creciente penetración y complejidad,

precisan de los necesarios recursos informáticos para su gestión, actualización y optimización.

- Necesidad de realizar en las propias Oficinas publicaciones, documentos o informes que, aún siendo de tirada limitada, exigen un exiguo tiempo de preparación y un cierto nivel de calidad en su presentación. Sólo los medios informáticos adecuados proporcionan la agilidad requerida.

- Utilidad de mantener en línea ficheros y directorios para su consulta inmediata.

- Conveniencia de poder realizar en las propias Oficinas la grabación y validación de datos que, por su naturaleza o dimensión, no resultaría conveniente contratar en el exterior.

Por el lado de la oferta:

- Drástica reducción de la relación precio/prestaciones de los equipos informáticos, que ha posibilitado la adquisición de ordenadores departamentales con una elevada potencia de cálculo y una gran capacidad de almacenamiento a unos precios abordables por los presupuestos de las OECAS.

- Disponibilidad, a precios asequibles, de software avanzado -en especial de sistemas gestores de bases de datos (S.G.B.D.)- que permiten satisfacer las más variadas demandas en reducidos tiempos de desarrollo, merced a su flexibilidad y a la utilización de lenguajes de cuarta generación.

- El marcado descenso de los precios de los ordenadores personales, la notable velocidad, potencia de cálculo y capacidad de almacenamiento que pueden alcanzarse con los mismos, la gran cantidad y calidad de software disponible para los más variados fines, su facilidad de uso, su creciente compatibilidad y -lo que no es menos importante- el aumento de la cultura informática y la favorable evolución de la actitud de los estadísticos y personal administrativo de las OECAS frente a la

misma, hacen que en la actualidad sea difícil encontrar un sólo puesto de trabajo sin su correspondiente PC.

- Aparte de las aplicaciones típicas para PC's como procesadores de textos, hojas de cálculo, paquetes gráficos, etc. de uso generalizado, especial mención merece la reciente aparición de potentes gestores de bases de datos y de lenguajes de programación avanzados para usar en personales, así como la disponibilidad para PC's de paquetes estadísticos o científicos que, hasta hace no mucho tiempo, solo se encontraban disponibles para grandes sistemas (SAS, SPSS, SYSTAT, SCA, X-11 ARIMA, etc.) por lo que cada vez son más numerosas las necesidades informáticas que el estadístico puede resolver en su propio PC en lugar de demandarlas a los informáticos especializados.

- Creciente disponibilidad y accesibilidad a ficheros ajenos de interés estadístico, susceptibles de ser procesados o reexplotados por las OECAS con unos niveles de desagregación y detalle útiles para sus fines.

- Así como cada vez es mayor el número de organismos que ofrecen la posibilidad de conectarse a sus bases de datos, también lo es el de CC.AA. cuyas Oficinas de Estadística ya ofertan el acceso a bases de datos propias, o bien se encuentran trabajando en el desarrollo de este tipo de proyectos.

- La profusión de empresas capaces de realizar la impresión de publicaciones a partir de la información suministrada en soporte magnético, ha originado que éste sea el medio habitual de entregar la información, llegando en algunos casos a realizar la fotocomposición de las publicaciones en las propias OECAS. De esta manera, se minimizan los tiempos de ejecución, se excluyen las posibilidades de errores tipográficos y reducen notablemente los costes de edición. Por otra parte, cada vez son más numerosas las experiencias en las que se adjuntan a los libros disquetes conteniendo determinadas tabulaciones o las que, incluso, suministran en disquete todo el contenido de la publicación.

- La reciente aparición de tecnologías multimedia, y su previsible evolución, apuntan a que, en un futuro no muy lejano, estas técnicas serán de aplicación generalizada en cualquier actividad que pretenda difundir información de forma masiva y con el mayor atractivo posible.

delimitadas, pudiendo realizar una misma persona o equipo varias de las mismas. Sin embargo, considerando el objeto de este artículo, no parece oportuno, ni descender a un mayor nivel de detalle, ni extenderse en describir el contenido de cada una de las mismas.

AREAS DE ACTIVIDAD INFORMATICA

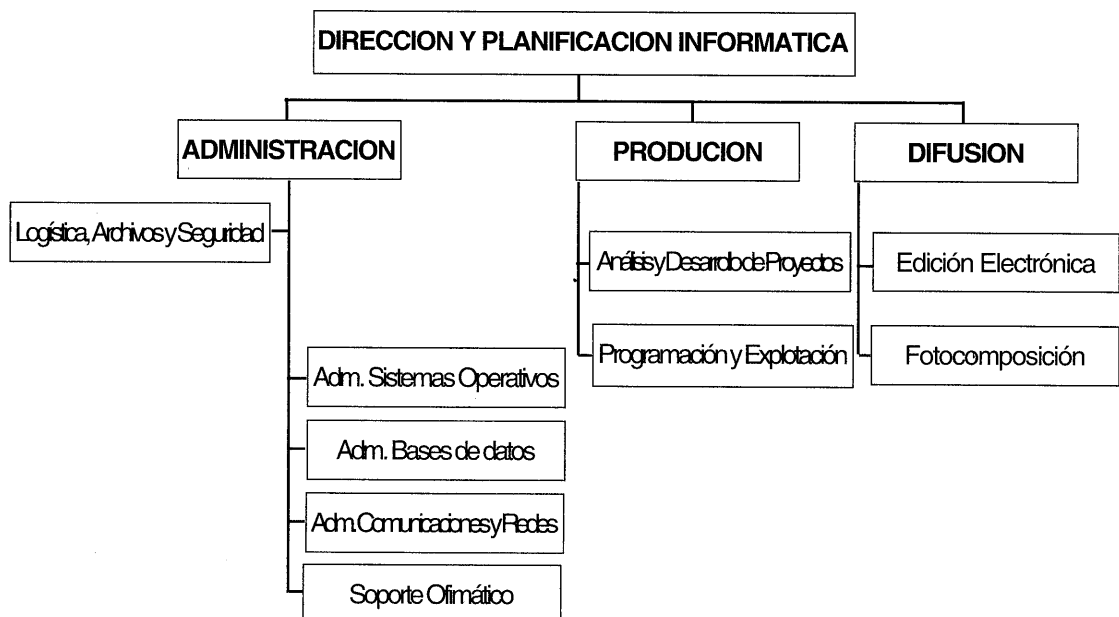
A efectos de ilustrar someramente las distintas áreas de actividad informática, podría ensayarse una clasificación funcional de las tareas que habitualmente se realizan en las OECAS, con independencia de las disparidades que, en cuanto a las particularidades de su organización o nivel de desarrollo, pueden encontrarse en las distintas CC.AA. La siguiente clasificación, que se intenta lo más amplia posible, responde a criterios estrictamente subjetivos, y en consecuencia es susceptible de sufrir las necesarias alteraciones al aplicarse a cada una de las OECAS.

Lo habitual es que varias de las funciones enumeradas en el esquema propuesto, no estén tan claramente

PROBLEMAS ASOCIADOS A LA INFORMATIZACION

No cabe la menor duda de que la muy reciente y masiva irrupción de la informática en las OECAS ha causado un tremendo impacto sobre su organización y métodos de trabajo.

Si bien son muchas las ventajas y potencialidades que ofrecen los modernos medios informáticos, algunas de las cuales hemos esbozado anteriormente, resulta obvio que un cambio de estas dimensiones conlleva notables servidumbres a la par que origina unas nuevas dificultades. La mayor parte de éstas son similares a las que encontramos en cualquier tipo de organización con fuerte nivel de informatización. De aquellas que son específicas de las OECAS, la mayoría no se deben tanto a la naturaleza de su actividad



como al hecho de que son, en última instancia, Administración Pública, cualquiera que sea la forma administrativa que adopten (Instituto, Dirección General, Servicio, etc.).

Por otra parte, no podemos olvidar que, en el caso de las OECAS, los problemas derivados de la revolución informática habida en el último lustro han incidido sobre organizaciones no mucho más antiguas -cuando no más recientes- y, por tanto, aún no definitivamente consolidadas. Además, en la mayor parte de los casos, tienen otros muchos problemas (organizativos, de personal, presupuestarios, etc.) aún sin resolver. Indudablemente, esta circunstancia merma su capacidad para hacer frente a los problemas inherentes a la informatización.

A continuación, se relacionan una serie de aspectos que, desde el Centro Regional de Estadística de Murcia, nos parecen inquietantes y que merecen una mínima reflexión. En consecuencia, los propongo para su debate, en la convicción de que no a todos afectarán por igual, y de que su número se ampliará a la vista de otras propias experiencias. En la relación siguiente no se ha intentado clasificación u ordenación bajo criterio alguno, sino que es una mera enumeración de dichos aspectos.

- Creciente dependencia de la informática, no sólo en las actividades estrictamente estadísticas y técnicas, sino de todas las áreas de las OECAS (administración, contabilidad, publicación y difusión, secretaría, etc.). Esto supone un alto grado de vulnerabilidad de las Oficinas frente a su sistema informático, pues irregularidades o fallos en el mismo (deficiencias en su gestión, averías, renovaciones de máquinas y migraciones a otros sistemas operativos o S.G.B.D., movilidad del personal, virus, etc.) pueden motivar su casi completa paralización. De aquí la necesidad de que los responsables de las OECAS tomemos conciencia de la gran atención que se debe prestar a la

adecuada planificación y gestión informática.

- La tremenda dinámica del sector conduce a una espiral imparables: mayores prestaciones del software - mayores requerimientos de hardware - ordenadores más rápidos y potentes - nuevo software más potente que a su vez requiere más máquina..... a la que resulta muy difícil -si no imposible- sustraerse, por los grandes atractivos y nuevas posibilidades que ofrecen las continuas novedades y versiones. Esto obliga a ininterrumpidas adquisiciones de software y hardware, quedando absolutamente desprotegidas las inversiones previas, pues aún en el caso de que resultasen suficientes los medios existentes, o bien no se soportan las versiones antiguas de software, o bien los costos de mantenimiento del hardware resultan, incluso, superiores al de adquisición de un nuevo equipo con mayores prestaciones. Lo anterior es válido (en soft y hard) tanto para los PC's como para los sistemas departamentales. Además, los tiempos de vigencia se reducen incesantemente. Tanto es así que, en la actualidad, es difícil encontrar un sólo equipo o software que no quede obsoleto antes de transcurridos un par de años. La realidad descrita se traduce en inagotables inversiones en informática, con lo difícil que puede resultar hacerlo entender a quien debe aprobar los presupuestos, pues es muy común el error de creer que, para disponer de un centro de cálculo, basta con acometer la inversión inicial que se requiera y atender únicamente a los gastos corrientes de mantenimiento y de material fungible.

- Hasta hace bien poco, estaba muy generalizada la idea de que en un sistema departamental era aconsejable tener todos los equipos y su correspondiente software de un sólo fabricante, a efectos de compatibilidad y homogeneidad. A la larga, esta política ha mostrado importantes inconvenientes, por la total dependencia de los proveedores que, conscientes de ello,

tienden a sacar provecho de su situación dominante (no flexibilizando los precios de mantenimiento y nuevas adquisiciones, implantando nuevas políticas de licencias, abandonando sistemas operativos propietarios o líneas de productos sin posibilidad de reconversión o crecimiento, etc.), no pudiendo el usuario sacar provecho de la diversidad de ofertas y gran competitividad del sector.

Por esto, resulta aconsejable que, a partir de un cierto tamaño, el centro de cálculo se equie diversificando los proveedores, aprovechando la creciente homogeneidad de los sistemas operativos y la aparición de S.G.B.D. multiplataforma, aún siendo conscientes de que esto puede resultar más incómodo.

- Derivada del creciente peso específico de la actividad informática en las OECAS, de la mayor complejidad y diversidad de productos software y de la constante aparición de nuevas versiones que suponen drásticas transformaciones sobre las precedentes, surge la necesidad de la formación continua del personal informático. Esta necesidad, no siempre bien atendida, incide sobre dos aspectos a tener en consideración: importantes y sostenidos costes en formación y disponibilidad de tiempo para realizarla. De nada sirve disponer de los mejores equipos y del más avanzado software si los informáticos responsables de su utilización no actualizan constantemente sus conocimientos para obtener una aceptable rentabilidad de dichos recursos.

- Al ser cada vez mayor el número de tareas informáticas que se realizan en las OECAS, en la mayor parte de los casos, surge la necesidad de aumentar el número de informáticos en plantilla, precisamente en unos momentos en los que resulta muy difícil incrementar las partidas correspondientes al Capítulo I de los presupuestos. Por otra parte, se llama la atención hacia el hecho de que, por ser las tareas que los informáticos realizan muy especializadas y tecnificadas, y por estar muy compartimentada su actividad, resulta extraordinariamente delicado evaluar su

rendimiento y productividad.

- Consecuencia de que las OECAS pertenecen al sector público, en mayor o menor medida según su naturaleza, su personal está sujeto a las rígidas condiciones retributivas y de promoción profesional generales para el sector. A diferencia del estadístico, el personal informático encuentra mayores posibilidades de mejorar sus condiciones laborales a medida que su experiencia y cualificación aumentan por la pujante demanda de estos técnicos. Esto origina una gran movilidad de los informáticos más capacitados, bien sea hacia otros puestos de mayor nivel dentro de la propia Administración, bien sea hacia el sector privado, donde generalmente encuentra condiciones retributivas mucho más favorables. Se pierden así cuantiosas inversiones en formación, tanto en dinero como en tiempo productivo.

- Por el hecho de que en las OECAS se maneja información que puede ser muy sensible y de las severas condiciones legales (LORTAD y LFPE) que regulan su difusión y custodia, es necesario establecer los adecuados mecanismos de seguridad que protejan de accesos no autorizados al sistema (en especial, en los conectados a redes de comunicación que abren puertas al exterior) y que permitan un seguro almacenamiento de los soportes. Esto exige la adopción de las medidas necesarias.

- Por la naturaleza del trabajo que se realiza en las OECAS, no es posible renunciar a conservar cualquier tipo de información que, en cualquier momento y por cualquier razón, haya pasado por las mismas. Conforme transcurre el tiempo de actividad de las OECAS, se va acumulado una ingente cantidad de información, habitualmente en soporte magnético. Esto, unido a la necesidad de mantener actualizados gran número de directorios, consume una considerable cantidad de recursos: infraestructura, personal, regrabación periódica de cintas y disquetes, adquisición de nuevos sistemas de almacenamiento masivo, etc.



CONCLUSION

A la vista de las reflexiones que anteceden, podemos concluir que, es tal el actual protagonismo de la informática en la organización del trabajo en las OECAS -y todas las expectativas apuntan a que crecerá aún más en un futuro próximo-, que podemos plantearnos muy seriamente la posibilidad de que las Oficinas de Estadística sufran una progresiva metamorfosis que, a medio plazo, las desnaturalice y las convierta en centros de cálculo con lo que podríamos denominar "el cliente en casa". No cabe pronunciarse sobre si esta posible evolución resultará favorable o perjudicial para el sistema estadístico, sino que, en mi opinión personal, se perfila como sencillamente inevitable.

Rafael Olivares López es Director del Centro Regional de Estadística de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.

ANALISIS DE RESULTADOS DE LAS CUENTAS DE LAS ADMINISTRACIONES PUBLICAS DE LA REGION DE MURCIA 1988-1990

Vicenta García Pérez y
Antonio Sánchez
Martínez

1. INTRODUCCION

Con el trabajo que aquí presentamos intentamos comentar los aspectos que nos han parecido más relevantes (valor añadido, consumo final, ahorro bruto, renta disponible, etc.) de los resultados obtenidos al elaborar las cuentas económicas de las Administraciones Públicas de la Región de Murcia, de los años 1988, 1989 y 1990, y hacer un estudio evolutivo de la Administración Autonómica, Corporaciones Locales, Municipios y el total de la Administración Regional en el mencionado período.

Las Cuentas de las Administraciones Públicas de la Región de Murcia es un trabajo realizado en el seno del Centro Regional de Estadística, dependiente de la Dirección General de Economía y Planificación de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia, cuyos objetivos básicos son:

- Proporcionar una serie de magnitudes relevantes para medir la aportación del Sector Público a la actividad económica Regional.
- Expresar la actividad de la Administración Regional en términos homogéneos con los otros Sectores de la vida económica (empresas, familias, sector exterior).
- Construir un Sistema Contable que responda a las exigencias metodológicas

comunitarias y que permita abordar comparaciones espaciales con mayor rigor.

En primer lugar, presentamos una breve descripción de la metodología utilizada para la elaboración de las cuentas económicas de este sector, para a continuación pasar a analizar los resultados obtenidos para cada subsector y para el total de la Administración Regional.

2. BREVE DESCRIPCION METODOLOGICA

En el Sistema de Cuentas Económicas (S.E.C.), se entiende por Contabilidad Nacional un conjunto de cuentas cuyo objetivo es mostrar, sistemáticamente, la actividad económica de un país en un determinado período de tiempo. Más concretamente, es el registro sistemático de los valores de las corrientes de bienes y servicios producidos, gastos, ingresos, etc. Y, en general, el conjunto de flujos de operaciones globales que se producen en un país, agrupados en magnitudes macroeconómicas que resultan significativas para mostrar lo que sucede en la vida económica de dicho país y para proporcionar información numérica a sus órganos gestores.

Para ofrecer una panorámica del Sistema Contable Nacional, se puede señalar que el S.E.C. distingue los tres aspectos siguientes:

- Los sectores.

- Las operaciones y su clasificación.
- Las cuentas y sus saldos.

estudiando las unidades residentes desde dos prismas diferentes: una visión institucional y otra económico-productiva.

Desde la visión institucional se clasifican dichas unidades en distintos sectores institucionales, según sea su función principal (producir bienes y servicios destinados a la venta, consumir, redistribuir las rentas, etc.) y el origen de la mayor parte de sus recursos (venta de la producción en el mercado, pagos obligatorios, sueldos y salarios, etc.). El S.E.C. distingue los sectores y subsectores siguientes:

- Sociedades y cuasi sociedades no financieras.
- Instituciones de crédito.
- Empresas de seguro.
- Administraciones públicas.
- Instituciones privadas sin fines de lucro.
- Hogares.
- Resto del mundo.

El sector que nos ocupa es el de las Administraciones públicas, el cual tiene como función principal producir servicios no destinados a la venta para la colectividad y efectuar operaciones de redistribución de la renta y riqueza; y cuyos recursos principales son los pagos obligatorios efectuados por las unidades pertenecientes a otros sectores y recibidos directa o indirectamente.

En el caso de las cuentas de las Administraciones Públicas de la Región de Murcia se ha abarcado como ámbito de estudio:

- La Administración Autonómica, compuesta por: Comunidad Autónoma, Organismos Autónomos no comerciales dependientes y el Instituto de Fomento.

- Las Corporaciones Locales: Los cuarenta y cinco Ayuntamientos de la Región junto con sus Organismos Autónomos no comerciales dependientes, y

las unidades supramunicipales (Federación de Municipios y Mancomunidades).

Contrariamente a lo previsto para el agrupamiento de las unidades, el S.E.C. establece una sola clasificación básica para las operaciones. Esto quiere decir que cuando una operación determinada se clasifica al mismo tiempo por ramas y sectores, su definición es idéntica en ambas partes del sistema.

El S.E.C. distingue un número bastante amplio de operaciones. Estas pueden sin embargo, reducirse a tres grandes categorías:

- Las operaciones de bienes y servicios (Código P): se refiere a la producción, el intercambio y la utilización de bienes y servicios por las ramas de actividad o los sectores.

- Las operaciones de distribución (Códigos R): son éstas las operaciones por las que se efectúa la distribución del valor añadido por los productores, residentes o no residentes, y la redistribución de la renta y el patrimonio.

- Las operaciones financieras (Código F): corresponden en el sistema a las variaciones de activos y pasivos financieros de los diferentes sectores.

Por otra parte, el S.E.C. prevé, además del desglose de la economía en ramas y sectores y de una clasificación de operaciones, un agrupamiento de estas últimas en varias cuentas. Cada una de estas cuentas se refiere a un aspecto del circuito económico y pone de manifiesto operaciones que se equilibran, bien en virtud de definiciones establecidas, o bien por un saldo contable, significativo para el análisis económico y que se arrastra a la cuenta siguiente.

El S.E.C. distingue, para el sector de las Administraciones Públicas, entre las cuentas y saldos que se detallan a

continuación:

Cuenta de Producción (C.1).

Recoge las operaciones del proceso de producción propiamente dicho. Así, en recursos se registrará el valor de los bienes y servicios generados (separando entre los que se destinan a la venta y no) y en empleos los consumos intermedios que han sido incorporados a dicha producción. La diferencia entre ambas magnitudes indica el Valor Añadido Bruto a precios de mercado (saldo de la cuenta).

Cuenta de Explotación (C.2).

Registra las operaciones de distribución directamente ligadas al proceso de producción. Así, en recursos figura el Valor Añadido Bruto y las subvenciones de explotación (que en el caso de las Administraciones Públicas son nulas) y sus empleos son la remuneración de asalariados y los impuestos ligados a la producción. Su saldo es el Excedente Bruto de Explotación. Hay que resaltar que tal y como se ha definido el sector de las Administraciones Públicas, su excedente es siempre nulo, lo cual se debe al convenio seguido de valorar la producción de éstas por los costes incurridos en el proceso productivo.

Cuenta de Renta (C.3).

Describe las operaciones de distribución y redistribución de rentas que se efectúan entre los sectores de la economía, ampliando de este modo las que están estrictamente vinculadas al proceso productivo. Los conceptos que figuran en recursos son: Impuestos ligados a la producción y a la importación, intereses efectivos, rentas de la tierra y de activos inmateriales, dividendos distribuidos por sociedades, impuestos sobre la renta y el patrimonio, cotizaciones sociales ficticias, y transferencias corrientes (desglosadas éstas según sean de las Administraciones Públicas, del exterior y el resto). Como

empleos se tienen: subvenciones de explotación, intereses efectivos, rentas de la tierra y de activos inmateriales, impuestos sobre la renta y el patrimonio, prestaciones sociales y transferencias corrientes. El saldo entre las rentas percibidas y pagadas es la Renta Bruta Disponible. Esta cuenta es particularmente importante en el sector que nos ocupa, al proceder sus recursos mayoritariamente no de su actividad productiva, sino de determinadas operaciones de distribución (impuestos y transferencias).

Cuenta de Utilización de Renta (C.4).

Muestra como se reparte la Renta Bruta Disponible entre consumo final y ahorro. Su saldo es el Ahorro Bruto que servirá para financiar operaciones de capital. En el sector de las Administraciones Públicas, el consumo final corresponde al de aquellos servicios colectivos que no son individualizables, de ahí que su valor coincida con la producción de servicios no destinados a la venta.

Cuenta de Capital (C.5).

Cierra el sistema contable real. Registra las operaciones ligadas a las inversiones en activos no financieros y las transferencias de capital, que se consideran como operaciones de distribución del patrimonio. En recursos figura el ahorro bruto, las ayudas a la inversión, los impuestos sobre el capital y las operaciones identificadas con la rúbrica R79 (Otras transferencias de capital). En empleos incluye formación bruta de capital fijo, adquisición neta de terrenos, ayudas a la inversión y otras transferencias de capital concedidas. Su saldo muestra la Capacidad (+) o Necesidad (-) de financiación.

Cuenta Financiera (C.6)

Registra las variaciones de los diferentes tipos de activos y pasivos financieros. El saldo de estas variaciones debería en principio corresponder al saldo

de la Cuenta de Capital al estar concebidas como el reflejo monetario de los flujos reales. A pesar de que la información utilizada para la elaboración de la cuenta financiera y de las no financieras proviene de los mismos documentos contables, es posible que puedan aparecer divergencias entre los saldos de las cuentas (C.5) y (C.6), registrándose el ajuste estadístico entre ambas en el epígrafe F20 junto al efectivo y depósitos a la vista.

Los agregados económicos contemplados en las cuentas son los siguientes:

N.1. Valor Añadido Bruto a precios de mercado.

Representa el resultado final de la actividad productiva de las Administraciones Públicas. Se corresponde con el valor de la producción total de bienes y servicios (destinados o no a la venta) menos el consumo intermedio. Se registra como saldo en la Cuenta de Producción (C.1) y en los recursos de la Cuenta de Explotación (C.2).

N.2. Excedente Bruto de Explotación.

Corresponde al Valor Añadido Bruto a precios de mercado, una vez deducida la remuneración de los asalariados. Dado que por convenio el Excedente Neto de Explotación es nulo y que no se considera el Consumo de Capital Fijo, se contabiliza con valor cero, como saldo de la Cuenta de Explotación (C.2).

N.3. Renta Bruta Disponible.

Mide la renta de la que realmente disponen las Administraciones Públicas para efectuar sus operaciones de consumo final y de ahorro. Se obtiene deduciendo de los recursos generados (por impuestos, rentas de la propiedad y transferencias) aquellos pagos que realiza dentro de su función redistribuidora y se registra como saldo de la Cuenta de Renta (C.3) y en

recursos de la Cuenta de Utilización de Renta (C.4).

N.4. Ahorro Bruto.

Mide la parte de la Renta Bruta Disponible que no ha sido absorbida por el Consumo Público y que por tanto es susceptible de empleo en operaciones de capital. Es el saldo de la Cuenta de Utilización de Renta (C.4) y se registra igualmente en recursos de la Cuenta de Capital (C.5).

N.5. Capacidad (+) o Necesidad (-) de financiación.

Muestra el montante de los recursos que las Administraciones Públicas ponen a disposición del resto de los sectores institucionales o que éstos proporcionan a aquellas. Corresponde al exceso o defecto de ahorro bruto sobre la formación bruta de capital, las adquisiciones netas de terrenos y activos inmateriales más el saldo de las transferencias de capital e impuestos sobre el capital con el resto de los sectores. Es el saldo de la cuenta de capital (C.5).

N.6. Saldo de activos y pasivos financieros.

Corresponde a la diferencia entre la variación de todos los activos financieros y los pasivos financieros. Como ya se ha indicado anteriormente, coincide con el saldo de las cuentas no financieras (Capacidad o Necesidad de financiación) y no es más que su reflejo monetario.

3. ANALISIS DE RESULTADOS DE LAS CORPORACIONES LOCALES

3.1. TOTAL ADMINISTRACION LOCAL.

En el período analizado la *producción de bienes y servicios* se ha incrementado en un 40,4%, pasando de 22.607 millones de pesetas en el año 1988

a 31.741 en el año 1990; los bienes y servicios de *consumo intermedio* utilizados para obtener dicha producción han pasado del 42,2% para el año 1988 al 45% para el año 1990.

través de un precio explícito. Esta producción residual es mayor cuanto más próxima está la Administración Pública al ciudadano, por tanto esta producción es siempre más considerable en las

Cuadro 1
CUENTA DE PRODUCCION DE LAS CORPORACIONES LOCALES

Millones de pesetas

	1988	1989	% incremento 89/88	1990	% incremento 90/89
Producción de bienes y servicios	22.607	25.826	14,24	31.741	22,90
Producción destinada a la venta..	5.727	6.457	12,74	8.340	29,26
Producción no destinada a la venta	16.880	19.369	14,75	23.401	20,82
Consumo intermedio	9.533	10.703	12,28	14.267	33,30
Valor Añadido Bruto a p.m	13.075	15.123	15,67	17.474	15,54

En los tres años estudiados, el porcentaje de la *producción de bienes y servicios destinados a la venta* se mantiene más o menos estable, alrededor de 25% respecto a la producción total; este hecho en principio sorprendente, ya que la finalidad del sector Administraciones Públicas es la producción de bienes y servicios no destinados a la venta, se puede entender dentro de la óptica de que, con carácter residual, algunos bienes y servicios que ofrecen llevan una contrapartida a

Corporaciones Locales, pues una serie de servicios prestados son directamente pagados por los usuarios: Recogida de basuras, abastecimiento de agua, utilización de instalaciones deportivas, etc..

El Excedente Neto de Explotación es, por definición, nulo para las Administraciones Públicas, y en nuestro caso, al no haber estimado el consumo de capital fijo, también es cero el Excedente Bruto de Explotación; por este motivo, el *Valor Añadido Bruto a precios de mercado*

Cuadro 2
PRINCIPALES RECURSOS Y EMPLEOS DE LAS CUENTAS DE RENTA Y DE UTILIZACION DE RENTA DE LAS CORPORACIONES LOCALES

Millones de pesetas

	1988	1989	% incremento 89/88	1990	% incremento 90/89
Transferencias corrientes entre Administraciones Públicas (recursos)	10.873	11.895	9,39	14.416	21,20
Impuestos corrientes sobre la renta y el patrimonio (recursos).....	7.814	7.867	0,67	10.374	31,87
Impuestos ligados a la producción y a la importación	4.548	5.775	26,98	5.395	-6,57
Rentas de la tierra y activos inmateriales (recursos).....	1.347	1.485	10,30	1.536	3,40
Transferencias corrientes diversas (recursos)	1.090	1.384	27,03	1.706	23,25
Intereses efectivos (empleos)	2.197	2.561	16,54	3.300	28,87
Renta Disponible Bruta	22.444	24.891	10,90	28.824	15,80
Consumo público	16.880	19.369	14,75	23.401	20,82
Ahorro bruto	5.564	5.522	-0,76	5.422	-1,80

es igual a la *remuneración de asalariados*. El porcentaje que supone esta variable sobre la producción total pasa de 57,83% para el año 1988, al 55,1% en el año 1990 lo que supone un abaratamiento de los costes salariales empleados en la producción.

Dadas las funciones que tiene asignada la Administración pública como redistribuidora de rentas, la cuenta de renta es la más abultada de todo el sistema; el análisis de los recursos corrientes de los que disponen las Administraciones Públicas se puede hacer considerando esta cuenta.

El total de recursos de la cuenta de renta ha pasado de 26.223 millones de pesetas en el año 1988 a 34.319 en el año 1990 lo que supone un incremento del 30,9%. La aportación que tiene cada uno de los conceptos que componen los recursos de esta cuenta, prácticamente se mantiene estable para cada uno de los años analizados, suponiendo *las transferencias corrientes entre Administraciones Públicas* el 41% aproximadamente del total de los recursos. La mayor parte de estas transferencias provienen de la Administración Central. Por ser este subsector institucional quien tiene confiada la mayor parte de los ingresos fiscales dentro de nuestro actual sistema tributario, el Fondo de Cooperación Municipal es la partida más importante de estas transferencias con una participación superior al 60%. Es significativa también la aportación de los *impuestos corrientes sobre la renta y el patrimonio*, que se sitúa

alrededor del 29% del total de los recursos de la cuenta de renta, siendo la contribución territorial urbana, o en su caso el impuesto sobre bienes inmuebles (I.B.I.) urbanos, la rúbrica más importante de dichos impuestos con una participación superior al 52%. Los *impuestos ligados a la producción y a la importación* suponen un 17% de los ingresos de esta cuenta, la mayor parte de los cuales provienen de las licencias fiscales, impuestos de radicación y publicidad, para los años 1988 y 1989, y para el año 1990 el impuesto sobre actividades económicas (I.A.E.) (impuesto que sustituye a los tres anteriores), siendo la aportación de dichas rúbricas del 66,3% en el año 1988, del 55,6% en el 1989 y situándose en el 46% en el año 1990.

Por otra parte y dentro de los empleos de esta cuenta, la rúbrica de mayor importancia, es el propio saldo de la cuenta de renta es decir, la Renta Disponible Bruta (R.D.B.), magnitud muy relevante dentro del análisis de cuentas, la cual se ha incrementado en un 28,43%, pasando de 22.444 millones de pesetas en el año 1988 a 28.824 en el 1990.

La *Renta Disponible Bruta* se usa bien para consumir (*Consumo Público* en este caso) o para ahorrar.

Una macromagnitud de uso muy generalizado es el *Consumo Público*; esta magnitud, que se mide convencionalmente por los costes incurridos en la producción de bienes y servicios no destinados a la venta, es decir, por la suma de los

Cuadro 3

UTILIZACION DE LA RENTA DISPONIBLE BRUTA DE LAS CORPORACIONES LOCALES

	1988	1989	1990
Renta Disponible Bruta	100,00	100,00	100,00
Ahorro Bruto	24,80	22,18	18,81
Consumo público.....	75,20	77,82	81,19
Consumo intermedio neto (1)	(22,54)	(21,92)	(25,13)
Remuneración de personal.....	(77,46)	(78,08)	(74,67)

(1) Compras de bienes y servicios, descontados los ingresos por la venta de su producción.

consumos intermedios y la remuneración de asalariados menos el valor de los bienes y servicios destinados a la venta, ascendía en 1988 a 16.880 millones de pesetas, lo que suponía un 75,2% de la R.D.B., y en 1990 a 23.401 millones que suponía un 81,2%. El aumento de esta magnitud, si se observan los cuadros 2 y 3, es debido al incremento del consumo intermedio neto (Compras de bienes y servicios, descontados los ingresos por la venta de su producción), y no a los gastos en sueldos y salarios, pues éstos, en valores relativos, se han reducido en torno a tres puntos a lo largo del período. El *Consumo Público* ha crecido, en estos tres años, no solo en valores absolutos (incremento del 38,63%) sino en valores relativos, es decir se ha incrementado con mayor rapidez que la Renta Disponible Bruta, lo que ocasiona una disminución del *Ahorro Bruto*, que ha pasado de un valor de 5.564 millones de pesetas para el año 1988 a 5.422 en el año 1990. Al ser esta macromagnitud el recurso principal de la cuenta de capital (supone para el año 1988 un 59,5% del total de los recursos de esta cuenta, el 62% para 1989 y el 50,6% para 1990), su reducción (que se cifra en el 2,5% en el período analizado) conlleva un análisis poco halagüeño que induce a una menor capacidad de financiación de la *Formación Bruta de Capital Fijo*, principal empleo de esta cuenta.

La Formación Bruta de Capital Fijo ha pasado de 10.233 millones de pesetas en el año 1988 a 12.231 en 1990. Esta subida aparente es relativa, ya que si

medimos esta magnitud en relación a la Renta Disponible Bruta, tendremos, para el año 1988, que el porcentaje de renta dedicada a la Formación Bruta de Capital Fijo era del 45,6%, del 35,8% para 1989 y del 42,1% en 1990. No obstante, hay que recordar que esta rúbrica no recoge toda la inversión que se realiza en las Corporaciones Locales, pues parte de la inversión que ejecuta la Administración Autónoma repercute directamente en los Municipios, sobre todo en aquellos de escasa población. Ejemplo de este hecho, es el Plan de Obras y Servicios, gestionado por la Administración Autónoma, que recibe como transferencias de capital las diferentes aportaciones de las dos Administraciones restantes, Central y Local, y que, junto a su propia aportación, canaliza a cada uno de los municipios menores de 20.000 habitantes.

Otro recurso importante de esta cuenta son las ayudas a la inversión (en el 90%, aproximadamente, provienen de la Administración Autónoma) que se han incrementado en un 54,5%.

Es necesario destacar, entre los empleos de la cuenta de renta, el comportamiento atípico de las *Ayudas a la inversión*, que se puede observar en el cuadro 4. Esta rúbrica que para los años 88 y 90 supone el 7,3% y el 5,9%, respectivamente, de los gastos, para el año 1989 se sitúa en el 28,5%, debido, sobre todo, a las transferencias de capital que realiza el Ayuntamiento de Cartagena a la

Cuadro 4
CUENTA DE CAPITAL DE LAS CORPORACIONES LOCALES

Millones de pesetas

	1988	1989	% incremento 89/88	1990	% incremento 90/89
Ahorro bruto	5.564	5.522	-0,76	5.422	-1,80
Ayudas a la inversión (recursos)	3.176	2.909	-8,40	4.907	68,69
Ayudas a la inversión (empleos)	681	2.539	272,92	632	-75,10
Formación Bruta de Capital Fijo	10.233	8.910	-12,93	12.231	37,27
Impuestos sobre el capital	572	357	-37,54	388	8,53
Adquisición neta de terrenos	105	-195	-185,18	207	206,35
Otras transferencias de capital (recursos)	33	115	246,31	5	-95,65
Necesidad de financiación	1.674	2.351	40,47	2.348	-0,14

Administración Autonómica.

Como último dato a señalar, se puede indicar que, en los tres años considerados, este subsector generó una necesidad de financiación (situándose entre el 7,5 y un 9,5 por ciento respecto de la R.D.B. dependiendo del año), es decir, la Administración Local es un sector deudor de cara a otros sectores institucionales.

3.2. RESULTADOS POR MUNICIPIOS

Al hacer el análisis de resultados del total de las Corporaciones Locales (que como ya hemos comentado, está compuesto por los 45 municipios que componen nuestra Región, junto con sus Organismos Autónomos no comerciales e industriales, las diferentes mancomunidades y la Federación de Municipios de la Región de Murcia) se estudia este Subsector en su conjunto, sin embargo, al descender al nivel municipal, es necesario destacar ciertas discrepancias entre los municipios que, de no hacerse, quedarían ocultas por las medias. Estas diferencias, aún produciéndose para todos los años, las vamos a comentar para el último ejercicio en estudio, es decir, para 1990.

En el apartado 3.1 se decía que la producción de bienes y servicios destinados a la venta estaba alrededor del 25% respecto a la producción total, este porcentaje no es igual para todos los municipios, ya que va del 64% de Fortuna al 8,31% de Bullas (ver cuadro 5). Con esto no queremos indicar que los municipios con mayor proporción de producción destinada a la venta sean más impositivos o que sea más caro vivir en ellos, pues, a veces, lo que denota es un mayor número de servicios (polideportivos, teatros municipales, museos, etc.) por habitante.

La producción de bienes y servicios per cápita va desde las 95.793 pesetas para el municipio de Los Alcázares, a las 16.323 de Ricote. Se puede deducir (ver cuadro 6),

para esta magnitud, que los municipios del litoral, salvo Cartagena, son los que destacan por una mayor producción per cápita; solo Ceutí, sin estar geográficamente en la costa, estaría situado entre los seis primeros lugares. Siguiendo en la misma línea y debido a que la producción de bienes y servicios se reparte entre dos empleos (consumo intermedio y Valor Añadido Bruto, que en nuestro caso, como se ha indicado con anterioridad, coincide con la remuneración de asalariados), son también los municipios del litoral los que se colocan en los primeros lugares.

Al hablar de la Renta Disponible Bruta en el apartado anterior se comentó que era una magnitud muy importante dentro del análisis de las cuentas. Esta variable para el total de las Corporaciones Locales se sitúa en 27.139 pesetas per cápita, media superada por diez municipios de la Región, destacando, sobre todos, el de Los Alcázares con 80.047 pesetas, seguido, a cierta distancia, por Mazarrón con 48.000, San Javier con 45.563 y San Pedro del Pinatar con 41.221.

La Renta Disponible Bruta tiene, como ya se ha dicho repetidas veces, dos empleos, el Consumo Público y el Ahorro Bruto; resulta evidente que cuanto mayor es el consumo menor es el ahorro y, por consiguiente, menos Capacidad de Financiación se posee para invertir o para ayudar a la inversión. Es de esperar que para los municipios donde la R.D.B. per cápita sea mayor, también lo sean algunas de las magnitudes en las que se emplea. En nuestro caso, se produce que los municipios que ocupaban los primeros lugares para esta variable, lo siguen ocupando para el Consumo Público, destacando, como hasta ahora, Los Alcázares, que se sitúa en primer lugar con 82.002 pesetas por habitante; por otra parte, esta cantidad supera a la propia R.D.B., por lo que genera un Ahorro Bruto negativo, que, aún teniendo el saldo de Transferencias de Capital más alto a su favor, genera una necesidad de

Cuadro 5
PRODUCCION DESTINADA A LA VENTA POR MUNICIPIOS

Millones de pesetas

	1988		1989		1990	
	Producción destinada a la venta	% sobre total Producción	Producción destinada a la venta	% sobre total Producción	Producción destinada a la venta	% sobre total Producción
Abanilla	33.746	31,97	31.378	18,55	43.006	27,45
Abarán	27.657	15,40	30.792	14,21	32.114	12,39
Aguilas	207.766	34,26	251.378	33,92	244.461	27,33
Albudeite	3.742	17,41	3.806	15,22	4.468	16,31
Alcantarilla	189.265	31,32	251.491	34,22	234.189	26,28
Los Alcázares	49.486	28,92	83.623	27,78	53.123	14,40
Aledo	4.138	26,47	4.892	25,15	7.325	28,06
Alguazas	34.989	32,37	44.781	27,27	41.480	24,09
Alhama de Murcia	80.986	25,42	73.346	20,75	101.388	23,09
Archena	84.809	31,30	78.287	27,83	96.020	34,16
Beniel	34.617	35,00	34.923	32,66	47.008	36,31
Blanca	14.877	16,03	15.989	14,14	10.126	8,31
Bullas	55.388	38,13	46.135	27,54	36.518	16,56
Calasparra	56.704	39,48	59.900	38,21	76.672	41,10
Campos del Río	10.275	28,07	14.078	35,19	12.339	36,38
Caravaca de la Cruz ...	124.323	31,52	139.425	28,96	151.534	24,21
Cartagena	1.345.072	27,59	1.465.692	27,85	1.683.790	31,52
Cehegín	97.939	32,84	132.387	35,75	124.664	27,70
Ceutí	37.427	41,24	36.123	38,67	75.059	27,32
Cieza	158.412	27,42	186.520	25,92	207.445	27,11
Fortuna	71.288	55,13	77.913	56,39	101.378	64,00
Fuente Alamo	65.868	35,14	66.066	27,84	67.742	25,26
Jumilla	112.826	26,36	133.270	27,87	168.647	27,91
Librilla	14.860	25,68	19.779	23,74	24.104	25,54
Lorca	345.710	25,11	370.969	23,32	360.003	19,32
Lorquí	27.134	33,27	32.432	37,69	35.594	31,52
Mazarrón	154.254	25,64	172.455	25,44	189.583	24,80
Molina de Segura	215.134	26,19	252.328	27,00	269.151	21,77
Moratalla	26.278	26,93	24.945	16,09	27.943	16,04
Mula	72.223	32,25	73.594	30,13	121.973	34,22
Murcia	1.055.047	17,12	1.259.972	18,80	2.619.603	27,25
Ojós	4.465	35,71	5.079	34,85	4.697	27,77
Pliego	15.402	29,97	15.710	24,90	25.898	35,06
Puerto Lumbreras	19.831	13,29	21.594	11,41	22.012	11,50
Ricote	8.498	37,05	9.497	39,24	6.375	22,21
San Javier	169.199	26,19	154.809	20,12	188.349	21,98
San Pedro del Pinatar .	110.958	31,08	145.154	34,66	115.397	19,01
Santomera	48.907	37,59	55.641	29,39	65.127	33,23
Torre-Pacheco	92.381	27,63	100.719	24,00	131.465	23,64
Las Torres de Cotillas .	86.977	35,28	69.702	29,93	74.283	25,40
Totana	96.308	26,97	117.095	29,42	134.883	31,04
Ulea	5.010	24,89	5.942	28,51	3.073	12,12
La Unión	95.826	31,20	98.820	26,63	111.066	24,50
Villanueva	7.295	20,60	7.230	21,31	7.467	18,98
Yecla	153.142	30,71	179.680	26,12	179.282	23,27

financiación (12.611 pesetas por habitante) que lo coloca en el penúltimo lugar, después del municipio de San Javier, con un déficit de financiación de 22.685 pesetas por habitante.

Son siete los Ayuntamientos, junto con Los Alcázares, que tienen un ahorro

bruto negativo, que va desde las -341 pesetas por habitante de Alcantarilla a las -2.753 de Ulea, municipios que por este hecho ven mermada su capacidad de inversión, sin llegar al endeudamiento, salvado en parte por un saldo de transferencias de capital a su favor. Los que se sitúan con un mayor Ahorro Bruto per

Cuadro 6
MACROMAGNITUDES RELEVANTES PER CAPITA POR MUNICIPIOS. 1990

	1. Producción (2+3)	2. Consumo intermedio	3. Valor añadido bruto p.m.	4. Renta disponible bruta (5+6)	5. Consumo público
Abanilla.....	22.437	9.900	12.536	18.593	16.279
Abarán.....	21.704	7.117	14.587	19.959	19.014
Aguilas.....	36.080	16.466	19.614	27.083	26.221
Albudeite.....	17.877	10.485	7.393	13.087	14.961
Alcantarilla.....	29.565	13.205	16.360	21.454	21.795
Los Alcázares.....	95.793	45.603	50.190	80.047	82.002
Aledo.....	25.077	11.325	13.752	34.864	18.040
Alguazas.....	25.111	12.439	12.671	24.926	19.061
Alhama de Murcia.....	30.494	13.209	17.285	24.136	23.454
Archena.....	20.739	7.824	12.915	17.534	13.654
Beniel.....	18.329	10.127	8.203	20.308	11.674
Blanca.....	20.017	8.770	11.247	19.856	18.355
Bullas.....	21.331	10.322	11.010	19.488	17.800
Calasparra.....	20.990	8.093	12.898	16.338	12.364
Campos del Río.....	16.339	7.620	8.719	13.063	10.395
Caravaca de la Cruz.....	26.927	11.811	15.116	23.126	20.407
Cartagena.....	30.355	10.438	19.917	23.468	20.786
Cehegín.....	29.383	15.123	14.260	20.754	21.245
Ceutí.....	43.079	21.882	21.197	28.843	31.311
Cieza.....	24.460	10.465	13.994	21.035	17.828
Fortuna.....	25.221	13.833	11.388	14.966	9.079
Fuente-Alamo.....	29.635	17.833	11.801	26.839	22.148
Jumilla.....	28.600	9.111	19.489	30.807	20.617
Librilla.....	25.040	13.433	11.607	17.971	18.645
Lorca.....	27.672	14.922	12.750	22.329	22.326
Lorquí.....	20.728	10.091	10.637	23.296	14.194
Mazarrón.....	53.544	18.209	35.335	48.000	40.264
Molina de Segura.....	32.287	15.420	16.867	29.582	25.258
Moratalla.....	17.267	8.907	8.360	13.580	14.498
Mula.....	26.524	11.894	14.629	21.056	17.448
Murcia.....	29.774	14.093	15.681	32.100	21.662
Ojós.....	26.143	10.904	15.239	25.836	18.882
Pliego.....	21.244	10.323	10.921	19.911	13.796
Puerto Lumbreras.....	19.723	7.538	12.186	19.820	17.456
Ricote.....	16.323	9.513	6.810	19.724	12.697
San Javier.....	55.390	30.577	24.813	45.563	43.213
San Pedro del Pinatar.....	47.951	26.956	20.994	41.221	38.836
Santomera.....	23.335	14.384	8.951	22.409	15.581
Torre-Pacheco.....	33.112	19.286	13.826	30.129	25.284
Las Torres de Cotillas.....	21.186	10.003	11.183	37.813	15.804
Totana.....	21.363	10.484	10.879	19.168	14.731
Ulea.....	23.545	11.930	11.615	17.939	20.692
La Unión.....	29.933	14.208	15.725	23.748	22.599
Villanueva del Río Segura.....	22.522	10.142	12.380	18.644	18.247
Yecla.....	28.238	10.925	17.314	25.456	21.667

cápita son: Aledo, Murcia y Jumilla.

No todos los municipios invierten por igual: la Formación Bruta de Capital Fijo está situada en el intervalo de las 71.800 pesetas por habitante de Los Alcázares, a las 2.110 de Las Torres de Cotillas.

De los 45 municipios de la Región, sólo 16 tienen Capacidad de Financiación, lo que quiere decir que son acreedores de otros Sectores Institucionales.

Cuadro 6
MACROMAGNITUDES RELEVANTES PER CAPITA POR MUNICIPIOS. 1990

(Continuación)

	6. Ahorro Bruto	7. Transferencias de capital (saldo)	8. Formación bruta de capital (1)	9. Capacidad (+) o necesidad de financiación
Abanilla.....	2.314	940	4.427	-1.173
Abarán.....	944	-1.174	4.336	-4.566
Aguilas.....	862	3.370	5.371	-1.139
Albudeite.....	-1.874	760	3.726	-4.841
Alcantarilla.....	-341	6.406	6.403	-338
Los Alcázares.....	-1.955	61.145	71.800	-12.611
Aledo.....	16.824	-4.102	2.755	9.967
Alguazas.....	5.865	33.504	47.247	-7.878
Alhama de Murcia.....	682	8.823	16.938	-7.433
Archena.....	3.879	1.242	3.530	1.592
Beniel.....	8.635	7.112	21.060	-5.314
Blanca.....	1.501	3.587	6.303	-1.214
Bullas.....	1.689	1.270	6.006	-3.048
Calasparra.....	3.974	4.553	10.032	-1.505
Campos del Río.....	2.667	27.818	32.949	-2.463
Caravaca de la Cruz.....	2.719	13.378	21.907	-5.809
Cartagena.....	2.682	2.144	3.243	1.583
Cehegín.....	-491	18.057	27.214	-9.649
Ceutí.....	-2.467	14.881	13.841	-1.428
Cieza.....	3.207	7.390	4.115	6.482
Fortuna.....	5.887	6.522	12.123	286
Fuente-Alamo.....	4.690	497	16.326	-11.139
Jumilla.....	10.189	3.348	12.814	723
Librilla.....	-674	927	2.581	-2.328
Lorca.....	2	6.694	11.623	-4.927
Lorquí.....	9.103	19.798	28.247	653
Mazarrón.....	7.736	10.370	24.930	-6.823
Molina de Segura.....	4.324	9.105	6.014	7.414
Moratalla.....	-918	13.693	8.751	4.024
Mula.....	3.608	7.118	11.738	-1.012
Murcia.....	10.439	756	15.733	-4.538
Ojós.....	6.954	20.291	33.068	-5.823
Pliego.....	6.115	4.280	7.633	2.762
Puerto Lumbreras.....	2.364	755	2.763	356
Ricote.....	7.027	-563	2.137	4.327
San Javier.....	2.350	7.723	32.758	-22.685
San Pedro del Pinatar.....	2.385	3.556	11.391	-5.450
Santomera.....	6.828	172	5.910	1.089
Torre-Pacheco.....	4.845	2.998	15.844	-8.002
Las Torres de Cotillas.....	4.849	4.148	2.110	6.887
Totana.....	4.437	2.650	6.430	657
Ulea.....	-2.753	8.094	10.352	-5.010
La Unión.....	1.149	5.670	9.389	-2.569
Villanueva del Río Segura.....	397	17.118	16.849	665
Yecla.....	3.789	7.194	13.620	-2.636

(1) Incluye Formación Bruta de Capital Fijo y Adquisición neta de terrenos.

4. ANALISIS DE RESULTADOS DE LA COMUNIDAD AUTONOMA

Pasamos ahora a analizar los resultados que se han obtenido para las cuentas de producción, de renta, de

utilización de renta y de capital de la

Comunidad Autónoma. Este subsector de las Administraciones Públicas consta, además de la Administración General de la Comunidad Autónoma, de dos Organismos Autónomos (Instituto de Servicios Sociales

de la Región de Murcia y Agencia Regional para el Medio Ambiente) y de una Empresa Pública (Instituto de Fomento).

En el estudio que el Centro Regional de Estadística ha hecho de las Cuentas de Administraciones Públicas no se han considerado los Organismos Autónomos Comerciales e Industriales, que sería el caso de la Imprenta Regional, ni las Empresas Públicas. No obstante se ha optado por incluir el Instituto de Fomento, pues aún siendo su clasificación legal de empresa de titularidad pública, casi el 90% de sus ingresos corrientes proceden de transferencias corrientes de la Administración General de la Comunidad Autónoma. La Imprenta Regional si ha sido expresamente excluida de este sector pues, para este organismo, los recursos corrientes por ese mismo concepto no llegan, en el año 1990, ni al 40% del total.

El total de recursos de la cuenta C.1., es decir, *la producción de bienes y servicios*, ha pasado de 13.947 millones de pesetas en el año 1988, a superar los 20.000 millones en el año 1990, lo que viene a suponer un aumento de un 44,2%, siendo mayor el incremento que se produce para el ejercicio de 1989 que para el último año considerado. La parte que, sobre el total producido, se destina a la venta se cifra en torno al 11%, mientras que para el subsector de las Corporaciones Locales este porcentaje era del 25%.

El porcentaje de la producción

gastado en bienes y servicios de *consumo intermedio* se encuentra situado, para todos los años, en torno al 20%, lo que viene a ser la mitad de la proporción de producción que la Administración Local destina al mismo gasto.

Como ya se ha señalado repetidas veces, para el caso de las Administraciones Públicas, al no haber estimado el consumo de capital fijo, el *Valor Añadido Bruto a precios de mercado* es igual a la *remuneración de asalariados*. Si el consumo de bienes y servicios intermedios tiene una participación en la producción total estable a lo largo del período estudiado, lógicamente lo mismo ocurre con el V.A.B., con un porcentaje que va del 79% al 78%.

El incremento que se ha producido en el total de recursos de la cuenta de renta se cifra en un 35%. El tipo de operación que presenta una mayor participación son las *transferencias corrientes entre Administraciones Públicas*, con un porcentaje que ronda el 50% del total de ingresos de esta cuenta, produciéndose un ligero descenso en el año 1990. Le siguen, en orden de importancia, los *impuestos ligados a la producción y a la importación* (R20) con un porcentaje sobre el total de recursos en crecimiento constante para los tres años, pasando del 36,5% al 41%. La rúbrica más importante de R20 son los impuestos sobre Transmisiones, que para el año 1990 supone un 33,4%, seguido muy de cerca por las Tasas de juego, un 31,8% para el mismo año, y en tercer lugar por los

Cuadro 7
CUENTA DE PRODUCCION DE LA COMUNIDAD AUTONOMA

Millones de pesetas

	1988	1989	% incremento 89/88	1990	% incremento 90/89
Producción de bienes y servicios	13.947	17.421	24,91	20.118	15,48
Producción destinada a la venta..	1.539	2.093	36,00	2.140	2,25
Producción no destinada a la venta	12.408	15.328	23,53	17.978	17,29
Consumo intermedio	2.920	3.906	33,77	4.368	11,83
Valor Añadido Bruto a p.m.	11.027	13.515	22,56	15.750	16,54

ingresos por Actos jurídicos documentados (27,9%). Merece la pena resaltar la desigual evolución que se produce para estos tres tipos de conceptos de ingresos. Si bien todos ellos presentan un incremento importante en el período de tiempo considerado, mientras los ingresos por Actos jurídicos siguen una evolución que podríamos denominar normal, pues se produce un aumento entre cada dos años, no ocurre lo mismo con los otros dos conceptos. Los recursos debidos a Tasas de juego disminuyen ligeramente en el año 89, para a continuación incrementarse en casi un 60% al año siguiente. Por el contrario, por el impuesto sobre Transmisiones la Comunidad Autónoma recaudó 4.651 millones de pesetas en el año 1989, cantidad que supera en un 47% la ingresada en el ejercicio anterior, sin embargo en el año 1990 los ingresos por este concepto disminuyeron en 153 millones de pesetas.

A diferencia de lo que le ocurría a las Corporaciones Locales, la importancia de los impuestos corrientes de la renta y el patrimonio, en los recursos de la cuenta de renta, es mínima para el subsector que nos

la cuenta de renta, los gastos ocasionados por prestaciones sociales tienen una participación muy estable para los tres ejercicios (en torno al 11%). Lo mismo ocurre con los empleos destinados a transferencias corrientes a Administraciones Públicas, pues su participación va del 5,1% al 5,7%. Donde si se produce un importante incremento es en la parte del gasto de esta cuenta que se destina al pago de intereses, pues de suponer un 8,3% en 1988, su participación aumenta en más de 6 puntos para el último año. En cantidades absolutas, el crecimiento es de 2.784 millones de pesetas, es decir el gasto en intereses efectivos ha crecido en un 138% entre 1988 y 1990.

El saldo de la cuenta de renta, la Renta Disponible Bruta, ha experimentado un importante aumento en el año 1989 (un 16%), sin embargo este crecimiento se ha contenido para el año siguiente, pues el incremento que se ha producido en esta macromagnitud en 1990 respecto al año anterior se cifra en tan solo el 3,4%.

La parte de la Renta Disponible Bruta destinada a consumir, magnitud que como ya se señaló en el apartado anterior

Cuadro 8
PRINCIPALES RECURSOS Y EMPLEOS DE LAS CUENTAS DE RENTA Y DE UTILIZACION DE LA RENTA DE LA COMUNIDAD AUTONOMA

	Millones de pesetas				
	1988	1989	% incremento 89/88	1990	% incremento 90/89
Transferencias corrientes entre Administraciones Públicas (recursos)	13.004	15.545	19,54	16.620	6,92
Impuestos ligados a la producción y a la importación	8.834	11.307	27,99	13.474	19,17
Impuestos corrientes sobre la renta y el patrimonio (recursos).....	1.213	1.137	-6,27	1.452	27,70
Prestaciones sociales.....	2.783	3.261	17,18	3.516	7,82
Intereses efectivos (empleos).....	2.014	3.084	53,13	4.798	55,58
Transferencias corrientes a Administraciones Públicas (empleos)	1.237	1.605	29,75	1.855	15,58
Renta Disponible Bruta	16.451	19.068	15,91	19.726	3,45
Consumo público	12.408	15.328	23,53	17.978	17,29
Ahorro bruto	4.044	3.740	-7,52	1.748	-53,26

ocupa, pues su participación sobre el total no supera en ningún año el 5%.

Centrándonos ya en los empleos de

se denomina *Consumo Público*, ha ido en continuo aumento: de suponer un 75% del total, ha pasado a superar el 91%, lo que se

traduce, en términos absolutos, que esta macromagnitud asciende, en el año 1990, a 17.978 millones de pesetas. El incremento relativo desde el primer al último año considerado es del 45%.

Al aumentar considerablemente la parte dedicada a consumo de la Renta Disponible Bruta, e incrementarse ésta en menor medida que el Consumo Público, lógicamente la cantidad que resta de dicha renta, es decir la que se destina al ahorro (El *Ahorro Bruto*), disminuye de forma

principal empleo de la Cuenta de Capital. Para ilustrar esta aseveración, basta observar las cifras que se presentan en el cuadro 10 sobre *necesidad de financiación* de este subsector para los tres años considerados.

La Formación Bruta de Capital ha experimentado un aumento en el período de 7.028 millones de pesetas, lo que supone que del primer al último año el incremento relativo ha sido del 69%. A diferencia de lo que ocurría con la Administración Local,

Cuadro 9
UTILIZACION DE LA RENTA DISPONIBLE BRUTA DE LA COMUNIDAD AUTONOMA

	1988	1989	1990
Renta Disponible Bruta	100,00	100,00	100,00
Ahorro Bruto	24,58	19,62	8,86
Consumo público.....	75,42	80,38	91,14
Consumo intermedio neto (1)	(11,12)	(11,83)	(12,39)
Remuneración de personal.....	(88,88)	(88,17)	(87,61)

(1) Compras de bienes y servicios, descontados los ingresos por la venta de su producción.

importante. El descenso, en términos relativos, se cifra en algo más del 50%.

Al igual que se señalaba al analizar los resultados de las cuentas económicas de las Corporaciones Locales, para la Comunidad Autónoma la disminución en el Ahorro Bruto tiene su reflejo en una menor capacidad de financiación de la *Formación Bruta de Capital* (rúbrica en la que estamos incluyendo la Formación Bruta de Capital Fijo y la Adquisición neta de terrenos),

para la Comunidad Autónoma la parte de la Renta Disponible Bruta que ha destinado en

los distintos ejercicios a Formación Bruta de Capital, se ha ido engrosando considerablemente, pasando del 62% en 1988 al 87% en 1990.

El recurso más importante de la Cuenta de Capital son los ingresos por *ayudas a la inversión*. Si bien su participación sobre el total de los recursos

Cuadro 10
CUENTA DE CAPITAL DE LA COMUNIDAD AUTONOMA

	1988	1989	% incremento 89/88	1990	% incremento 90/89
Ahorro bruto	4.044	3.740	-7,52	1.748	-53,26
Ayudas a la inversión (recursos)	9.386	11.091	18,17	9.932	-10,45
Ayudas a la inversión (empleos)	5.065	8.604	69,87	11.078	28,75
Formación Bruta de Capital (1)	10.179	16.008	57,26	17.207	7,49
Impuestos sobre el capital.....	1.191	1.214	1,93	1.378	13,51
Otras transferencias de capital (empleos)	36	31	13,89	18	-41,94
Necesidad de financiación	660	8.597	1.202,58	15.246	77,34

Millones de pesetas

(1) Incluye Formación Bruta de Capital Fijo y Adquisición neta de terrenos.

de la cuenta ha ido en constante aumento (desde el 64% al 76%), en valor absoluto ese incremento ha sido mínimo, produciéndose incluso un acusado descenso en el año 1990 respecto al ejercicio anterior. El recurso que falta comentar de esta cuenta son los *impuestos sobre el capital*. La evolución de los ingresos por este tipo de operación ha seguido una línea ascendente, situándose la recaudación del año 1990 un 16% por encima de la de 1988.

A parte de la Formación Bruta de Capital, el otro empleo importante de esta cuenta son las *ayudas a la inversión entregadas*. Esta rúbrica ha pasado de 5.065 millones de pesetas a más del doble de esta cantidad, 11.078 millones.

Todos estos factores influyen en el fuerte incremento que se ha producido en la necesidad de financiación de la Comunidad Autónoma, lo que hace que este subsector sea deudor frente a otros sectores institucionales en mayor medida que la Administración Local.

5. ANALISIS DE RESULTADOS DEL TOTAL ADMINISTRACION REGIONAL

El sector de las Administraciones Públicas de la Región de Murcia está compuesto, tal y como se definió al principio de este trabajo, por los subsectores analizados en los dos apartados anteriores: la Comunidad Autónoma y las

Corporaciones Locales. De la lectura literal de esta definición, se desprendería que la suma de los resultados para las Administraciones Local y Autonómica nos daría el total de la Administración Regional. Sin embargo, la operación no es tan sencilla. Para integrar los dos subsectores hay que delimitar previamente los flujos monetarios que se producen entre ellos. Una vez identificados, la operación de consolidación consiste en eliminar esas transferencias para evitar la doble contabilización (en ingresos y gastos).

En la práctica, al sumar las transferencias corrientes y de capital que los Ayuntamientos y Mancomunidades dicen recibir de la Comunidad Autónoma, la cantidad resultante nunca coincide con lo que la Administración Autónoma refleja en gastos por estos conceptos, si bien las discrepancias observadas no son muy significativas. Las mismas diferencias se observan entre las cantidades que declaran entregar las Corporaciones Locales al otro subsector, y las que refleja éste en la liquidación del Presupuesto de ingresos. El criterio que se utiliza es el de consolidar por el menor de los valores.

Todos los tipos de operaciones que aparecen en las cuentas económicas del total de Administración Regional, una vez realizada la manipulación de la información que hemos denominado consolidación, se obtienen como suma de los correspondientes conceptos de los dos subsectores que la componen, con

Cuadro 11
CUENTA DE PRODUCCION DEL TOTAL ADMINISTRACION REGIONAL

Millones de pesetas

	1988		1989		1990	
	Total Adminis. Regional	% particip. Comun. Autónoma	Total Adminis. Regional	% particip. Comun. Autónoma	Total Adminis. Regional	% particip. Comun. Autónoma
Producción de bienes y servicios ...	36.554	38,15	43.247	40,28	51.859	38,79
Prod. destinada a la venta	7.267	21,18	8.550	24,48	10.479	20,42
Prod. no destinada a la venta	29.287	42,37	34.697	44,18	41.379	43,45
Consumo intermedio	12.452	23,45	14.609	26,74	18.635	23,44
Valor Añadido Bruto a p.m.	24.102	45,75	28.638	47,19	33.224	47,41

excepción de las *transferencias corrientes entre Administraciones Públicas* (tanto de empleos como de recursos), las *ayudas a la inversión* recibidas y entregadas, y las variaciones en derechos pendientes de cobro y obligaciones pendientes de pago. No obstante, eliminar las mismas cantidades en ingresos que en gastos, se traduce en que los saldos de las cuentas del sector Administraciones Públicas son suma exacta de los de las cuentas de la Comunidad Autónoma y de las Corporaciones Locales.

Si hacemos repaso de las distintas macromagnitudes que se obtienen, vemos, en primer lugar, que la *producción de bienes y servicios* se ha incrementado, entre los años 1988 y 1990, en un 42%, suponiendo para cada ejercicio, la parte destinada a la venta, un porcentaje que ronda el 20%. La distribución del gasto de dicha producción permanece también casi invariable para el período considerado, aumentando en tan sólo dos puntos (del 34% al 36%) la parte destinada al *consumo intermedio*, y disminuyendo, lógicamente en la misma medida, la proporción gastada en *sueldos y salarios*.

La cuenta de renta, que como ya se ha señalado es la más abultada del sistema,

presenta un incremento en sus recursos de algo más del 30%. Las operaciones que tienen una mayor participación en los ingresos de esta cuenta son, por orden de importancia, *las transferencias corrientes entre Administraciones Públicas* (sobre el 46%), los *impuestos ligados a la producción y a la importación* (entre el 27% y el 30%), y los *impuestos corrientes sobre la renta y el patrimonio* (con una banda que va del 18% al 16% del total de recursos). Para estos dos tipos de impuestos la parte recaudada por cada uno de los dos subsectores es muy distinta: mientras que el 87% de los impuestos sobre la renta y el patrimonio son ingresados por las Corporaciones Locales, la Administración Autonómica es la que obtiene mayor cantidad de impuestos ligados a la producción, con una proporción que sobre el total se sitúa entre el 66% y el 71%, según el año.

En cuanto a empleos se refiere, a parte del propio saldo de la cuenta, hay que destacar el gasto del sector en *intereses efectivos*, con una participación sobre el total en constante aumento para los tres años (del 8,5% al 12,3%), y las *prestaciones sociales* (en torno al 6%), concepto este último engrosado, casi en su totalidad, por pagos efectuados por la Comunidad Autónoma. El importante incremento que se

Cuadro 12
PRINCIPALES RECURSOS Y EMPLEOS DE LAS CUENTAS DE RENTA Y DE UTILIZACION DE RENTA DEL TOTAL ADMINISTRACION REGIONAL

Millones de pesetas

	1988		1989		1990	
	Total Adminis. Regional	% particip. Comun. Autónoma	Total Adminis. Regional	% particip. Comun. Autónoma	Total Adminis. Regional	% particip. Comun. Autónoma
Transferencias corrientes entre 'Administ. Públicas (recursos)	23.115		26.403		29.852	
Impuestos ligados a la producción y a la importación	13.382	66,01	17.082	66,19	18.869	71,41
Impuestos corrientes sobre la renta y el patrimonio (recursos).....	9.027	13,44	9.004	12,63	11.826	12,28
Intereses efectivos (empleos)	4.211	47,83	5.645	54,63	8.098	59,25
Prestaciones sociales	3.094	89,95	3.556	91,70	3.852	91,28
Renta Disponible Bruta	38.895	42,30	43.959	43,38	48.549	40,63
Consumo público	29.287	42,37	34.697	44,18	41.379	43,45
Ahorro bruto.....	9.608	42,09	9.262	40,38	7.170	24,38

ha producido en los empleos por intereses efectivos, tiene como principal "responsable" precisamente a la Administración Autonómica, pues mientras para las Corporaciones Locales el crecimiento por este concepto en los tres años estudiados ha sido del 50%, para

La principal causa del crecimiento del Consumo público es, como queda reflejado en el cuadro 13, el aumento del gasto en bienes y servicios de consumo intermedio, si bien no se producen cambios muy significativos en la parte de la renta

Cuadro 13
UTILIZACION DE LA RENTA DISPONIBLE BRUTA DEL TOTAL ADMINISTRACION REGIONAL

	1988	1989	1990
Renta Disponible Bruta	100,00	100,00	100,00
Ahorro Bruto	24,71	21,07	14,47
Consumo público.....	75,29	78,93	85,23
Consumo intermedio neto (1)	(17,71)	(17,46)	(19,71)
Remuneración de personal.....	(82,29)	(82,54)	(80,29)

(1) Compras de bienes y servicios, descontados los ingresos por la venta de su producción.

aquel subsector institucional fue del 138%.

La *Renta Disponible Bruta* ha crecido en cantidades muy similares para las dos Administraciones que hemos analizado, situándose este incremento para el total consolidado en un 25%. Sin embargo, la parte de esta renta que se destina a consumir, *Consumo público*, que en media es del 41%, ha experimentado un mayor aumento en la Comunidad Autónoma.

empleada en este concepto o en la remuneración de asalariados.

El acusado descenso del *Ahorro bruto*, en casi 2.500 millones de pesetas, tiene como principal causante la componente debida al valor de esa macromagnitud para la Administración Autonómica, pues para este subsector la disminución se cifra en unos 2.300 millones de pesetas.

Si nos situamos ahora en la cuenta

Cuadro 14
CUENTA DE CAPITAL DEL TOTAL ADMINISTRACION REGIONAL

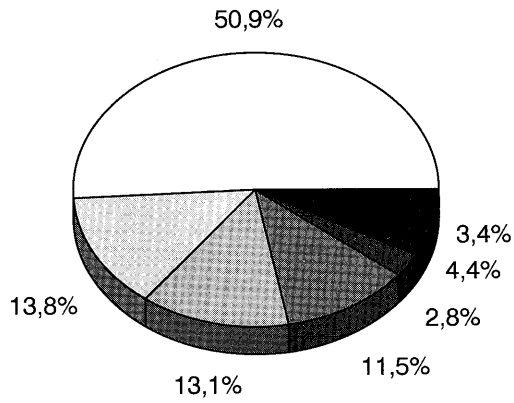
	1988		1989		1990	
	Total Adminis. Regional	% particip. Comun. Autónoma	Total Adminis. Regional	% particip. Comun. Autónoma	Total Adminis. Regional	% particip. Comun. Autónoma
Ahorro bruto	9.608	42,09	9.262	40,38	7.170	24,38
Ayudas a la inversión (recursos)	10.048		8.984		10.755	
Ayudas a la inversión (empleos)	3.232		6.127		7.626	
Formación Bruta de Capital Fijo.....	20.042	48,94	23.137	61,49	28.862	57,62
Impuestos sobre el capital	1.763	67,56	1.572	77,23	1.766	78,03
Adquisición neta de terrenos.....	476	77,73	1.586(*)	112,30	784	
Otras transferencias de capital (recursos)	33	-	115	-	5	-
Otras transferencias de capital (empleos)	36	100,00	31	100,00	18	100,00
Necesidad de financiación	2.334	28,28	10.949	78,52	17.594	86,65

(*) La Adquisición neta de terrenos tiene valor negativo.

de capital podemos observar que, el primer recurso, el ahorro bruto, ha experimentado un fuerte descenso, las *ayudas a la inversión recibidas* aumentan sólo en un 7% en el período estudiado, la recaudación por *impuestos sobre el capital* permanece casi invariable, e incluso el último recurso, *otras transferencias de capital*, aún con una participación ínfima también disminuye. Por el contrario, en empleos, la *Formación Bruta de Capital Fijo* aumenta un 44%, las *ayudas a la inversión entregadas* pasan a ser en el año 90 más del doble del valor en el año 88, la *adquisición neta de terrenos* suma 308 millones más al final del período, y sólo la rúbrica de gastos que abarca a *otras transferencias de capital* disminuye, pero en una cantidad que, en términos absolutos, no llega a 20 millones de pesetas. Si sumamos todo esto, el resultado no puede ser menos alentador: se ha pasado de una necesidad de financiación de 2.334 millones en el año 1988, a un déficit que sobrepasa los 17.500 millones de pesetas en el año 1990. La participación mayor en esta cantidad deudora la tiene el subsector institucional que incluye a los Organismos Administrativos de la Comunidad Autónoma.

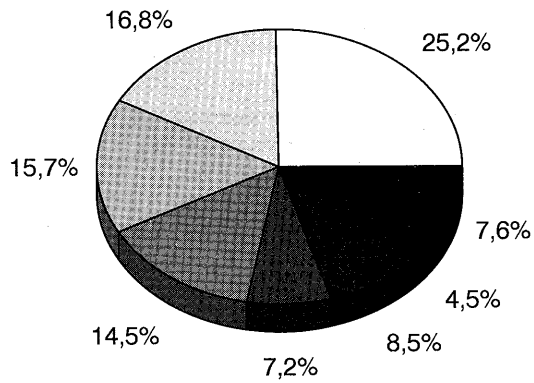
Vicenta García Pérez y Antonio Sánchez Martínez,
son Técnicos del Centro Regional de Estadística de
la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.

Gráfico 1
**DISTRIBUCION DE LOS RECURSOS DE LA CUENTA DE RENTA. 1990
 COMUNIDAD AUTONOMA**



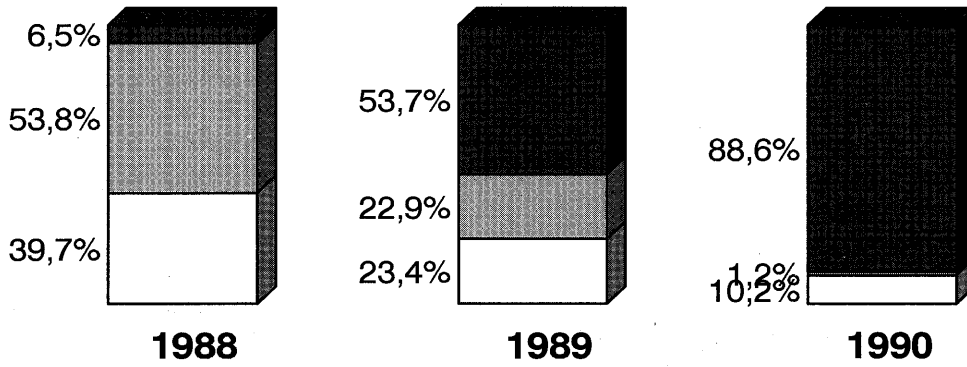
- Transferencias corrientes de Administraciones Públicas
- ▨ Impuestos sobre Transmisiones
- ▩ Tasas de juego
- ▧ Actos jurídicos documentados
- ▦ Resto de impuestos ligados a la producción
- Impuestos sobre la renta y el patrimonio
- Resto de recursos

CORPORACIONES LOCALES



- Fondo de Cooperación Municipal
- ▨ Resto de transferencias corrientes de Administraciones Públicas
- ▩ Impuesto sobre bienes inmuebles urbanos
- ▧ Resto de impuestos corrientes sobre la renta y el patrimonio
- ▦ Impuesto sobre actividades económicas
- Resto de impuestos ligados a la producción
- Renta de la tierra y de activos inmateriales
- Resto de recursos

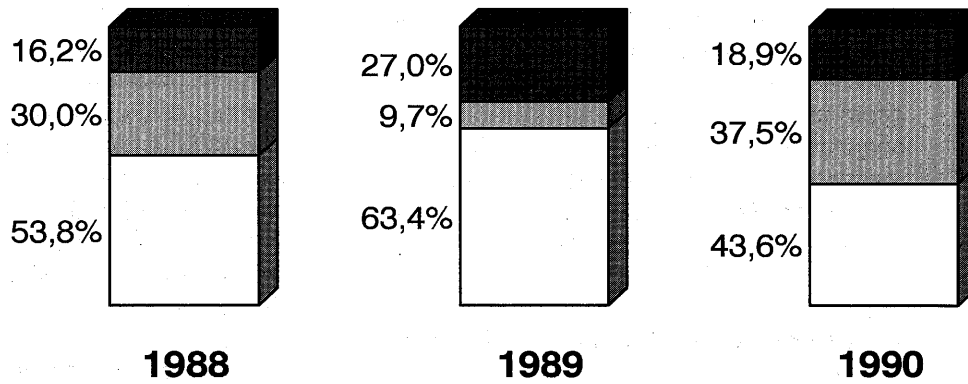
Gráfico 2
DISTRIBUCION DEL GASTO EN INVERSION DE LA COMUNIDAD AUTONOMA. 1988-1990



Ahorro bruto
 Saldo de Transferencias de Capital(*)
 Déficit de financiación

(*) Diferencia entre ayudas a la inversión, impuestos sobre el capital y otras transferencias de capital de recursos, y las ayudas a la inversión y otras transferencias de capital de empleos.

Gráfico 3
DISTRIBUCION DEL GASTO EN INVERSION DE LAS CORPORACIONES LOCALES. 1988-1990



Ahorro bruto
 Saldo de Transferencias de Capital(*)
 Déficit de financiación

(*) Diferencia entre ayudas a la inversión, impuestos sobre el capital y otras transferencias de capital de recursos, y las ayudas a la inversión y otras transferencias de capital de empleos.

HACIA UN CAMBIO DE MODELO LOCACIONAL, DEMOGRAFICO Y SOCIOECONOMICO EN UN MUNICIPIO DEL AREA METROPOLITANA DE MURCIA: MOLINA DE SEGURA

José María Serrano

Resumen

Se analiza en este artículo los cambios experimentados por el municipio de Molina de Segura durante los últimos años. Primero se produce una importante transformación a través del proceso de industrialización, pasando de un medio claramente rural, a otro donde el protagonismo corresponde al sector secundario. Ello precipita un rápido incremento demográfico, con apreciables corrientes inmigratorias desde las áreas vecinas. Más tarde desaparece esa tendencia de industrialización y se inicia una reestructuración del sector, sin embargo no se detiene la llegada de nuevos inmigrantes, aunque su procedencia mayoritaria procede ahora del resto del Area Metropolitana. En definitiva, se comprueba que se está en los inicios de un nuevo modelo de organización basada en unos soportes socioeconómicos diferentes. Es preciso, por tanto, reorientar el conjunto de las actividades productivas, siempre con el horizonte puesto en las muchas posibilidades que su pertenencia a esa Area Metropolitana le ofrece.

1. Planteamiento del tema e hipótesis de trabajo

De sobra es conocido que las ciudades se comportan con viveza en su devenir. Los cambios que experimentan son importantes cuando se dan circunstancias propicias. Sin duda la aceleración histórica

que caracteriza nuestra sociedad contemporánea encuentra un marco propicio de actuación en los medios urbanos.

Por otro lado, toda esa serie de circunstancias se vuelve más compleja cuando se trata de una ciudad pequeña, como es el caso que nos ocupa, situada en el entorno de un marco espacial urbano muy complejo como sucede con el conjunto del Area Metropolitana de Murcia (en adelante AMM). En tal caso, el margen de maniobra de dicha ciudad se reduce. Con frecuencia su comportamiento se ve limitado a servir de mero acompañamiento en la evolución del conjunto metropolitano donde está inserta. Así su tarea de especialización, en uno u otro sentido, depende no tanto de su propia capacidad de actuación, sino de las posibilidades que le ofrece o son propiciadas por el resto del Area Metropolitana. Debe tenerse presente que el papel desempeñado por ella está en función de las necesidades del AMM, tanto en un sentido de limitación, como de ofrecer otras posibilidades mayores al servicio del AMM, e inducidas por ésta. Sólo situándonos dentro de este marco espacial de actuación puede comprenderse lo que sucede.

La hipótesis de trabajo central que se baraja es la siguiente: El municipio de Molina de Segura, aunque desarrolló pronto ciertos antecedentes industriales, estos sólo adquieren cierta importancia durante los años sesenta. A partir de ahí, amparándose en una serie de circunstancias favorables -entre las

que no son de despreciar su propia cercanía a Murcia-ciudad-, se convierte en un "polo industrial" de significación notable dentro del conjunto regional murciano. Se produce así un paso violento de una fase agrícola a otra industrial, con los numerosos problemas que ello supone. A consecuencia de tal proceso de industrialización experimenta un notable crecimiento demográfico junto a un paralelo desarrollo urbano. Después en los años ochenta el crecimiento industrial muestra apreciables síntomas de desaceleración, que dan paso a un estancamiento posterior; incluso se advierte más tarde el inicio de un ligero retroceso, como sucede en los años noventa. Sin embargo, el ritmo de crecimiento demográfico del municipio continúa con viveza. La causa fundamental de ello radica en que beneficiándose de su cercanía al centro del AMM recibe toda una serie de efectos inducidos favorables que propician un cierto crecimiento económico, al que va unida la continuación de su incremento demográfico. Estamos, pues, ante un cambio en el modelo locacional, demográfico y socioeconómico sobre los que descansa el municipio de Molina de Segura. Casi puede decirse se está entrando en una nueva fase de su devenir. En cierta medida este municipio está convirtiéndose en área de descongestión urbana del centro capitalino. La expansión urbana, desde todo el AMM encuentra en Molina de Segura un lugar propicio para su asentamiento. De esta forma su proceso de integración en el AMM aumenta continuamente. Desde una perspectiva municipal, ese nuevo rumbo puede significar una salida o un camino que contribuya a paliar sus dificultades inmediatas. Pero, no debe ignorarse que al mismo tiempo, conlleva otras servidumbres y dificultades apreciables; a la vez que se plantean nuevos retos muy difíciles de superar.

2. Proceso de cambios en la actividad económica e industrialización

El medio natural no es especialmente propicio para el desarrollo agrícola en Molina de Segura. Como es de sobra conocido, en el mundo Mediterráneo, sobre todo cuando se trata de sus áreas más áridas y degradadas, sólo el regadío permite una agricultura intensiva, con cosechas aseguradas, etc. Así de los 161 Km² que abarca el conjunto de su término municipal, el regadío sólo se extiende por una parte reducida del mismo. En 1972 los regadíos tradicionales, localizados especialmente en su parte Sur, en las proximidades del Segura, contabilizaban 1.783 Ha. (aproximadamente el 11% de la superficie municipal). Gracias a los profundos e intensos cambios producidos, en ese sentido, en toda la Región, durante los últimos años con un aumento espectacular de las áreas regadas (1), la superficie irrigada ha aumentado en Molina, hasta contabilizar 3.095 Ha. en 1982, (lo que supone el 19,2%). Hasta el día de la fecha, apenas ha variado tal magnitud. De forma complementaria, las tierras de secano cultivadas, mucho más extensas, en ese tiempo ha experimentado un retroceso, al pasar de 9.957 Ha en 1972 a 7.445 el 1982.

La estructura de las explotaciones, a grandes rasgos, no ha conocido tampoco importantes cambios. Si se toma como elemento de comparación el número de explotaciones y las parcelas, ambas magnitudes prácticamente han permanecido estables. Así, entre 1962 y 1989 las primeras han pasado de 2.368 y 2.677; en tanto que las segundas dan los siguientes valores: 5.623 y 5.327 Ha. El resto de la superficie municipal eran tierras de pastizal, montes, etc. contabilizándose igualmente una notable superficie que resta simplemente improductiva y sin ninguna utilización agropecuaria.

Al paso del tiempo, la progresiva mecanización de las tareas agropecuarias, junto a sus limitaciones estructurales fueron

la causa principal que motivó una reducción progresiva de las personas dedicadas a este sector. De esa forma, si en 1950 el sector primario (donde la agricultura era el apartado casi absoluto), daba empleo al 63,39% de la población activa; en 1960 ya había conocido una reducción, situándose en el 47,21%. Desde luego, la disminución más espectacular se produce en la década siguiente, los años sesenta. Así, en 1979 este sector económico sólo asciende al 15,29%. Se registra, por tanto, una reducción de 31,92 puntos en diez años. En los años siguientes continúa la tónica descendente. En 1975 baja hasta el 13,10%. Más tarde en 1986, se vuelve a reducir a la mitad, 6,65% y en 1991 contabiliza un modesto porcentaje, 6,16%. En 1995, calculo que dicha cifra aún ha quedado mermada, llegando escasamente al 5% del conjunto de la población activa.

El ocaso de la agricultura como actividad ocupacional ha sido apreciable. Incluso, cara al futuro este sector presenta perspectivas inciertas. Téngase presente que en 1991, de los empresarios agrícolas, únicamente el 55,5% se dedicaban en exclusiva a tales tareas. Al mismo tiempo, el 36,7% de ellos tenían otra actividad como dedicación principal. Ello sirve para confirmarnos el poco entusiasmo que despierta la agricultura entre las gentes de este municipio. Esta singular limitación agrícola supuso un freno notable para el desarrollo económico de Molina de Segura. Por el contrario ha sido la industria quién ha servido para cubrir gran parte de las necesidades ocupacionales de sus

habitantes, propiciando incluso, como se verá más adelante, un considerable proceso inmigratorio. De todas formas, debe también añadirse que, muy probablemente, el proceso de industrialización intenso producido contribuye a la rápida y pronunciada reducción de los efectivos agrícolas antes citada.

De forma complementaria la actividad industrial ha sido durante años el sector económico en auge y expansión en Molina de Segura. Es cierto que existen reducidos antecedentes acerca de esta actividad. En los primeros años del siglo se registra la presencia de algunos ingenios fabriles (en 1900 se cita la existencia de 3 molinos de pimentón; 3 almazaras; 6 molinos de harina; 1 centro de producción de jabón; 1 fábrica de gaseosas; 3 de materiales de construcción (ladrillos y tejas) (2). Pero, ni que decir tiene que todas estas instalaciones eran de modestas proporciones, con un número de empleados muy reducido, y sin otra pretensión que cubrir las necesidades locales. Tras el paréntesis de la Guerra Civil, y los posteriores años de penumbra, comienza la reactivación rápida de la economía local. Favorecida por el proceso global de crecimiento económico que experimenta toda España (TAMAMES, R. 1993) la industria del municipio crece sin parar. Aquí, desde luego, se añaden otras circunstancias favorables y propicias que explican ese inusitado auge, como más adelante referiré.

No se trata de llevar a cabo un

Cuadro 1
EVOLUCION DE LA POBLACION ACTIVA DEL SECTOR SECUNDARIO

1900	11,31%
1950	21,46%
1960	35,78%
1970	64,31%
1975	51,75%
1986	51,70%
1991	47,10%

FUENTE. Elaboración propia, datos del I.N.E., Censo de 1991.

análisis exhaustivo del proceso de industrialización, (no es ese mi objetivo); valgan a título de ejemplo, simplemente, algunos datos que sirven para comprenderlo. Así los referidos a su población activa.

Estimo que los datos del cuadro son suficientemente indicativos. En ellos se comprueba la rapidez de crecimiento del sector. Resalta en esa evolución el fuerte ritmo registrado entre 1960 y 1970. En diez años la industria incrementa sus efectivos en 28,53 puntos. Todo un récord difícil de igualar. Además, como se analiza en otro apartado de este artículo, en esos años, es cuando la población municipal conoce un veloz e inusitado ritmo de incremento. Claro, de esa forma, durante los años setenta, las cifras absolutas alcanzan el mayor nivel; se llega a contabilizar en el municipio de Molina de Segura 342 empresas que daban empleo a 5.251 trabajadores, con una potencia instalada de 10.613 Kw.

Molina de Segura pasa a convertirse desde ese tiempo en el tercer municipio en importancia de la Región según su significación industrial, tras Murcia y Cartagena.

Básicamente, y expuesto de forma muy resumida, por lo general, se trata de una industria integrada por pequeñas empresas, donde las de dimensiones medias y grandes son excepción. El componente endógeno es fundamental en el origen y estructura de buena parte de las mismas (I. LOPEZ ORTIZ, et al. 1993, pp. 63-4). Desde luego resalta el peso fundamental de las industrias agroalimentarias. Muy concretamente las factorías dedicadas a la transformación y elaboración de productos hortofrutícolas son las más destacadas. Salvo alguna excepción que confirma la regla, las mayores instalaciones, tanto por el número de personas ocupadas, como en otros indicadores al uso, muestran la especial significación de este segmento industrial.

Sin duda es de justicia enfatizar la importancia de la conserva en el despegue industrial de Molina de Segura. Apoyándose en unos recursos agrícolas próximos, que fueron la base inicial de estas empresas, pronto, su campo de abastecimiento y su mercado de difusión sobrepasó ampliamente el territorio regional y alcanzó a toda España; incluso adquirió perfiles internacionales. El carácter emprendedor de los industriales molinenses (en algunos casos, eran grupos familiares o emparentados) propició este devenir expansivo de la conserva. Pero tal vez el voluntarismo no es suficiente para empresas de tal envergadura; ahí incluso puede pensarse que radica la génesis de problemas posteriores, hoy de gran actualidad, que caracterizan el panorama conservero de la Región de Murcia. No obstante, no quiero adelantar acontecimientos sobre los que más tarde volveré.

Muchas veces al amparo del auge de la industria conservera se fue desarrollando una serie muy plural de instalaciones, de diversa naturaleza que, poco a poco, fueron también adquiriendo importancia y significación. Es el caso de las industrias metalgráficas, de cartonajes, de maquinaria, otras ramas de la industria alimentaria, etc. Todas ellas junto a una serie de instalaciones plural y diversificada constituyeron las bases esenciales del proceso industrializador de Molina de Segura.

Visto con la perspectiva que nos dan los años transcurridos, muchas de estas industrias carecían de bases sólidas sobre las que edificar su futuro. Los rasgos de precariedad de sus instalaciones; la debilidad de sus recursos humanos; la escasa fortaleza de su capitalización, su organización impropia, etc. eran debilidades que, al paso del tiempo no se ha podido, o no se ha sabido superar de forma adecuada. En definitiva, pues, los frágiles cimientos desde los que se parte no eran los mejores para continuar una

industrialización sólida ni duradera (J. MONREAL MARTINEZ; P. ORTIZ GARCIA, 1993).

Lo que más interesa, cara al objetivo central de nuestra investigación, es que la multiplicación continuada de las empresas significaba de inmediato la creación de puestos de trabajo; aunque muchos de ellos fueran de carácter precario, (discontinuos, eventuales, etc.) Durante años, Molina de Segura se convirtió en un lugar donde había posibilidades de encontrar empleo. Esto fue causa fundamental para iniciar un proceso de atracción notable de personas que, desde los municipios inmediatos, en principio, y desde ámbitos mucho más apartados, después, emprendieron su marcha hacia esta pequeña localidad industrial, que ofrecía ciertas posibilidades donde iniciar una nueva andadura. La industrialización en este medio rural (como señaló F. LOPEZ BERMUDEZ, 1975), fue causa esencial de todo el importante proceso de cambios, de diferente naturaleza, que han afectado, a la postre, a buena parte de la Región de Murcia.

3. Crecimiento demográfico y corriente migratoria

Como se ha apuntado antes, la población del municipio registra desde los años cincuenta en incremento fuerte. Los datos absolutos y porcentuales se recogen en el cuadro 2.

De la observación atenta de estos datos de desprende una serie de aspectos, los más destacados de los cuales, los resumo a continuación:

a) El conjunto de la Región de Murcia, no cesa de aumentar sus efectivos demográficos durante esos cuarenta años. En 1991 había un 38,33% más de población que en 1950. Eso quiere decir un ascenso neto de cerca de 289.751 habitantes. Dentro del conjunto español esta Región pertenece, con toda claridad, a las que ganan población (SERRANO MARTINEZ, J. M^a, 1985, 1991-92). Al principio del período los efectivos demográficos ascienden poco, para acelerarse después, disminuyendo ese ritmo en la última década. El crecimiento vegetativo de la población regional se ha mantenido siempre con medias superiores a las del conjunto español, aunque en los últimos años también se reduce a ritmo considerable, en consonancia con lo sucedido en toda España. Pero, lo que en principio fue una sangría emigratoria notable, cambia de signo desde los años ochenta, amortiguando de esa forma, la reducción del crecimiento vegetativo.

b) El AMM, marco territorial y funcional donde debe englobarse el municipio de Molina de Segura, para entender mejor su evolución y devenir, también registra un crecimiento demográfico apreciable. Durante esos cuarenta años asciende su población en 172.517 nuevos habitantes. En valores porcentuales ello supone una subida del 66,46%. Se advierte,

Cuadro 2
INCREMENTO DE LA POBLACION, VALORES ABSOLUTOS Y PORCENTUALES

	1	2	3	4	5	6
1950	14.861	100%	260.023	100%	755.850	100%
1960	16.415	110,45	297.722	114,49	803.086	106,24
1970	23.579	143,64	304.522	117,11	832.047	110,08
1981	31.515	212,06	371.237	142,77	955.487	126,41
1991	37.806	254,39	432.851	166,46	1.045.601	138,33

1: Molina de Segura, población de derecho; 2: Datos porcentuales; 3: Idem. Area Metropolitana de Murcia; 4: Datos porcentuales; 5: Región de Murcia; 6: Idem. Porcentuales.

FUENTE. Elaboración propia sobre datos del I.N.E.

por tanto, que estamos ante un conjunto metropolitano en fuerte expansión poblacional (SERRANO MARTINEZ, J. M^a, 1993 pp. 24-27). El dinamismo del conjunto metropolitano dentro de la Región de Murcia es muy fuerte, tanto que comienza a desempeñar un efecto polarizador, que conlleva ciertos desequilibrios, sobre el territorio regional. Sin duda, dentro del AMM el municipio de Molina pasa a convertirse en uno de los focos más dinámicos y vivos.

c) Aún partiendo de valores modestos el proceso de incremento de la

mayor cifra, 7.936 habitantes. Con posterioridad, en la última década, aún manteniéndose alto, se aminora un poco, 6.291. La valoración de esas cantidades debe hacerse teniendo presente lo que ellas representan para un municipio de tamaño demográfico modesto, como es el caso que nos ocupa. Se trata de una auténtica avalancha de nuevas personas. Incluso, dentro del AMM, donde se ubica, y el propio marco regional, tales cifras constituyen una proporción nada desdeñable, tal y como se especifica en el cuadro 3:

Cuadro 3
INCREMENTOS DECENALES DE POBLACION, VALORES ABSOLUTOS

	a	b	c
1950-61	1.554	37.773	47.236
1961-70	7.164	6.716	28.961
1971-81	7.936	66.715	123.440
1981-91	6.191	61.313	90.114
1950-91	22.945	172.517	289.751

a: Molina de Segura, b: AMM; c: Región de Murcia.

FUENTE. Elaboración propia sobre datos del I.N.E.

población de Molina de Segura es llamativo. En esos cuatro decenios, asciende en 22.945 habitantes. Los datos porcentuales indican una subida del 154,39%. Esta, con diferencia sobre las antes citadas, es la de mayor importancia; mucho más que la media de ascenso del AMM y que el ritmo de crecimiento del conjunto regional. Con una multiplicación de sus efectivos humanos en una vez y media, en sólo cuarenta años se alcanza una situación pocas veces parangonable a lo sucedido en la Región de Murcia (3).

Si nos fijamos en el ritmo de crecimiento demográfico de Molina de Segura, se comprueba que este no es homogéneo. Así, en el primer decenio, años cincuenta, sólo se contabilizan 1.554 nuevos habitantes. Sin embargo, en la década siguiente, adquiere un ritmo vivo, con un total de 7.164 nuevas personas. Todavía, en los años posteriores, se incrementa un poco más, alcanzándose la

Por tanto, de todo lo anterior cabe concluir diciendo que, el municipio de Molina de Segura, registra en esos años un ascenso muy elevado en el crecimiento de sus efectivos demográficos. Esa evolución es más llamativa cuando se piensa las auténticas dimensiones del propio municipio en sí; pero también es apreciable el papel de núcleo vital que desempeña dentro del conjunto metropolitano, todo ello en medio de una Región que en los primeros años sigue una tónica de evolución demográfica débil, de la que sólo se despierta y comienza a cambiar a partir de los años setenta. Como se ha expuesto en el apartado precedente, el proceso de localización industrial en Molina de Segura ha sido la causa fundamental que ha propiciado tal comportamiento demográfico.

Hasta aquí la exposición de los datos y su explicación, buscando las oportunas referencias espaciales de correlación con las entidades superiores de

referencia, AMM y Región. Procede ahora, explicar los comportamientos de los elementos demográficos que han permitido alcanzar este aumento de población.

El crecimiento vegetativo y las aportaciones inmigratorias participan de muy diferente forma en dicho proceso. En el cuadro 4 se hace un resumen de esos datos:

con el fin de diferenciar cuál ha sido la evolución y el comportamiento de los mismos; así, a grandes rasgos y expuesto de forma resumida, tendríamos lo siguiente:

1^º) En el **crecimiento vegetativo** se comprueba que sus aportaciones van ascendiendo progresivamente en los primeros decenios. Ello es consecuencia de

Cuadro 4
COMPORTAMIENTO DE LOS SALDOS MIGRATORIOS Y EL CRECIMIENTO VEGETATIVO

	crecimiento vegetativo	saldos migratorios
1950-9	2.655	-1.496
1960-9	4.103	3.506
1970-9	4.319	2.696
1980-9	4.323	3.629
1990	412	216
1991	382	302
1992	303	-77
1993	281	439(4)

FUENTE. Excmo. Ayuntamiento de Molina de Segura. J. Monreal et al. 1992 Presente y Futuro de Molina de Segura. CAM-CajaMurcia.

En los datos antes expuestos se advierte con claridad como el incremento demográfico registrado en el municipio cuenta con dos bases esenciales sobre las que se soporta. En valores globales, en esos cuarenta y cuatro años de referencia, el municipio ha tenido un incremento de población de 26.063 habitantes; pasando de 14.861 en 1950 a 40.924 en 1993 (5). Pues bien, esta población es el resultado de sumar 16.778 personas que corresponden al crecimiento vegetativo y 9.285 a los saldos migratorios positivos contabilizados en el municipio. Es decir, el 64,37% del aumento de población corresponde a la primera magnitud, en tanto que el 35,62% pertenece a la segunda. No es necesario insistir en la especial relevancia que han tenido los segundos. No es frecuente encontrar en la Región de Murcia otros ejemplos similares donde el componente inmigratorio sea tan fuerte. Ello confirma con claridad las afirmaciones que se han hecho en páginas precedentes.

De todas maneras conviene añadir algunas matizaciones a esos datos globales

que, si bien las tasas de natalidad se mantenían dentro de valores ligeramente decrecientes, cada vez era mayor el volumen de población englobada dentro de la "edad fértil" para contribuir a dicho crecimiento. En especial, debe tenerse presente que buena parte de los nuevos inmigrantes son colectivos de población joven que pueden contribuir apreciablemente a la procreación, incrementando los efectivos poblacionales. De todas formas, dentro de esa tendencia indicada, se comprueba que, entre los años sesenta a los ochenta, casi puede hablarse de una tendencia al estancamiento. Pues las cifras apenas sufren variaciones de unos centenares de personas, los datos correspondientes a los últimos años, de 1990 a 1993 registran una ligera, pero continuada, disminución. Ello se debe a la tendencia constante de reducción de la natalidad producida esos años, en el municipio estudiado y en toda la Región; en consonancia con lo que sucede en el conjunto de España.

2^º) Por su parte, los **saldos**

migratorios ofrecen variaciones más significativas. Así, se comprueba que en el primer decenio, Molina soporta una apreciable sangría demográfica; pierde 1.496 personas. Si se analizan de forma desglosada los valores, año por año, se advierte que ininterrumpidamente en todos ellos el saldo es negativo. En ese tiempo, Molina de Segura aún no había iniciado su proceso de industrialización. Su modelo poblacional es similar al del conjunto regional, que se caracteriza durante ese tiempo, al igual que otras muchas provincias del Sur y centro de España, por perder población, vía salida emigratoria, dirigiéndose esta corriente de personas hacia las áreas de mayor atracción: Cataluña, Madrid, etc.

El cambio de tendencia corresponde a los años sesenta. Se alcanza un saldo positivo de 3.506 inmigrantes. Sin embargo, al observar los datos de los saldos migratorios desagregados anualmente, se comprueba que frente a los primeros años, cuando todavía se registran saldos negativos, es a partir del año 1965 cuando se invierte la tendencia. Desde entonces, aunque con diferente intensidad, siempre se contabilizan valores positivos. Como se ha referido con anterioridad, se comprueba el efecto inmediato que supone el auge de creación de industrias con la consiguiente creación de puestos de trabajo desde mediados de los años sesenta.

En los dos decenios siguientes los saldos migratorios continúan siendo favorables. Sólo esporádica y coyunturalmente aparecen algunos años sueltos con registros negativos. De todas formas, tras esa aparente continuidad en el modelo seguido, se esconden dos situaciones, con causas y características diferentes, que poco tienen que ver entre sí, y a las que ya se ha hecho alguna referencia con anterioridad. En los primeros años, (aproximadamente desde mediados de los sesenta hasta los ochenta) los inmigrantes que llegan son atraídos por los puestos de trabajo que crean las nuevas

industrias. Sin embargo, más tarde cuando muchas industrias desaparecen, cierran o reducen plantillas, e inician procesos de regulaciones de empleo, etc.; es decir, se produce todo un notable proceso de desindustrialización, (cosa que se inicia con fuerza desde los años ochenta), de nuevo se siguen contabilizando saldos migratorios favorables, casi similares a los habidos en las mejores épocas. Las causas que motivan estas postreras llegadas de inmigrantes se deben básicamente a que Molina de Segura está convirtiéndose en lugar de residencia para muchas personas que trabajan en diferentes puntos del AMM. Esto ha sido posible por coincidir en ella una serie de circunstancias favorables que la hacen especialmente atractiva como destino. Más adelante, en otro apartado de este artículo, me referiré a esto con mayor detenimiento.

En definitiva, pues, la yuxtaposición de unos y otros factores han originado el especial crecimiento del municipio. Aunque, sin duda, el elemento más destacado, por lo singular del mismo, ha sido la inmigración, plural y diferenciada espacialmente en su procedencia. En ello me detengo con mayor detalle a continuación.

4. La población residente y su origen espacial

Para proceder a un análisis detallado del asunto se han utilizado los datos actualizados del Padrón de Habitantes con fecha 1 de Enero de 1994. Aunque puede haber ciertas inexactitudes en el empleo de estas magnitudes, con bastante aproximación pueden servirnos para ello. En dicho momento, se contabilizaban en el municipio un total de 40.924 habitantes. Los nacidos en Molina de Segura eran 24.460 personas, es decir, el 59,76% del total. De manera complementaria ascendían a 16.464 los que tenían su nacimiento fuera de ella; o sea una proporción ligeramente superior al 40%. A su vez, dentro de esta globalidad de

personas venidas de fuera, se puede diferenciar entre los nacidos dentro de la Provincia, en otros municipios, y los que tienen su procedencia en las restantes provincias españolas; los primeros ascienden a 10.380 y 25,36% (sobre el conjunto municipal). Los segundos, correspondientes a otras provincias, suman 5.432 h. (eso supone el 13,27%). A todo ello habría que añadir 652 personas con nacimiento en el extranjero que representan sólo el 1,59% del total municipal.

Paso a detenerme con más detalle en ello. Tal vez puede aplicarse aquí el refrán de que no están todos los que son. E incluso estén algunos que no deban serlo. Dado que la corriente inmigratoria hacia este municipio lleva ya varios años de existencia; por eso, con toda seguridad serán bastantes los que se han desplazado hacia Molina de Segura y, después habrán retornado hacia sus lugares de origen u otros destinos. También, la magnitud demográfica conjunta originada por la aportación de estos inmigrantes, con toda seguridad, debe ser mayor de la que muestran las cifras referidas, pues en los varios decenios transcurridos desde el inicio de los flujos inmigratorios, ha habido tiempo suficiente para que los primeros inmigrantes hayan podido contribuir sustancialmente al crecimiento vegetativo de la población molinense, sin que sus descendientes, al haber nacido ya en Molina de Segura, aparezcan reflejados como inmigrantes en los datos utilizados como fuente.

En el cuadro 5 se especifican los lugares de procedencia y los volúmenes totales aportados.

De manera complementaria se ha confeccionado la figura 1 que permite visualizar la importancia diferenciada en la aportación inmigratoria hacia Molina de Segura desde toda España.

Considero que los aspectos más relevantes desprendidos de la observación atenta de los datos que contabilizan la

Cuadro 5
POBLACION PROCEDENTE DE OTRAS PROVINCIAS

1. Alava	7
2. Albacete	1.132
3. Alicante	379
4. Almería	376
5. Avila	10
6. Badajoz	77
7. Baleares	44
8. Barcelona	393
9. Burgos	37
10. Cáceres	43
11. Cádiz	45
12. Castellón	29
13. Ciudad Real	92
14. Córdoba	84
15. Coruña, La	27
16. Cuenca	61
17. Gerona	15
18. Granada	939
19. Guadalajara	8
20. Guipuzcoa	17
21. Huelva	15
22. Huesca	12
23. Jaén	350
24. León	27
25. Lérida	8
26. Rioja, La	16
27. Lugo	15
28. Madrid	309
29. Málaga	45
30. Murcia (analizado en otro cuadro)	
31. Navarra	30
32. Orense	13
33. Asturias	33
34. Palencia	20
35. Palmas, Las	32
36. Pontevedra	7
37. Salamanca	32
38. Santa Cruz de Tenerife	8
39. Santander	16
40. Segovia	13
41. Sevilla	77
42. Soria	9
43. Tarragona	34
44. Teruel	26
45. Toledo	49
46. Valencia	266
47. Valladolid	61
48. Vizcaya	39
49. Zamora	9
50. Zaragoza	21
51. Ceuta	9
52. Melilla	6

FUENTE. Elaboración propia sobre datos del Excmo. Ayuntamiento de Molina de Segura.

procedencia de inmigrantes desde toda España hacia Molina de Segura, son:

1º) Todas las provincias españolas han contribuido, aunque en cantidad muy diversa, en la emigración hacia Molina de Segura. En realidad desde la mayor parte de las mismas, casi cuarenta, sólo proceden unas pocas personas, (menos de cincuenta en cada caso). En tal sentido, puede interpretarse que se trata de un municipio de actividad económica dinámica, cuyas relaciones se dirigen hacia toda España. Consecuencia de lo cual puede ser esta reducida presencia de personas foráneas viviendo en él.

2º) Sólo desde unas pocas provincias se contabiliza cantidades apreciables de personas nacidas en ellas y residentes en 1994 en Molina de Segura. Desde una perspectiva espacial, coincide con las provincias limítrofes a Murcia. Es ahí donde se registran los mayores volúmenes: Albacete y Granada de ahí provienen las cantidades más significativas. Siguen en importancia Barcelona, Alicante, Almería, Jaén, Madrid y Valencia.

Una explicación causal de esos fenómenos permiten señalar lo siguiente:

a) Sin duda la proximidad espacial puede ser un acicate que ha impulsado a muchas personas a desplazarse a Molina de Segura. Sobre todo, eso se entiende teniendo presente dos aspectos: de un lado, que las comarcas limítrofes a Murcia, pertenecientes a las provincias vecinas, constituyen una de las áreas más deprimidas de España (caso del Norte de Granada, y de manera concreta Huescar, Puebla de D. Fadrique y aledaños, etc.; Noreste de Jaén y Sudoeste de Albacete); en definitiva, eso ha propiciado importantes flujos migratorios desde todas estas áreas. De otro, el crecimiento industrial de Molina de Segura constituyó para muchas personas de estos lugares la razón que les movió a establecer en él su destino provisional, en muchos casos, y definitivo en otros.

b) En ciertas ocasiones el fenómeno ha sido más complejo. La presencia en Molina de Segura de nacidos en ciertas provincias, puede deberse más al retorno a Molina de Segura de antiguos descendientes de emigrantes, en su segunda generación, que fruto de un flujo inmigratorio semejante al antes referido, (no debe olvidarse el carácter emigratorio neto que tuvo Molina y toda la Región de Murcia, durante mucho tiempo). En tal sentido se han detectado muchos casos de esa naturaleza.

De todas formas, y sin minusvalorar la capacidad de atracción inmigratoria de este municipio, causada en buena medida por su equipamiento industrial, como hace años escribió A. ABELLAN GARCIA (1980), todo este proceso hay que situarlo dentro de los grandes desplazamientos de población que ha experimentado España en los últimos decenios (A. HIGUERAS ARNAL, 1967 y J. ESTEBANEZ ALVAREZ, R.; PUYOL ANTOLIN, 1973). Aunque como es de sobra conocido, los mayores flujos se dirigen hacia Madrid, comarcas de Cataluña y algunos puntos de las provincias vascas, no faltan tampoco otras áreas y ciudades concretas que reciben apreciables colectivos inmigratorios. Molina de Segura, se comprueba que ha sido un ejemplo típico de ello.

Analizado este marco nacional de comportamiento, paso ahora a estudiar los desplazamientos migratorios producidos dentro del **marco provincial de Murcia**. Según indiqué antes, el total de residentes en Molina de Segura, nacidos en otros municipios de Murcia, totaliza una suma de personas aún mayor (recuérdese que ascendía a 10.380, lo que representaba nada menos que el 25,36% de la población municipal). Los datos pormenorizados se ofrecen en el cuadro 6, a la vez que se representan en la figura 2.

De forma parecida a lo que sucedía en el marco territorial español, vemos que aquí también se aprecian acusadas diferencias entre las aportaciones que

Cuadro 6
**POBLACION PROCEDENTE DE OTROS MUNICIPIOS
DE LA PROVINCIA**

1. Abanilla	62
2. Abarán	95
3. Aguilas	19
4. Albudeite	49
5. Alcantarilla	109
6. Alcázares, Los	3
7. Aledo	3
8. Alguazas	443
9. Alhama	66
10. Archena	255
11. Beniel	6
12. Blanca	106
13. Bullas	103
14. Calasparra	140
15. Campos del Río	59
16. Caravaca	549
17. Cartagena	217
18. Cehegín	106
19. Ceutí	192
20. Cieza	151
21. Fortuna	409
22. Fuente Alamo	12
23. Jumilla	106
24. Librilla	23
25. Lorca	243
26. Lorquí	475
27. Mazarrón	21
28. Molina de Segura (nacidos en)	24.460
29. Moratalla	337
30. Mula	221
31. Murcia	5.046
32. Ojós	37
33. Pliego	32
34. Puerto Lumbreras	4
35. Ricote	115
36. San Javier	26
37. San Pedro del Pinatar	17
38. Santomera	17
39. Torre Pacheco	9
40. Torres de Cotillas, Las	229
41. Totana	21
42. Ulea	59
43. Unión, La	13
44. Villanueva del Río Segura	81
45. Yecla	39

hacen los distintos municipios; pues todos ellos, aunque de forma muy reducida a veces, han aportado cierto número de personas al crecimiento de Molina de Segura. Para interpretar adecuadamente los datos, conviene realizar varios apartados en los que se intenta tipificar el conjunto de situaciones existentes; paso a ello.

1^º) Una aportación numerosa de personas procede de los municipios de la comarca del Noroeste. Entre Caravaca, Moratalla, Calasparra, Cehegín y Bullas, se suman cerca de 1.500. No debe extrañar esto ya que corresponde a una de las áreas más deprimidas de la Región (GONZALEZ ORTIZ, J. L., 1983; SERRANO MARTINEZ, J. M^º, 1985); donde el despoblamiento originado por las continuas corrientes emigratorias ha sido una constante durante todo este siglo (GONZALEZ ORTIZ, J. L., 1984; BEL ADELL, C., 1981). En cada momento, los flujos emigratorios se han dirigido hacia unos u otros destinos. Sin duda durante esos años de fuerte crecimiento industrial en Molina (GOMEZ FAYREN, J., 1983), toma fuerza el flujo emigratorio hacia Molina de Segura.

2^º) Todos los municipios ubicados en sus proximidades, tanto en la denominada Vega Media, como Vega Alta también aparecen como lugar de origen de notables cantidades de los hoy vecinos de Molina de Segura. Las diferencias en los valores, vienen dados, más que nada, por el peso demográfico de los correspondientes municipios. En el caso de los más pequeños, las cifras pueden alcanzar proporciones elevadas (tal sucede con Ojós, Ulea, Ricote o Villanueva). También en estos casos, puede hablarse de causas parecidas a las antes referidas. Para la mayoría de estos municipios, donde las actividades agropecuarias tenían un excesivo peso, y donde tradicionalmente se vienen registrando corrientes emigratorias, Molina de Segura se convierte en un lugar cercano de referencia, punto obligado a tener en cuenta en sus destinos.

FUENTE. Elaboración propia sobre datos del Excmo. Ayuntamiento de Molina de Segura.

3º) Desde luego, y con diferencia, el municipio donde figura registrado su nacimiento el mayor número de estos residentes en Molina es Murcia. No olvidemos que alcanza la cifra de 5.046; es decir, el 48,61% de los procedentes de toda la Región. Asimismo esa cifra supone el 12,3% del conjunto de la población del municipio de Molina de Segura. Quizás, en principio conviene aportar un matiz, que rebajaría algo esta cifra. Me refiero a que una parte de estas personas que figuran como nacidos en Murcia, lo son porque así se registran en el momento de su nacimiento en los hospitales ubicados en el municipio capitalino, con independencia de la residencia habitual de sus padres. Esto, si pudiese saberse con exactitud, tal vez rebajaría ligeramente el valor global referido. En su conjunto, considero que este flujo emigratorio hacia Molina se debe a una doble razón. Por un lado, en los años, ya referidos, de industrialización en Molina, fueron bastantes los que procedentes de las numerosas pedanías que bordean los alrededores de la ciudad de Murcia trasladaron su residencia hacia este dinámico centro urbano. Pero, por otro, -no menos importante en número que el primero- el fijar su residencia en Molina de Segura se debe a las ventajas ofrecidas por este municipio dada la abundante oferta de viviendas, a precios muy inferiores a los de la capital. Además de este segmento residencial "popular" citado, también desde los años ochenta comienzan a tener fuerza, y a servir de atracción, las numerosas viviendas situadas en las diferentes urbanizaciones que empiezan a edificarse en el término de Molina, en las cercanías del centro urbano del AMM, (más adelante volveré sobre ello).

De todas maneras, lo que debe tenerse bien presente es que no se explica este volumen tan elevado de personas, procedentes de Murcia y residentes en Molina, así como el conjunto de los otros inmigrantes venidos desde los lugares más apartados de la Región, sino es partiendo de la **realidad incuestionable que supone**

el AMM; dentro de la cual Molina es un elemento señalado a tener en cuenta. Su ubicación concreta en los alrededores de Murcia ciudad, ha sido un factor esencial que ha propiciado y favorecido su crecimiento demográfico.

5. El modelo espacial del poblamiento

Una de las consecuencias operadas en el municipio de Molina, dentro de su importante crecimiento demográfico, ha sido la concentración progresiva de la población en el casco urbano de la cabecera municipal. Así los valores que sumaba eran 18.439 h., 29.533 h. y 32.193 correspondientes a 1970, 1986 y 1991, respectivamente. De la evolución de estas magnitudes, se desprende la existencia de profundos cambios y modificaciones, de diferente naturaleza, experimentados por la villa, en su propio crecimiento, morfología urbana, etc. Esta tendencia general encaja con lo que ha venido sucediendo, de manera general, en el resto de los municipios de la Región en esos años (SERRANO MARTINEZ, J. M^a, 1985). Las causas básicas que motivan esa tendencia se deben a:

a) El mayor atractivo que las cabeceras municipales ofrecen para la mayoría de los habitantes del término. El equipamiento funcional, de todo tipo, concentrado en esos núcleos urbanos hacen de ellos lugares de destino atractivos. Sobre todo, dadas las circunstancias antes referidas, sobre la corriente inmigratoria que ha tenido lugar aquí. Al respecto cabe señalar que la mayor parte de las personas que se han dirigido hacia Molina, han fijado su residencia en la cabecera municipal. En ésta, al mismo tiempo, es donde radicaba la mayor oferta de viviendas.

b) Por otro lado, se ha acentuado el despoblamiento de algunas de las pedanías más alejadas de la cabecera municipal. Una parte sustancial de estos efectivos demográficos se han encaminado también

hacia el núcleo cabecera.

De todas formas, el modelo de poblamiento que presenta el municipio, en sus diferentes entidades de población, en el momento actual, resulta bastante complejo. En el cuadro 7 se especifican los datos; como ya constituye procedimiento de trabajo habitual, se aporta la figura 3 con una representación cartográfica de los principales valores.

Analizando estos datos, y sobre todo, fijándose en cuál es su proyección espacial se advierten comportamientos diferenciados entre las pedanías. De manera resumida y esquemática, cabría intentar una modelización de situaciones:

1º) La mayor parte de las pedanías de la parte Norte del término municipal, que son las de tamaño demográfico más reducido, presentan al mismo tiempo una clara concentración de la población en un sólo núcleo. Se trata, mayoritariamente, de pequeñas aldeas rurales, con tendencia notable hacia la despoblación, dado el ocaso progresivo que está sufriendo la agricultura de secano, principal soporte económico de sus habitantes.

2º) Las pedanías ubicadas en la parte Oeste del término, donde se encuentran las de mayor tamaño demográfico; en ellas se localizan en cada uno un núcleo de población de mayor tamaño, junto a efectivos demográficos apreciables diseminados. Debe tenerse presente que es en estas pedanías donde se concentran las mayores extensiones de huerta, con cultivos de regadío. Ello propicia la existencia de la referida población diseminada.

3º) Las pedanías del centro-este del municipio son las que registran mayores proporciones de población diseminada, y con mayores efectivos; aparte, por supuesto, del núcleo principal. Eso se debe a la proliferación de urbanizaciones en las mismas. Este fenómeno de desarrollo masivo reciente, citado varias veces a lo largo de este artículo, poco a poco está introduciendo ciertas alteraciones en el panorama actual del poblamiento municipal.

Para completar este aspecto del poblamiento, me parece oportuno fijarme en la dotación de viviendas, y sobre todo, en cuál es su reparto y distribución espacial. A renglón seguido paso a ello:

Cuadro 7
DISTRIBUCION ESPACIAL DE LA POBLACION EN LAS PEDANIAS DE MOLINA DE SEGURA

	a	b	c
1. Albarda, La	90	90	100,00
2. Campotejar Alta	230	98	42,60
3. Campotejar Baja	21	21	100,00
4. Comala	84	84	100,00
5. Espada, La	154	154	100,00
6. Fenezar	361	171	46,36
7. Hornera, La	17	17	100,00
8. Hurona, La	58	58	100,00
9. LLano, El	1.112	995	89,47
10. Rellano, El	149	149	100,00
11. Ribera de Molina	1.470	1.140	77,55
12. Romeral, El	788	306	38,83
13. Torrealta	994	847	90,24
14. Valientes, Los	85	42	49,41

a: Total población pedanía; b: Población concentrada en el núcleo más importante; C: Porcentaje de b sobre a.

FUENTE. Elaboración propia sobre datos del Nomenclator de Población.

Durante los últimos años el parque inmobiliario del municipio ha conocido un auge notable, en consonancia con el de los efectivos demográficos. En el cuadro 8 se aportan los datos más significativos al respecto:

crecimiento urbano, en tanto que lugar de residencia primado, que goza de bastante aceptación para muchos habitantes del conjunto Metropolitano de Murcia.

Como consecuencia de la elevada

Cuadro 8
EVOLUCION DEL PARQUE INMOBILIARIO MUNICIPAL

	a	b	c	d
1970	7.196	100,00	1970/81	5.402
1981	12.598	175,06	1981/91	2.229
1991	14.827	206,04	1970/91	7.631

a: Valores totales, viviendas; b: Valores porcentuales; c: Períodos intercensales; d: Crecimiento intercensal total.

FUENTE. Elaboración propia sobre datos de los correspondientes censos.

Se comprueba que en sólo 20 años se ha duplicado el total de viviendas. No podía ser de otra forma, dado el espectacular crecimiento demográfico experimentado por el municipio en ese tiempo. Sólo de esa forma se podía hacer frente a las necesidades crecientes que demandaban los nuevos habitantes. Incluso durante los últimos años, transcurridos después del último censo, las cifras de edificación de viviendas de este municipio siguen siendo elevadas (6). Da la sensación que la dura crisis sufrida por el sector de la vivienda entre 1989 y 1994 no ha tenido mayores repercusiones en Molina de Segura. Se confirma así una parte de la hipótesis central, que atribuía el dinamismo demográfico del municipio a su carácter de centro de atracción poblacional y

construcción de viviendas, se ha producido una auténtica renovación del parque inmobiliario, edificación de nuevas construcciones, renovación de antiguas, etc. Véase a título de ejemplo lo que sucede en la cabecera municipal (cuadro 9).

Como puede verse en la figura 4, después de 1950 se han edificado el 87,45% del parque inmobiliario de Molina. El período de mayor actividad, son los años setenta; en ellos se construye el 36,99% del total de viviendas existentes. Mientras que en la siguiente década, dicha proporción se reduce a la mitad, 18,46%. La edificación tan rápida de viviendas, llevada a cabo en medio de un período temporal donde los controles del planeamiento urbano eran mínimos, ha dado lugar a multitud de

Cuadro 9
CABECERA MUNICIPAL, VIVIENDAS PRINCIPALES AÑO DE CONSTRUCCION

	a	b
Antes de 1911	448	4,18%
1911-50	894	8,35
1951-70	3.426	32,00
1971-80	3.960	36,99
1981-91	1.977	18,46

a: Valores totales; b: Valores porcentuales.

FUENTE. I.N.E., Censos de Población y viviendas.

disparates urbanísticos y a tropelías de todo tipo. Sólo basta pasearse un poco por el centro urbano de Molina para comprobarlo sin esfuerzo. La edificación en altura, excesos de volúmenes construidos, el empleo de una arquitectura ramplona y carente de elegancia, hacen de muchos edificios, calles y barrios enteros de Molina, un ejemplo típico de lo que, por desgracia, son estampas frecuentes en los suburbios de las grandes ciudades españolas. La carga y la herencia que dejan estos años de intenso crecimiento y “desarrollismo” pesará como una losa durante el devenir urbano de la ciudad.

urbano, sino donde intervienen además otros factores de importancia señalada, en especial, y muy posiblemente, cara al futuro.

Tal vez, el aspecto más sobresaliente desprendido de estos datos, además, por supuesto de las cifras conjuntas de incremento, consiste en el despegue que conocen las viviendas secundarias. En los valores absolutos se comprueba que durante los últimos años pasan de ser sólo algo más de trescientas, a casi mil quinientas. De nuevo recorro a los datos concretos que recogen con nitidez su evolución (cuadro 11).

Cuadro 10
EVOLUCION DE LAS VIVIENDAS SEGUN SU USO Y DESTINO

	a	b	c	d	e	f	g	
1970	5.524	301	1.371		1970/81	2.425	129	2.848
1981	7.949	430	4.219		1981/91	2.799	1.022	1.686
1991	10.748	1.452	2.533	94	1970/91	5.224	1.151	1.162

a: Viviendas principales, total; b: Viviendas secundarias, total; c: Viviendas desocupadas, total; d: Otras viviendas; e: Incremento viviendas principales; f: Incremento viviendas secundarias; g: Incremento viviendas desocupadas.

FUENTE. Elaboración propia sobre datos del I.N.E.

Pero, junto a ese proceso de crecimiento urbano indicado, interesa fijarse también en lo que han sido las variaciones habidas en la tipología de las viviendas, atendiendo a su uso y destino. En el cuadro 10 se especifican los datos. Estos permiten entender mejor no sólo las modificaciones cuantitativas experimentadas; también el inicio de cambios cualitativos notables. En definitiva, son síntomas del inicio de un nuevo modelo de poblamiento en el que no se trata sólo de un proceso de crecimiento

No parece necesario insistir en lo que muestran los datos. Un descenso progresivo de las viviendas destinadas a uso principal, aún cuando aumenta sustancialmente su número total. A la vez se observa un ascenso fuerte de las viviendas destinadas a uso secundario. Este último aspecto es un asunto destacado. Constituye un síntoma claro de los cambios, ya referidos en varias ocasiones en este trabajo, que están produciéndose en el municipio de Molina de Segura. Sin dejar de

Cuadro 11
EVOLUCION DE LAS VIVIENDAS SEGUN SU USO Y DESTINO. VALORES PORCENTUALES

	a	b	c	d	e	f	
1970	76,76	4,18	19,05	1970	100,00	100,00	100,00
1981	63,09	3,41	33,48	1981	143,89	142,85	307,73
1991	72,48	9,79	17,08	1991	194,56	482,39	184,75

a: Viviendas principales; b: Viviendas secundarias; c: Viviendas desocupadas; d: Evolución de los incrementos, viviendas principales; e: Idem secundarias; f: Idem desocupadas.

FUENTE. Elaboración propia sobre datos del I.N.E.

perder su papel de centro urbano de crecimiento demográfico autónomo; su cercanía e integración en el AMM le está adjudicando un rol complementario de descongestión urbana de dicha AMM. Una de las facetas de este último apartado lo constituye este particular aspecto de incremento de las viviendas secundarias. Buena parte de sus propietarios y ocupantes no son residentes en Molina de Segura, sino en otros puntos del AMM. En definitiva, pues todo un cambio en el modelo locacional y demográfico del municipio, dentro de ese global proceso de integración, que significa la creación y gestación del conjunto del AMM.

Puede sernos de utilidad comprobar la realidad que muestran la distribución espacial de viviendas en las pedanías. En datos absolutos, en el último censo de vivienda, 1991, se contabilizaban 3.941; eso representaba el 26,57% del total. Esa proporción es más elevada que la alcanzada por la población residente en ellas, 14,75%, en la misma fecha. Esto confirma la existencia de mayor número de viviendas ubicadas en pedanías, de las que les correspondería, proporcionalmente,

según sus efectivos demográficos. Tal situación supone la presencia en las viviendas de apreciables cantidades de viviendas de segunda residencia, o simplemente, desocupadas. Una especificación de estos valores, y sobre todo de los que nos señalan los tipos y formas de agrupación, se recoge en el cuadro 12.

Estimo que los datos reflejados son muy esclarecedores para comprender la realidad del poblamiento actual en este municipio. De todas formas, el aspecto concreto que más me interesa resaltar aquí, dado que puede ayudar a sostener uno de los aspectos de la hipótesis central del trabajo, es la proporción que representan en las pedanías las viviendas principales y las secundarias. Si se estudian con detenimiento los datos, y se coteja al mismo tiempo la figura 4, donde se representan, sería posible establecer una modelización básica con las siguientes tipologías en las que cabría agrupar las pedanías de Molina de Segura:

a) **Elevada proporción de las viviendas principales.** Tal ocurre con casi

Cuadro 12
VIVIENDAS EN PEDANIAS, FORMAS DE AGRUPACION Y TIPOS DE CONCENTRACION

	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Albarda, La	34	22	64,70	12	-	-	34	100,00
2. Campotejar Alta	75	58	77,33	17	31	41,33	44	58,66
3. Campotejar Baja	21	6	28,57	15	-	-	21	100,00
4. Comala	32	22	68,75	10	-	-	32	100,00
5. Espada, La	54	43	79,62	11	-	-	54	100,00
6. Fenezar	156	93	59,60	63	130	83,33	26	16,66
7. Hornera, La	76	5	6,57	71	-	-	76	100,00
8. Hurona, La	16	14	87,50	2	-	-	16	100,00
9. LLano, El	515	32,5	63,10	190	356	69,12	159	30,87
10. Rellano, El	67	41	61,19	26	67	100,00	-	-
11. Ribera de Molina	590	130	22,03	460	460	77,96	-	-
12. Romeral, El	849	224	26,38	625	295	34,74	98	11,54
13. Torrealta	448	276	61,60	172	365	81,47	83	18,52
14. Valientes, Los	169	26	15,38	143	121	71,59	48	28,40

1: Viviendas totales ubicadas en pedanías; 2: Viviendas principales; 3: % de significación de las viviendas principales sobre el total; 4: Total de viviendas no principales; 5: Total de viviendas correspondientes al núcleo más importante; 6: % de las viviendas ubicadas en el núcleo más importante, en referencia al total de la pedanía; 7: Total viviendas diseminadas; 8: % de las viviendas diseminadas en referencia al total.

FUENTE. Elaboración propia sobre datos del Nomenclator de 1991.

todas las pedanías del Norte del municipio, que son, al mismo tiempo, entidades con pequeño número de viviendas. Las que el censo contabiliza como secundarias, en su mayoría, se deben simplemente a que al producirse su despoblamiento, por emigración de sus habitantes, sus viviendas han pasado a tener esa categoría. También las viviendas principales alcanzan elevada proporción, superior a la mitad, en otras pedanías, pertenecientes al espacio de huerta. En estas últimas el volumen total de sus viviendas es mayor. A diferencia de las anteriores, no puede hablarse de una tendencia de evolución demográfica parecida. No se registra aquí semejante proceso de desdoblamiento. Incluso, la adición de dos factores favorables (mantenimiento de una agricultura de regadío, y proximidad a los núcleos urbanos principales de Molina y Murcia), están impulsando la construcción reciente de viviendas destinadas a uso secundario; junto a otras que tienen como destino ser viviendas principales.

b) Notable significación de viviendas secundarias. Como se comprueba en la referida figura 4, todas las pedanías donde se dan esta circunstancia se localizan en las proximidades del núcleo urbano de Molina de Segura. Ha sido en ellas, donde se ha construido en los últimos años, en especial desde los inicios de los años ochenta, numerosas urbanizaciones (7). Se han realizado al amparo de una serie de circunstancias favorables, entre las que destacan: Escasa rentabilidad de los reducidos cultivos existentes (lo que con frecuencia ha propiciado su abandono, y dedicación a otros menesteres); rasgos topográficos favorables, con altimetría y ventilación más adecuados, etc.; suelo abundante y a precios iniciales no excesivamente elevados, lo que permitía generar sustanciosas plusvalías en sus diferentes fases de realización; cercanía a Murcia-ciudad y a Molina-núcleo; fáciles posibilidades de comunicación con estos centros urbanos, con duraciones razonables de los trayectos y con importantes

expectativas de mejora en los próximos años (8).

En definitiva, pues, todo lo expuesto en este apartado, viene a confirmarnos la existencia de fuerzas muy dispares que se enfrentan en este término municipal. Dentro de un importante proceso de crecimiento poblacional y una significativa actividad de edificación, se contempla un rápido proceso de expansión de la cabecera municipal de Molina de Segura, junto a un despoblamiento y ocaso de algunas pedanías del Norte, y un relanzamiento de algunas pedanías del Sur, aquellas donde ejercen con mayor fuerza determinados aspectos inducidos desde el centro neurálgico del AMM.

6. Algunas perspectivas

A lo largo de la investigación estimo ha quedado claro que Molina de Segura ha experimentado durante estas tres últimas décadas un ritmo acelerado de cambios. Lo que era un pequeño pueblo rural conoce un veloz proceso de industrialización que desencadena un apreciable crecimiento poblacional. A su vez, esto implica notables desajustes sociológicos con destacados problemas de desarraigo entre los importantes colectivos humanos que llegan a Molina, al tiempo que multiplica los desajustes espaciales urbanos, derivados de la improvisación con que se actúa para hacer frente a las necesidades, de todo tipo, que se multiplican. En los años ochenta ese crecimiento industrial se amortigua primero y detiene después, rompiéndose el ritmo y el modelo de crecimiento seguido hasta entonces. En esa nueva fase, considero que el futuro de este municipio será cada vez más dependiente de lo que suceda en el conjunto del AMM, a la que pertenece y con la que muestra progresivamente mayor grado de integración. No se puede entender ni explicar la actual situación de Molina de Segura sin conocer la evolución, problemática y perspectivas de Murcia y su entorno metropolitano (véase la figura 5).

De todas formas, debe enfatizarse que este planteamiento no significa una limitación de hecho para Molina de Segura. El revés, cabe interpretarlo como una situación ventajosa, en la que se le abren una serie de puertas. Y otras muchas más podrán hacerlo en el futuro. Pero nadie le va a regalar nada. Es el municipio, sus efectivos humanos y colectivos dirigentes de todo tipo, quienes deben luchar, abrirse camino, e intentar aprovechar todos los aspectos favorables que encuentre.

En referencia a ese futuro inmediato, y dentro del planteamiento global de la unidad metropolitana donde está inmerso, sugiero una serie de aspectos que, en su caso podrían tenerse en cuenta. No se trata de elaborar una pluralidad de conclusiones cerradas; simplemente son unas reflexiones que considero oportunas, de las que creo, pueden derivarse efectos positivos. También son bases de partida que me parecen de interés; en especial, dos cuestiones:

1ª) Molina de Segura debe **aprovechar precisamente su ubicación en el AMM**. Ello le supone un enorme potencial de crecimiento. Al mismo tiempo, todos los equipamientos e infraestructuras localizadas en torno a dicha AMM, a la larga, pueden representar un aspecto beneficioso para el futuro de Molina de Segura. Asimismo, el dinamismo global del conjunto será positivo para Molina, como parte integrante de la misma.

2ª) En ese mismo sentido, considero de interés para ella propiciar todas las tareas encaminadas hacia alcanzar una **más completa integración en el AMM**. Es más lo que puede beneficiarse con ello que algunos perjuicios que, en su caso, se le originen. Ni siquiera es adecuado adoptar una actitud de recelo, suspicacia ni rivalidad hacia Murcia, cabecera del AMM; ni con relación a otros municipios integrados en ella.

Sobre estos supuestos básicos

iniciales, son numerosos los aspectos genéricos y concretos que podrían señalarse como útiles y efectivos, sobre los cuales debería trabajarse; me permito referir los siguientes, a título de ejemplo:

1ª) Ante todo Molina de Segura **debe aprovechar su tejido industrial**. Es largo el camino recorrido, aunque notables las carencias existentes. Mejórense estas últimas, pónganse los remedios para superarse las deficiencias. Pero, al mismo tiempo, debe potenciarse todo lo que ha tenido de favorable y positivo el equipamiento industrial de Molina de Segura, (MONREAL MARTINEZ, J. dir., 1992). Quizás merece citar expresamente el subsector industrial basado en la transformación de productos agrarios, donde Molina llegó a alcanzar un puesto señero en toda España. El campo de desarrollo y el potencial de estas actividades creo que es amplio y prometedor. No puede dejarse abandonada toda una tarea de tanta significación, pues los logros conseguidos fueron muchos y en medio de circunstancias también adversas.

2ª) Tal vez sea conveniente **reestructurar ciertos sectores productivos industriales**. Pero no parece lógico arrojar por la borda, lo que ha sido la base de su industrialización y crecimiento económico. Aunque tales procesos pueden ser traumáticos, es necesario amputar lo enfermo para que se salve el resto.

3ª) Lo anterior no impide, todo lo contrario, sería oportuno, **potenciar otros subsectores industriales**, hoy de menor significación, pero con buenas perspectivas. Incluso deben buscarse nuevos caminos. Molina de Segura, ha dado suficientes muestras de ser capaz de llevar a cabo interesantes proyectos de desarrollo endógeno (en la línea de lo que indica A. VAZQUEZ BARQUERO, 1988). Esta diversificación industrial, que tan buen resultado ha dado otras veces, bien podría ser, debidamente planteada y organizada, un camino a seguir aquí.

4º) Pero desde luego, todo ello no debe ser lo único a realizar. Dado el nuevo marco de relaciones que supone la Unión Europea y los aires de competitividad que se vislumbran, parece conveniente emprender tareas más ambiciosas. El soporte que le proporciona el resto del AMM, los recursos humanos con los que puede trabajarse, etc. permiten ambicionar **otro tipo de industrias más avanzadas y de perspectivas más amplias.**

5º) En lo que se refiere al sector terciario cabría indicar una doble dirección, hacia donde caminar. Por un lado, Molina de Segura, como municipio que ya sobrepasa los cuarenta mil habitantes, precisa **mejorar su equipamiento funcional en todos los niveles.** Es bastante lo que puede conseguirse con esto. Diversificando y completando los diferentes subsectores y actividades. Lo realizado hasta la fecha resulta insuficiente a todas luces.

6º) Por otro lado, cara a su papel a desempeñar en el sector servicios, con vistas al conjunto Metropolitano, también se le abren muchísimas perspectivas. Molina de Segura es capaz de acoger perfectamente numerosas actividades del sector servicios que hasta ahora estaban concentradas en Murcia-ciudad. Muchas de ellas, materialmente no tienen espacio para seguir ubicadas donde están. En un futuro proceso de descentralización, a este municipio le cabe aspirar perfectamente a ser su sede. Por citar un ejemplo, el propio "campus universitario de Espinardo", en su ampliación, penetra en el término de Molina de Segura. Parece fácil advertir las posibilidades que ello ofrece.

7º) Dentro de la fuerte integración que está experimentando Molina de Segura en el AMM, en el texto de la investigación se ha referido en varias ocasiones a su papel de espacio residencial para muchos habitantes de dicha AMM. Pues bien, se trata sólo de aprovechar esta tendencia y las posibilidades intrínsecas derivadas de

ello. Sus disponibilidades de suelo, cara a una futura urbanización, es otra perspectiva a aprovechar. Me refiero a su doble vertiente, en tanto que ciudad dormitorio del AMM y en tanto que espacio residencial de alto "standing". Ahora bien, lo que se precisa es una tarea de planeamiento adecuada que evite problemas mayores de envergadura superior.

Estos y otros muchos caminos, es posible recorrerlos. Así lo que está siendo en los noventa una coyuntura, con tintes traumáticos, puede ser la antesala de un cambio de orientación en su devenir, que propicie mejoras de futuro para el municipio de Molina de Segura.

Notas

(1) Valgan a título de ejemplo algunos datos: En 1980 en el conjunto de la Región de Murcia se contabilizaban 143.548 Ha. de regadío; en 1990 esa cantidad se había incrementado hasta contabilizar 198.172 Ha. Datos procedentes de la Consejería de Agricultura. Ha sido en esos años cuando la llegada de aguas del Trasvase a servido de revulsivo y de esperanza (¿fundada?), para iniciar importantes programas de creación de nuevos regadíos.

(2) Datos ofrecidos por el Excmo. Ayuntamiento de Molina de Segura.

(3) Sin duda otro caso muy significativo, aunque de otra naturaleza es el de La Unión, y su boom minero. Cfr. al respecto el excelente trabajo de A. GIL OLCINA (1982): "Evolución demográfica del núcleo minero de La Unión". Estudios de Geografía de Murcia. Academia Alfonso X el Sabio, pp. 89-138.

(4) Los datos de 1993 son todavía provisionales. Se refieren a los existentes en el Excmo. Ayuntamiento de Molina de Segura en el mes de Octubre de ese año. Por tanto, es de esperar que, transcurridos unos meses, se produzcan variaciones

ligeras, en uno u otro sentido.

(5) La cifra total de población de derecho, de 40.924 se refiere igualmente a la fecha antes referida, Octubre de 1993. Con referencia a ella se han hecho unos y otros cálculos.

(6) Valgan a título de ejemplo, algunos datos: 1988: 306; 1989: 419; 1990: 354; 1991: 284; 1992: 394; 1993: 268. Son las cifras de las licencias visadas en el Ilustre Colegio Oficial de Arquitectos de Murcia.

(7) Entre otras, pueden referirse las siguientes: Los Conejos (1975), total espacio ordenado 908.915 m². La Alcayna (1978), 5.902.896 m². El Chorríco-Las Toscas (1979), 914.560 m². Lo Piqueras (1979), 659.690 m². Altorreal (1980), 2.812.615 m², etc. Los proyectos diseñados para cada uno se encuentran en 1995 en fases muy dispares de cumplimiento y ejecución. Todos los que se indican se refieren a las urbanizaciones de mayor tamaño; aparte quedan, por supuesto, numerosos proyectos y realizaciones de mayor dimensión y envergadura.

(8) Las comunicaciones entre este área y el centro dinámico del AMM se llevan a cabo, básicamente, por la N-301 (destino Madrid), y la autovía de circunvalación de Murcia. Además de otras vías secundarias existentes, o construidas al efecto.

Referencias bibliográficas

ABELLAN GARCIA, A. (1980): Evolución demográfica de Molina de Segura (Murcia). Caja de Ahorros Provincial de Murcia. C. S. I. C., Insto. Juan Sebastián El Cano, 120 pp.

BEL ADELL, C. (1981): Estructura y dinámica reciente de la población murciana. Secretariado de Publicaciones e Intercambio Científico, Universidad de Murcia, Murcia, 84 pp.

ESTEBANEZ ALVAREZ, J.; PUYOL

ANTOLIN, R. (1973): "Los movimientos migratorios durante el decenio 1961-70". Geográfica, N^o 2, pp. 105-542.

GIL OLCINA, A. (1982): "Evolución demográfica del núcleo minero de La Unión". Estudios de Geografía de Murcia. Academia Alfonso X El Sabio, pp. 89-138.

GOMEZ FAYREN, J. (1983): La industria en la Región de Murcia. Secretariado de Publicaciones e Intercambio Científico. Universidad de Murcia, 71 pp.

GONZALEZ ORTIZ, J. L. (1983): "La comarca del Noroeste de Murcia: Un área marginal de una Región en desarrollo" Actas VIII Coloquio de Geógrafos Españoles. Universidad de Barcelona, pp. 326-33.

GONZALEZ ORTIZ, J. L. (1984): El Noroeste Murciano. El hombre y sus tierras. Ed. Mediterráneo, 399.

HIGUERAS ARNAL, A. (1967): La emigración interior en España. Ed. Mundo del Trabajo, Madrid, 131 pp.

LOPEZ BERMUDEZ, F. (1977): "Industrialización y crecimiento demográfico en un medio agrícola: el ejemplo de Molina de Segura". Ciudad y Territorio. IV Coloquio de Geografía. Oviedo, pp. 95-106.

LOPEZ ORTIZ, I.; MARTINEZ CARRION, J. M.; PEREZ PICAZO, M. T.; PEREZ DE PERCEVAL VERDE, M. A. (1993): "De la autarquía al crecimiento extravertido (1940-70)". Estructura Económica de la Región de Murcia. Ed. Civitas, Madrid, pp. 70-95.

MONREAL MARTINEZ, J. (dir.) (1992): Presente y futuro de Molina de Segura. Recomendaciones e instrumentos para su desarrollo local. Excmo. Ayuntamiento de Molina de Segura, CAM, CajaMurcia. Murcia, 242 pp.

MONREAL MARTINEZ, J.; ORTIZ GARCIA, P. (1993): "Cultura empresarial e innovación

tecnológica". Estructura Económica de la Región de Murcia. Ed. Civitas, Madrid, pp. 307-28.

PRECEDO LEDO, A.J. (1984): Teoría Geográfica de la Localización Industrial. Secretariado de Publicaciones e Intercambio Científico. Universidad de Santiago de Compostela, 152 pp.

SERRANO MARTINEZ, J. M^a. (1984): "Evolución de la población concentrada en las cabeceras municipales en la Región de Murcia, 1970-80". Curso Coloquio de Demografía Mediterránea. Actas, 11 pp. Policopiado, Mahón.

SERRANO MARTINEZ, J. M^a. (1985, a): "Diferencias espaciales en el nivel de desarrollo en Murcia. Iniciación a su futura planificación regional". Actas XI Reunión Estudios Regionales. Palma de Mallorca, pp. 1061-75.

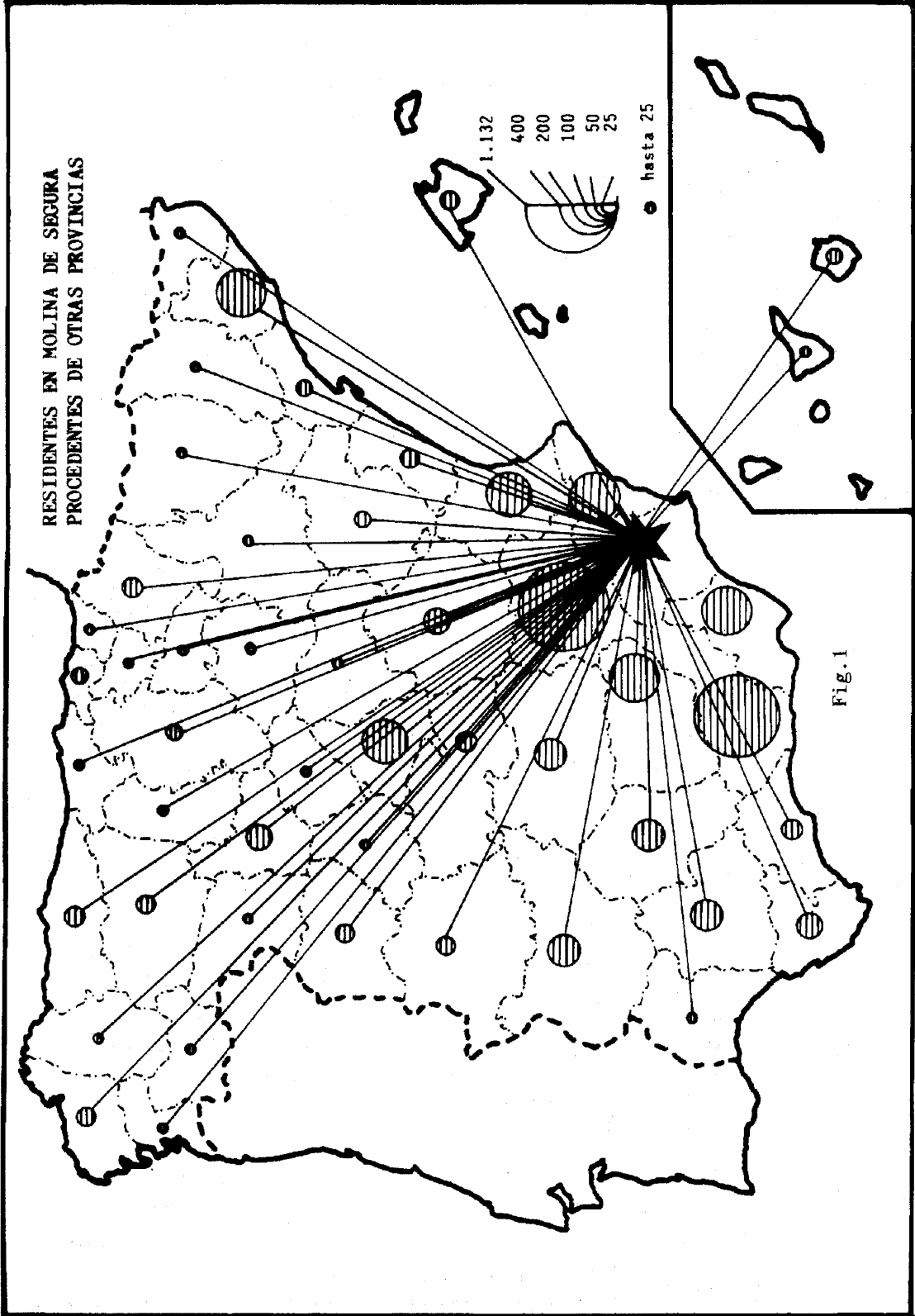
SERRANO MARTINEZ, J. M^a. (1985, b): "Variaciones en las densidades de población en España entre 1970/80"., Paralelo 37], N.ºs. 8-9, pp. 591-619.

SERRANO MARTINEZ, J. M^a. (1991-2): "Crecimiento y distribución espacial de la población en España durante la década de los ochenta". Paralelo 37], N.ºs. 14-5, pp. 163-181.

SERRANO MARTINEZ, J. M^a. (1993): Area Metropolitana de Murcia. Análisis del crecimiento urbano en su borde Sur. Secretariado de Publicaciones e Intercambio Científico. Universidad de Murcia, 243 pp.

TAMAMES, R. (1993): Estructura Económica de España. Ed. Alianza Universidad, 3 vols. Madrid.

VAZQUEZ BARQUERO, A. (1988): Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo. Ed. Pirámide, Madrid, 158 pp.



RESIDENTES EN MOLINA DE SEGURA PROCEDENTES DE OTROS MUNICIPIOS DE LA PROVINCIA

1. Abanilla
2. Abarán
3. Aguilas
4. Albudeite
5. Alcantarilla
6. Aledo
7. Alguazas
8. Alhama
9. Archena
10. Beniel
11. Blanca
12. Bullas
13. Calasparra
14. Campos del Rio
15. Caravaca
16. Cartagena
17. Cehegín
18. Ceutí
19. Cieza
20. Fortuna
21. Fuente Alamo
22. Jumilla
23. Librilla
24. Lorca
25. Lorquí
26. Mazarrón
27. Molina de Segura
28. Moratalla
29. Mula
30. Murcia
31. Ojós
32. Pliego
33. Puerto Lumbreras
34. Ricote
35. San Javier
36. San Pedro del Pinatar
37. Santoamera
38. Torre Pacheco
39. Torres de Cotillas
40. Totana
41. Ulea
42. Unión, La
43. Villanueva del Rio Segura
44. Yecla
45. Alcazares, Los (División municipal en 1.991).

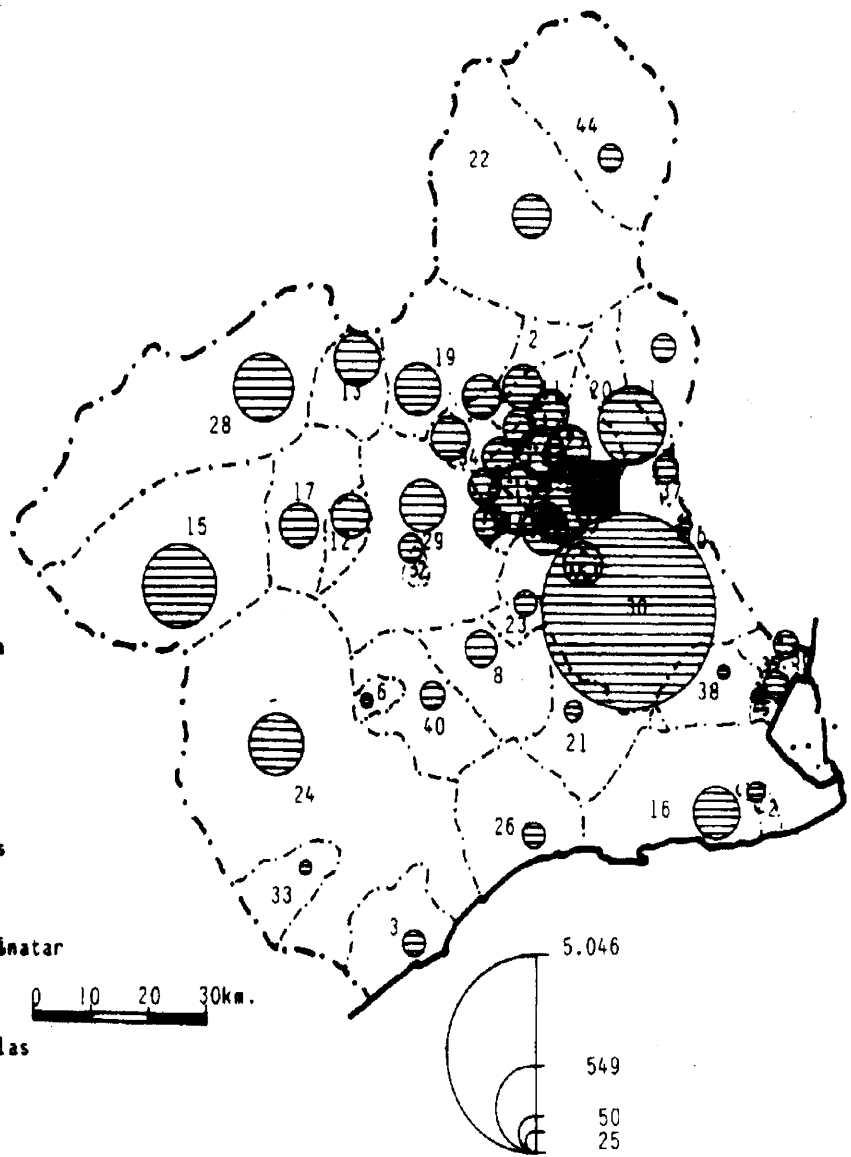


Fig. 2

○ hasta 10,

DISTRIBUCION ESPACIAL DE LA POBLACION EN EL MUNICIPIO DE MOLINA DE SEGURA

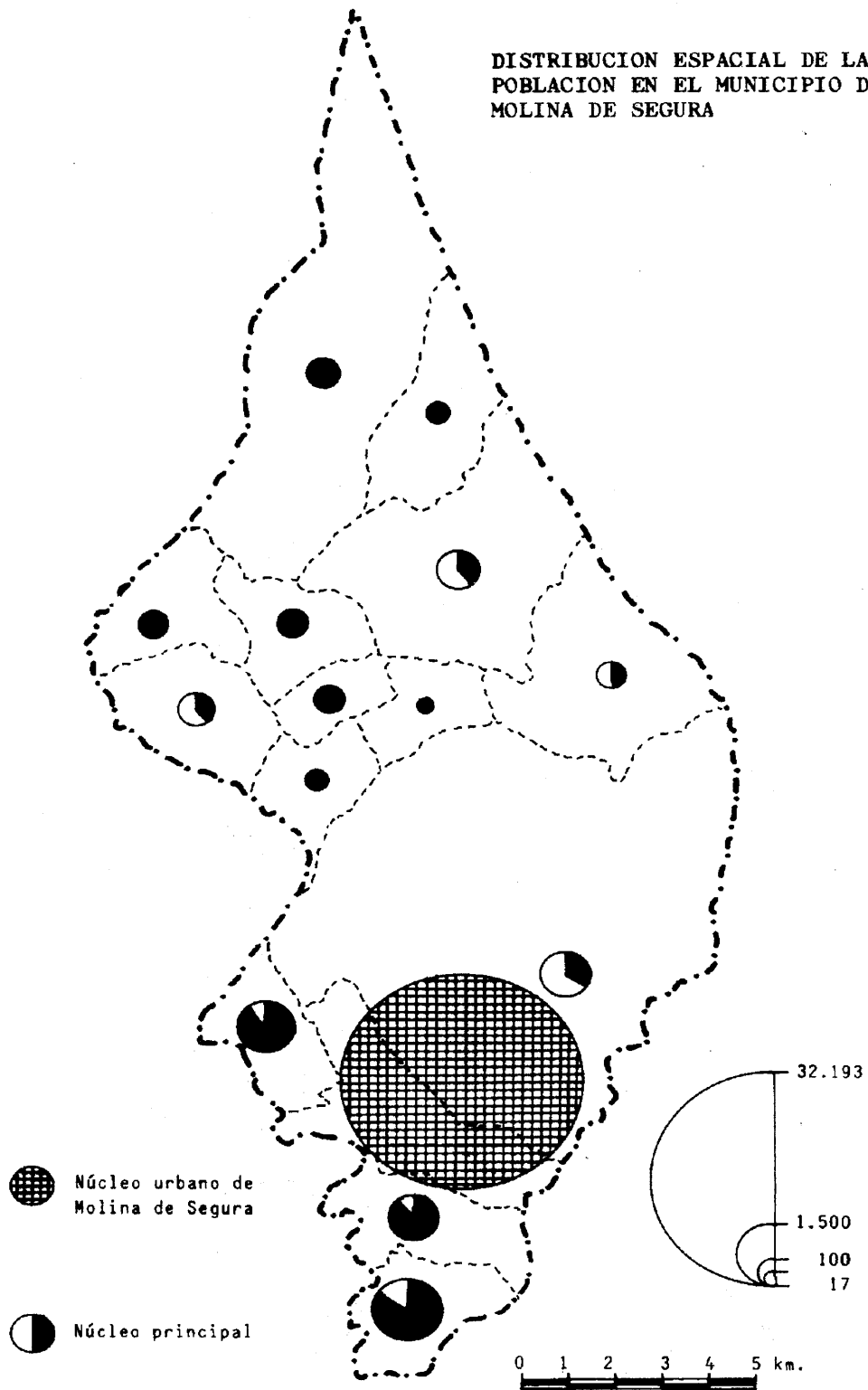
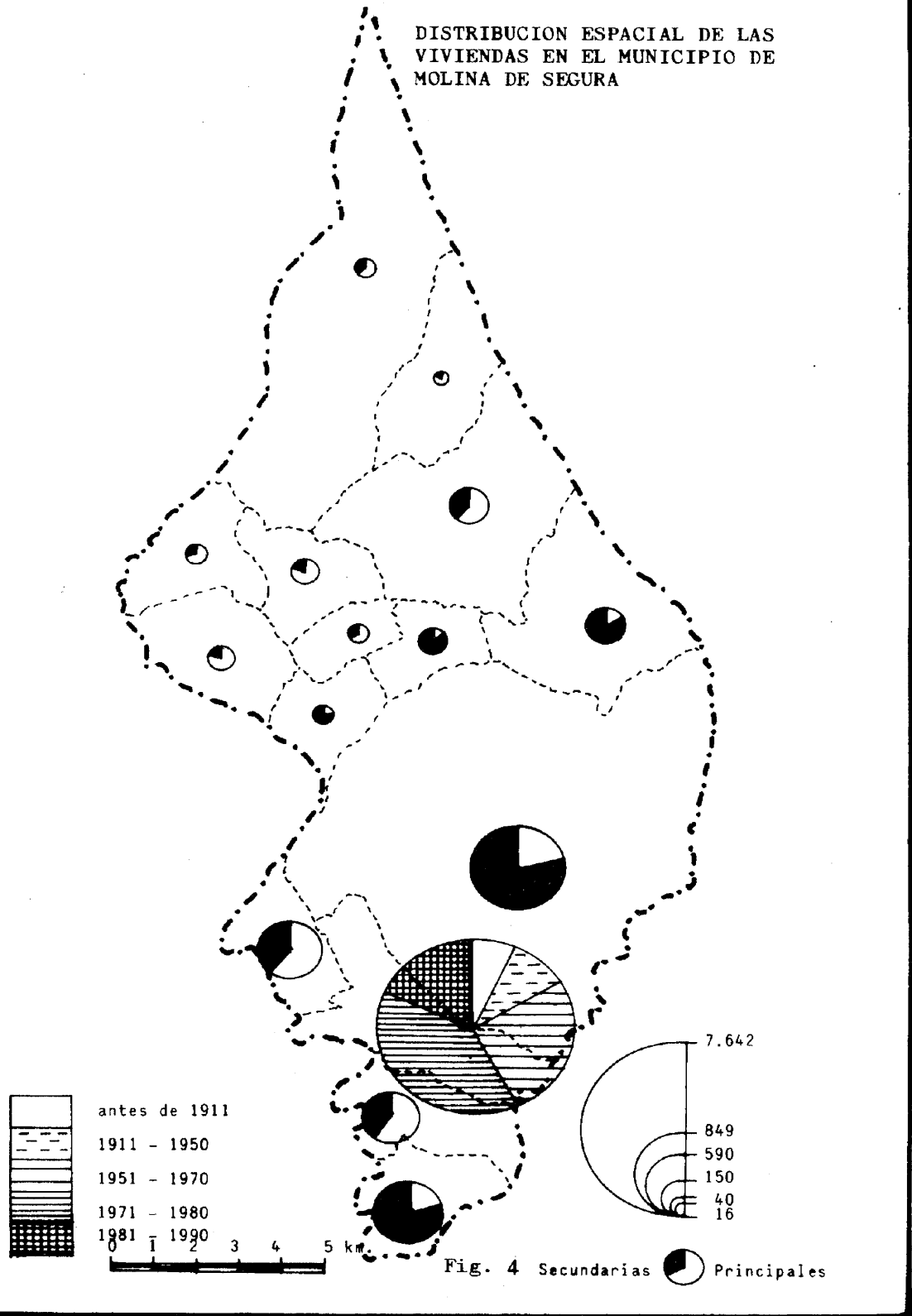
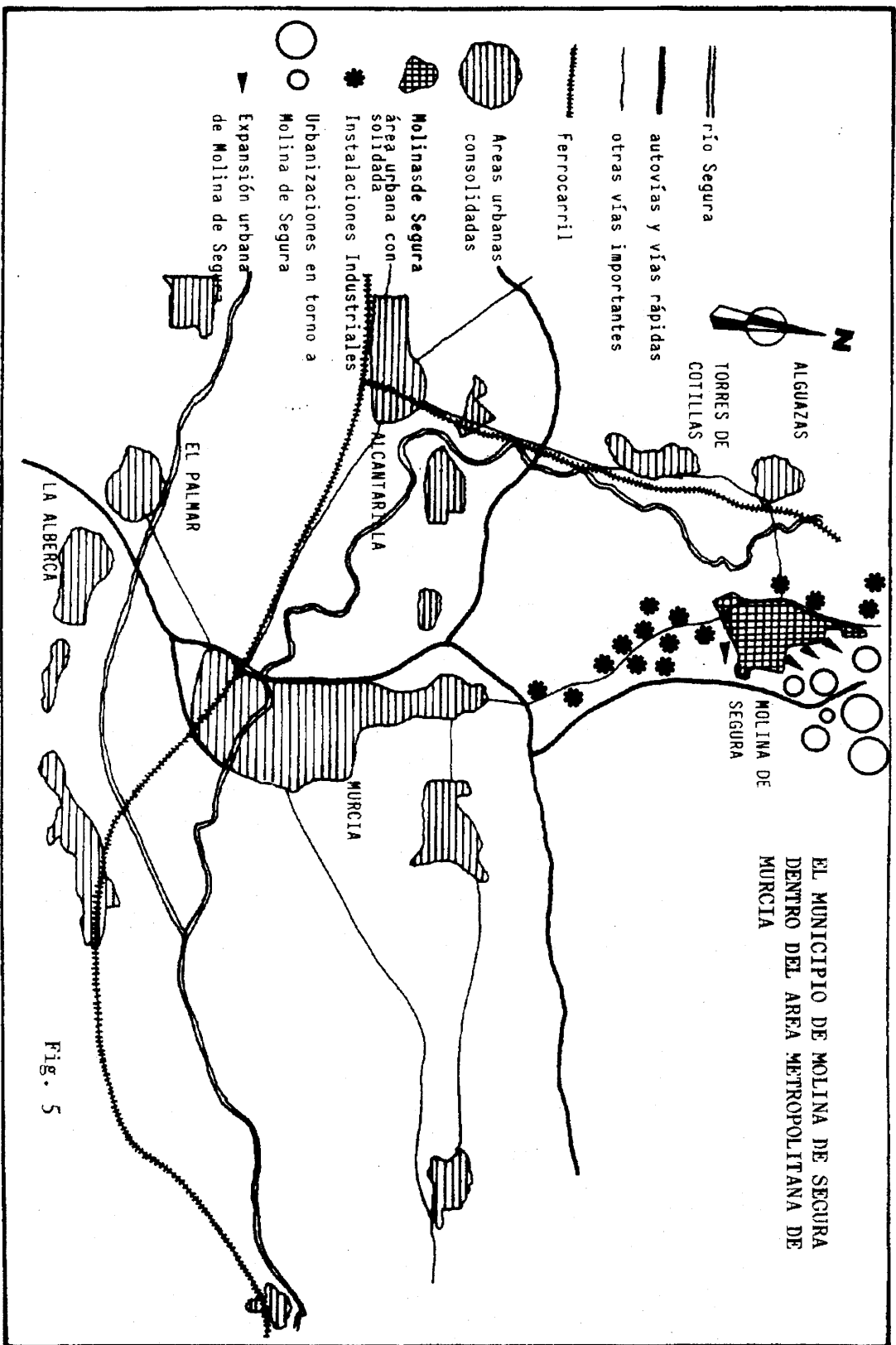


Fig. 3

DISTRIBUCION ESPACIAL DE LAS VIVIENDAS EN EL MUNICIPIO DE MOLINA DE SEGURA





EL COMITE DE LAS REGIONES Y LA PARTICIPACION REGIONAL EN EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES A NIVEL EUROPEO

Rafael de Bustamante
Tello

1.- EL POR QUE DE LA CREACION DE UN COMITE DE LAS REGIONES

Con la aprobación del Tratado de Maastricht (artículos 198A a 198C) se crea un nuevo órgano comunitario, el Comité de las Regiones (CDR), que responde a las ambiciones de las autoridades regionales y locales de tomar parte en el proceso decisonal europeo. La creación de este Comité no es casual y responde a unos antecedentes y sobre todo a la voluntad de la Comisión Europea y de algunos países, como Alemania, Bélgica y España, que durante las negociaciones de dicho Tratado impulsaron la creación de este órgano.

La necesidad de una mayor participación regional y local en el proceso de integración europeo surge con el Acta Unica Europea, en la que se incluyen, por primera vez, disposiciones tendentes a corregir los desequilibrios socio-económicos, necesarias para evitar que el gran mercado acentuase los desequilibrios regionales. La política regional sale fortalecida con la reforma de los Fondos Estructurales en 1989 en la que el papel de las regiones se refuerza por el partenariado Región-Estado en el establecimiento y realización de las acciones regionales de la Comunidad.

Desde una perspectiva institucional, el primer paso se dio en 1988 cuando la Comisión, a petición del Parlamento Europeo (PE), creó el Consejo Consultivo de los Entes Locales y Regionales (1), verdadera antesala del actual Comité, para que éstos participasen en la elaboración y aplicación de la política regional y de aquellas políticas comunitarias con repercusión regional. El Consejo Consultivo

estaba formado por 42 miembros designados por la Comisión, a propuesta de la Asamblea de Regiones de Europa (A.R.E.) y el Consejo de Municipios y Regiones de Europa (C.M.R.E.), y estaba dividido en dos secciones: local y regional.

El Tratado de la Unión Europea (TUE) refuerza la voluntad de fomentar una unión más estrecha entre los pueblos y de que las decisiones se tomen de la forma más próxima posible a los ciudadanos.

Este deseo con el que se abre el Tratado se refleja en el principio de subsidiariedad que supone la superación de la contradicción de que los órganos de poder más cercanos al ciudadano, como son las regiones y los municipios -con poderes legislativos y administrativos en determinadas materias y competentes muchos de ellos para la aplicación práctica de las normas comunitarias-, estuvieran ausentes de toda participación en el proceso de toma de decisiones a nivel comunitario. Se puede decir, por tanto, que el CDR se convierte en un instrumento privilegiado para la aplicación del principio de subsidiariedad.

Por otro lado, la creación del CDR contribuye a acercar las instituciones al ciudadano y reforzar la legitimidad democrática de la Unión Europea, ya que no hay nada más próximo del ciudadano que sus representantes locales o regionales, lo cual supone un progreso en la consolidación de la Europa de los Ciudadanos, a pesar del carácter meramente consultivo del CDR. En este sentido hay que indicar que la reforma del artículo 146 (2) permitirá que un ministro regional represente a su Estado miembro,

cuando estos lo decidan así (Alemania y Bélgica ya han utilizado esta prerrogativa en favor de sus regiones).

Por último, no se debe olvidar el importante papel que han desempeñado organizaciones como el C.M.R.E. y, más recientemente, el A.R.E. en la reivindicación de un papel más activo de las administraciones territoriales en la construcción europea.

2.- COMPETENCIAS

El Comité de las Regiones deberá ser consultado en los casos previstos por el Tratado y en los que el Consejo y la Comisión lo estimen oportuno, asimismo podrá realizar dictámenes de propia iniciativa. Existen tres modalidades de consulta que analizaremos a continuación.

En primer lugar, el Tratado prevé que el CDR ha de ser obligatoriamente consultado en los cinco ámbitos siguientes:

- * Educación, Formación Profesional y Juventud (art. 126.4)
- * Cultura (art. 128)
- * Salud Pública (art. 129.4)
- * Redes Transeuropeas en los sectores de infraestructuras de transportes, telecomunicaciones y energía (art. 129 D)
- * Cohesión Económica y Social (art. 130 B, D y E)

El plazo para la presentación del dictamen es de un mes tras la notificación al Presidente del CDR, si no se respeta este plazo se podrá prescindir del dictamen. Este ha sido el motivo por el cual, tras la constitución del CDR, los plenos se han sucedido con mucha rapidez, ya que había cuestiones de vital importancia para las regiones, como el fondo de cohesión, que corrían el peligro de no ser examinadas por este foro de representación de los entes territoriales.

Entre los dictámenes más importantes hasta el momento cabe destacar los realizados sobre las propuestas de la Comisión relativas al fondo de cohesión

(CDR 14/94), iniciativas comunitarias (CDR 27/94), la iniciativa URBAN (CDR 28/94), la juventud con Europa (CDR 32/94).

Otra de las modalidades de consulta del Comité es la consulta indirecta, es decir, cuando el Comité Económico y Social (CES) sea consultado, en aplicación del artículo 198 del TUE, el Consejo o la Comisión informarán al Comité de las Regiones de esta solicitud de dictamen. Se trata, por tanto de un dictamen no obligatorio, el CDR podrá dictar un dictamen si estima que hay intereses regionales en juego.

Finalmente, existe el derecho de iniciativa propio del CDR mediante el cual éste podrá emitir un dictamen cuando lo considere conveniente, fuera de los ámbitos de consulta obligatoria.

Según el Reglamento Interno (3) el Comité emitirá un dictamen de este tipo a instancias de una Comisión, la Mesa o 32 de sus miembros. Este derecho de iniciativa va a dotar al CDR de una gran autonomía y de un grado de proximidad al ciudadano que no poseen las demás instituciones, ya que va a poder transmitir al Consejo y a la Comisión las inquietudes de los ciudadanos sobre aquellas cuestiones que afectan e importan a las regiones.

Como ejemplos de dictámenes de iniciativa propia que se están preparando en este momento, podemos destacar dos: el primero sobre deslocalización industrial que quiere llamar la atención sobre el cierre y la deslocalización de empresas en el ámbito europeo como es el caso de Hoover, Gillette, Kraft... El segundo es un memorándum de aquellas regiones afectadas por el cierre de bases militares y la reconversión de las industrias de defensa, en el que se hace un llamamiento para una extensión de la iniciativa KONVER (4) más allá de 1997, así como el aumento de la dotación financiera.

Ambas iniciativas tienen un evidente interés para nuestra Región afectada por problemas de deslocalización industrial, como Valeo, y de reconversión de industrias militares como Bazán o Santa Bárbara, así como el desmantelamiento de instalaciones

■ militares.

3.- COMPOSICION

El CDR cuenta en la actualidad con 189 miembros titulares y el mismo número de suplentes, cifra que se verá incrementada a 231 con la ampliación.

Los miembros son nombrados por el Consejo, a propuesta de los Estados Miembros, por un período de 4 años. Ejerciendo su mandato con plena independencia, en interés general de la Comunidad (5).

El Reglamento interno del CDR estipula diversas cuestiones prácticas en relación con los miembros, como por ejemplo: término del mandato, voto por delegación, gastos...(6).

El reparto por Estados miembros es el siguiente:

- * 24 para Alemania, Francia, Italia y Reino Unido.
- * 21 para España.
- * 12 para Bélgica, Grecia, Holanda y Portugal.
- * 9 para Dinamarca e Irlanda.
- * 6 para Luxemburgo.

Los Estados que se adhieran a la Unión Europea a partir del próximo año, tendrán derecho al siguiente número de miembros: 12 para Austria y Suecia, y 9 para Noruega y Finlandia.

Ha habido dos factores que han planteado problemas a la hora de la designación de los miembros del CDR.

El primero se refiere a la diferente estructura de los Estados miembros que no responden a un esquema regional, como el de España o Alemania, si no que están divididos en municipios o entidades territoriales distintas de la Región (condados, provincias...). Esto ha dado lugar a una representación muy heterogénea en la que encontramos desde el Presidente de Baviera a un concejal de un pueblo luxemburgués. Esto significa que una región del peso económico de Baviera,

con 11 millones de habitantes, tiene la misma representatividad en el seno del Comité que un pueblo luxemburgués de algunos miles de habitantes. Lo cual no deja de ser una paradoja en términos de peso específico.

El segundo se refiere al carácter electivo de los miembros. Si bien el Tratado no estipula que el Comité deba componerse de representantes locales o regionales con mandato electivo, éste ha sido el deseo de la Comisión y también del Consejo. En las Conclusiones del Consejo Europeo de Bruselas, de 29 de octubre de 1993, los Estados miembros convinieron, al referirse a la constitución del Comité, la necesidad de una exigencia democrática para aproximar las decisiones al ciudadano.

La fórmula finalmente acogida para legitimar la representatividad de los miembros del CDR y que parece la más razonable, a la vista de los textos examinados y ante la ausencia de disposición imperativa a este respecto, ha sido el mandato electivo o la responsabilidad ante un Parlamento.

A pesar de esto, el C.M.R.E. ha presentado una queja a la Comisión por infracción del Tratado por dos motivos: En primer lugar, el reparto hecho por algunos Estados entre representantes de colectividades locales y regionales, desfavoreciendo claramente las locales, y en segundo lugar, por la designación de miembros sin mandato electivo. En esta línea, la Federación Española de Municipios y Provincias (F.E.M.P.) también ha presentado una queja a la Comisión por el desequilibrio en la composición de la delegación española y por la designación, como suplentes, de altos cargos de la Administración regional de designación directa.

La lista de miembros y suplentes fue aprobada por el Consejo el 26 de enero (7) y se han producido varios cambios, sobre todo en la delegación italiana.

La composición de la delegación española se hizo conforme a los siguientes criterios, tal y como se acordó en una moción aprobada por el Senado el 20 de

octubre de 1993:

* 17 Comunidades Autónomas y 4 Municipios.

* Los miembros -titulares o suplentes- deben tener la calidad de electos o responsables políticos ante un órgano representativo (Asamblea regional, Cortes...).

* Los miembros de las Comunidades Autónomas serán propuestos por los Gobiernos Autónomos. Así, la representación a nivel de Comunidades Autónomas está formada por los presidentes de éstas en calidad de miembros titulares, y a nivel de suplentes, en la mayoría de los casos, se han designado a los Consejeros de Presidencia o los Directores Generales de Relaciones Institucionales o Asuntos Europeos.

* Los miembros locales serán propuestos por la F.E.M.P. Habiendo ésta designado a cuatro alcaldes (La Coruña, Barcelona, Córdoba y Madrid) como titulares y a tres diputaciones (Sevilla, Valencia y Guadalajara) y un municipio (Valencia) como suplentes.

Uno de los factores que hemos señalado como problemáticos en cuanto a la composición del Comité, es la diferente estructura administrativa en los Estados miembros. La existencia de entes territoriales intermedios (condados, provincias, departamentos..) no hace fácil la distribución de los miembros en regiones y municipios. Si nos atenemos a municipios y regiones strictu sensu tenemos una ligera mayoría de entes locales (77) frente a regiones (76), más un número importante (36) de entes territoriales intermedios (Ver cuadro 3.1.). Para la distribución de estos entes en uno de los dos grandes grupos, se han considerado como colectividades regionales aquellos entes intermedios que son el nivel inmediato inferior a la administración central, salvo en el caso de Irlanda. Así tendríamos un reparto de 99

regiones frente a 90 municipios, pero como se puede observar, la definición sobre qué es la administración local o regional puede dar lugar a muy distintas interpretaciones de la presencia regional/local en el Comité.

En cuanto a la composición del Comité hay una mayor tendencia conservadora en la pertenencia política de sus miembros. En el cuadro 3.2. se han distribuido por países y tendencias políticas siguiendo los grupos políticos del PE.

Otra de las características de la composición del CDR es el color fuertemente machista (cuadro 3.3.) que queda reflejado en las bajas cifras de participación femenina, solamente un 9% de los miembros titulares son mujeres. La mayoría de los países cuentan con una sola mujer en su delegación, y solo uno, Irlanda, aporta un número equilibrado (tres mujeres de los nueve miembros).

Como conclusión, el CDR está formado por varones de derechas y regionalistas, rasgos que cambian, por su renovación reglamentaria cada cuatro años, por una parte y por otra, por los avatares de la vida política (ceses, dimisiones...) y de las elecciones municipales y regionales que tienen lugar en distintos momentos en cada país, lo que lo convierten en un órgano en constante cambio.

4.- ORGANIZACION DEL COMITE

Los órganos del CDR son: el Pleno, la Mesa y las comisiones, asistido por una Secretaría General (8).

El **PLENO** (9) es el órgano supremo de decisión del CDR, que se reúne, como mínimo, cuatro veces por año, siendo sus decisiones adoptadas por la mayoría de sus miembros.

La **MESA** (10) es elegida por un período de dos años y estará compuesta por 30 miembros entre los que se contarán un Presidente, un Vicepresidente primero y un Vicepresidente por cada país.

El reparto de puestos en el interior de la

CUADRO 3.1.

	COLECTIVIDADES REGIONALES	COLECTIVIDADES INTERMEDIAS	COLECTIVIDADES LOCALES
BELGICA	12		
ALEMANIA	21		3
DINAMARCA		4	5
IRLANDA		7	5
GRECIA			12
ESPAÑA	17		4
FRANCIA	12	6	6
ITALIA	12	5	7
LUXEMBURGO			6
HOLANDA		6	6
PORTUGAL	2		10
REINO UNIDO		8	16
TOTAL	76	36	77

CUADRO 3.2.

	SOC	PPE	LDR	ALIANZA DEMOC.	ARCO IRIS	IZDA. UNIT.	VERDES	INDEP. OTROS	TOTAL
B	5	6			1				12
DK	4	1	3				1		9
D	12	9	1				2		24
GR	6	4				2			12
E	11	6	1			1		2	21
FR	4	9		9		1	1		24
IRL	2	1		6					9
I	6	11	1		4	1	1		24
L	2	2	2						6
NL	3	5	4						12
PT	5		6			1			12
UK	10	8	2		1			3	24
TOTAL	71	62	20	15	5	6	5	5	189

SOC.: GRUPO SOCIALISTA
PPE.: GRUPO DEL PARTIDO POPULAR EUROPEO
LDR.: GRUPO LIBERAL, DEMOCRATICO Y REFORMISTA
ALIANZA: GRUPO DE ALIANZA DEMOCRATICA EUROPEA
ARCO: GRUPO ARCO IRIS
IZDA. UNIT.: GRUPO DE LA IZQUIERDA UNITARIA
VERDES: GRUPO DE LOS VERDES

CUADRO 3.3.

	MUJERES	HOMBRES	TOTAL
TITULARES	17	172	189
SUPLENTES	28	161	189
TOTAL	45	333	378

mesa es de tres miembros por gran país (Francia, Reino Unido, Alemania, España e Italia) y dos para los siete restantes, quedando el Presidente fuera de cuota nacional.

Entre las funciones más destacadas encomendadas a la Mesa cabe destacar, entre otras:

- la preparación de las decisiones a someter al Pleno,
- la garantía de la continuidad de las actividades del CDR,
- el establecimiento de las normas de aplicación del Reglamento Interior,
- y la responsabilidad de realizar un seguimiento de los dictámenes emitidos por el Comité.

Dentro de la Mesa hay que destacar las figuras del *Presidente y el Vicepresidente primero*. Corresponde al Presidente convocar las reuniones del CDR, dirigir sus trabajos y ostentar la más alta representación del órgano.

Cuatro eran los aspirantes que concurrían a los puestos de Presidente y Vicepresidente del CDR: dos regionalistas: el francés Blanc -Presidente de la Región de Languedoc Rousillon- y el belga Van den Brande -Presidente de la región de Flandes- y dos locales: Pascual Maragall -Alcalde de Barcelona y presidente del CMRE- y el británico Charles Gray -Presidente de la Convention of Scottish Local Authorities-. Finalmente, tras la retirada de Gray y Van den Brande, fue elegido como Presidente el conservador Blanc, quedando como Vicepresidente primero el socialista Maragall.

La elección de los cargos representativos del Comité no estuvo exenta de controversia ya que la disputa entre regionalistas y localistas no respetó siquiera la cohesión de las familias políticas.

Tal y como se ha dicho más arriba, la Mesa y el Presidente son elegidos por un período de dos años. Tras la elección de Blanc y Maragall, se llegó a un acuerdo entre ambos y los grupos popular y socialista para efectuar una rotación en los

puestos representativos, de modo que Maragall ocuparía la presidencia a partir de 1996 y Blanc la Vicepresidencia. Según algunos miembros del CDR la situación puede cambiar mucho en dos años (recordemos las modificaciones que puede sufrir su composición) y, en todo caso, será necesaria una nueva votación, y no es precisamente por la disciplina de grupo por lo que se han destacado los grupos políticos en el Comité.

En cuanto a la Secretaría General, el *Secretario General* es nombrado por el Consejo a propuesta del Comité y está llamado a asistir al Pleno, la Mesa y las Comisiones (11). El cargo ha recaído en Dietrich Pause -encargado de la Cancillería del *länder* de Baviera para los asuntos relativos al Comité de las Regiones- según decisión de la Mesa del Comité del pasado 26 de julio.

En cuanto a las **COMISIONES**, a pesar de las primeras previsiones que indicaban la creación de 5 ó 6 comisiones de acuerdo con las materias en las que había que dar un dictamen obligatorio, finalmente se han creado 8 comisiones y 4 subcomisiones de modo que cada país pudiera tener una presidencia de comisión o subcomisión.

Las comisiones estarán compuestas por 46 miembros y cada país estará representado por 5 ó 3 miembros según se trate de un gran país (Alemania, España, Francia, Reino Unido e Italia) o de uno pequeño.

En cada comisión, las delegaciones nacionales han intentado guardar un equilibrio entre regiones y municipios, así como entre las diferentes fuerzas políticas.

Las comisiones se constituyeron en el tercer pleno del CDR, los días 17 y 18 de mayo, por lo que su funcionamiento está falto del rodaje necesario. Por ejemplo, la falta de práctica de los miembros en la redacción de enmiendas y dictámenes, los fallos técnicos de la secretaría de las comisiones (envíos tardíos de los dictámenes, disponibilidad de ciertas versiones lingüísticas).

En el cuadro 4.1., se enumeran las diferentes comisiones y subcomisiones, así como los países a los que corresponde la presidencia de las mismas, el nombre del presidente y su filiación política.

En cuanto a la presencia española en las comisiones (Ver Cuadro 4.2.) de los 40 puestos que corresponden a nuestro país se ha hecho la distribución en función de los criterios antes mencionados y teniendo en cuenta, en la medida de lo posible, los intereses de cada uno de los miembros. El único hecho a observar es que los municipios están ligeramente subrepresentados (13%) frente a su peso en la delegación española (19%), aunque ésto se ve compensado por la mayoría que

ostentan en la Comisión de política urbana.

La Región de Murcia está presente en dos comisiones (política regional y educación y formación) que pueden ser de gran importancia para la defensa de los intereses regionales en Bruselas.

Aparte de estas comisiones y subcomisiones, se crearán dos grupos "ad hoc", que fueron propuestos por el Presidente Blanc en la sesión constitutiva, uno para las relaciones con países terceros, presidido por Van den Brande; y otro para la reforma institucional, presidido por Pujol. La presidencia de estos dos grupos está atribuida a dos hombres de la A.R.E. afines al Presidente Blanc y que supone, en cierto modo, la recompensa por la no elección

CUADRO 4.1.
COMISIONES

<p>Comisión 1: Política Regional y Desarrollo Económico Finanzas locales y Regionales Presidencia: Alemania (Sr. Ermisch PPE) Subcomisión: Finanzas Locales y Regionales. Cohesión Económica y Social Presidencia: Dinamarca (Sr. Andersen LDR)</p>
<p>Comisión 2: Ordenación del Territorio rural Agricultura, Pesca, Bosques, Mar y Montaña Presidencia: Francia (Sr. Censi PPE) Subcomisión: Turismo y Espacio Rural Presidencia: Irlanda (Sr. Flynn RDE)</p>
<p>Comisión 3: Transportes y redes de comunicación Presidencia: España (Sr. Lerma SOC) Subcomisión: Telecomunicaciones Presidencia: Luxemburgo (Sr. Konter PPE)</p>
<p>Comisión 4: Política Urbana Presidencia: Italia (Sr. Rutelli VERDE)</p>
<p>Comisión 5: Ordenación del territorio y Medio Ambiente Presidencia: Holanda (Sr. Hertog LDR)</p>
<p>Comisión 6: Educación y Formación Presidencia: Reino Unido (Sra. Farrington SOC)</p>
<p>Comisión 7: Europa de los ciudadanos, investigación, cultura, juventud y consumidores Presidencia: Bélgica (Sra. Onkelinx SOC) Subcomisión: Juventud y Deporte Presidencia: Grecia</p>
<p>Comisión 8: Asuntos sociales y sanidad Presidencia: Portugal (Sr. Gomes SOC)</p>

CUADRO 4.2.
DISTRIBUCION POR COMISIONES DE LOS MIEMBROS ESPAÑOLES DEL COMITE DE LAS REGIONES

<p>COMISION 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Andalucía, - Castilla-La Mancha, - Galicia, - Murcia, y - País Vasco. 	<p>COMISION 5:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aragón, - Asturias, - Cataluña, - Castilla-León, y - Comunidad Madrid.
<p>COMISION 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Asturias, - Cantabria, - Canarias, - Castilla-León y - Extremadura. 	<p>COMISION 6:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Canarias, - Cataluña, - Comunidad Valenciana, - Galicia y - Murcia.
<p>COMISION 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comunidad Valenciana, - Córdoba, - La Rioja, - Comunidad de Madrid y - Navarra. 	<p>COMISION 7:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Andalucía, - Baleares, - Castilla-La Mancha, - Madrid (Ciudad) y - Navarra.
<p>COMISION 4:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cantabria, - Córdoba, - La Coruña, - Madrid (Ciudad) y - País Vasco. 	<p>COMISION 8:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aragón, - Baleares, - Extremadura, - La Coruña y - La Rioja.

como Presidente de Van den Brande y la ausencia en la Mesa de Pujol.

Finalmente, no hay que olvidar la importancia que tiene en el funcionamiento del Comité su Reglamento Interior (12) que le dota de un régimen adecuado a su carácter peculiar, sin tener que recurrir, *mutatis mutandi*, al Reglamento del CES, como se hizo hasta la aprobación definitiva por el Consejo.

Por esta razón uno de los asuntos principales en los primeros momentos de vida del CDR ha sido la elaboración de dicho Reglamento, que es la columna vertebral de su funcionamiento.

La base para la elaboración del Reglamento, del que destaca su generalidad, obviando entrar en detalles demasiado concretos, fue un anteproyecto elaborado conjuntamente por la A.R.E. y el C.M.R.E.

5.- FUTURO Y PERSPECTIVAS

El CDR tiene ante sí la gran tarea de lograr su completa autonomía como órgano de la Unión Europea y obtener nuevas competencias más allá de las meramente consultivas. Para ello deberá superar un

doble desafío: Por un lado, evitar la dispersión centrándose en aquellos temas que sean cruciales para el Comité; y por otro superar la heterogeneidad y el desequilibrio en su composición.

La consolidación del CDR dependerá de su carácter operativo y de la reputación que se vaya labrando a lo largo de su existencia, que se logrará a través de diversos factores como:

- La representatividad de sus miembros, para lo que es preciso que el Comité cuente con la participación activa de las personalidades políticas relevantes, que son miembros de él.
- La calidad de sus dictámenes.
- La capacidad de que el Consejo y la Comisión tengan en cuenta sus dictámenes y se les haga un seguimiento adecuado.

El Comité no debe conformarse con ser un simple órgano consultivo, como el C.E.S., sino que ha de aspirar a ser una verdadera instancia política independiente que actúe como caja de resonancia de los problemas que afectan a los entes territoriales de la Unión Europea.

Esta autonomía e independencia dependerá, en gran medida, de varios factores:

* La obtención de un presupuesto mayor para atender sus necesidades. El presupuesto acordado por el Consejo para el CDR se eleva a 12 millones de ecus lo que es a todas luces insuficiente para desarrollar las tareas que le son propias. El PE se ha hecho eco de esta necesidad y ha pedido al Consejo un presupuesto rectificativo y suplementario, que ha sido recientemente aprobado (13).

* Una estrecha colaboración con el Parlamento Europeo. Ambos órganos van a jugar un papel muy importante en la aproximación al ciudadano de las Instituciones Europeas en tanto que sus miembros son personas con mandato electivo y por tanto son una emanación de

la voluntad popular.

* Autonomía e independencia del CES. Actualmente, y según dispone el Tratado, ambos órganos comparten una estructura organizativa común, pero la realidad está demostrando que el CDR no puede estar a expensas de las disponibilidades de aquél. Hay la firme voluntad por parte del Presidente Blanc de dejar los locales del CES e instalarse en otro lugar y crear una estructura administrativa propia que agilice el trabajo del Comité, dejando en común del modo más reducido posible la organización técnica (traducción, informática e imprenta). Esta opinión es compartida por la Presidenta del CES ya que la separación facilitará el trabajo de ambos órganos.

A pesar de la autonomía de ambas instituciones, sus trabajos deben contribuir a la plena realización de la Europa de los ciudadanos, es decir, una nueva sociedad europea más libre, justa y solidaria.

* Superar el peligro de la sobrecarga de trabajo a la que puede verse sometido el Comité; téngase en cuenta que el CES emite una media de 130 dictámenes al año y que el CDR, en los cinco primeros meses de existencia, se ha reunido tres veces en pleno y las comisiones emiten dictámenes que muchas veces no revisten importancia alguna. Por lo tanto, a este nuevo órgano le hará falta una gran visión y coraje político para dar un número limitado de dictámenes de primer orden, no pronunciándose, si es necesario, sobre temas sobre los que tiene que ser consultado obligatoriamente.

El gran reto y el gran debate que centrará los trabajos del CDR es la Conferencia Intergubernamental de 1996 y la consiguiente reforma del Tratado de la Unión. Esta reforma opondrá, sin duda, el enfrentamiento de las dos concepciones activas: la regional y la local. El debate se presume duro ya que de una parte existe el compromiso de una rotación en la presidencia, y por otra, un regionalista estaría al frente del grupo ad hoc encargado de la reforma institucional, lo que hace

prever intensas discusiones que podrían desembocar en la formación de dos cámaras: una de carácter local y otra regional.

La reforma de 1996 debe ir dirigida a elevar el rango de importancia del Comité y obtener un cierto poder de enmienda o veto en aquellas decisiones de la Unión Europea que puedan afectar a los niveles de poder, tanto regional como local.

La creación del Comité de las Regiones no se concibe como el punto de llegada, sino como el punto de partida para una mayor participación institucional de las regiones en el proceso de decisión a nivel europeo. El hecho de que los entes territoriales españoles participen de manera continuada en la elaboración de dictámenes e informes será un primer paso para que la administración central de nuestro país lleve a buen puerto, en colaboración con todas las regiones, el establecimiento de un modelo de participación de las Comunidades Autónomas en la construcción europea.

Efectivamente, la mayor presencia de las regiones en Bruselas, a través del CDR, puede dar lugar a una aceleración de las discusiones que se llevan a cabo en la Conferencia Sectorial para Asuntos Relacionados con las Comunidades Europeas y un incentivo para superar las diferencias que existen entre el Ministerio de Administraciones Públicas y demás Ministerios, en especial el de Asuntos Exteriores para llegar a un modelo de participación de toma de decisiones comunitarias, similar al alemán.

Este artículo fue terminado el 29 de julio de 1994

Rafael de Bustamante Tello, es Coordinador de la Oficina de Bruselas del I.F.R.M.

NOTAS

(1) Decisión de la Comisión de 24 de junio de 1988 relativa a la creación de un consejo

consultivo de los entes regionales y locales. DOCE L 247 de 6/9/1988.

(2) Artículo 146.1 del Tratado de la Unión Europea: "El Consejo estará compuesto por un representante de cada Estado miembro de rango ministerial, facultado para comprometer al Gobierno de dicho Estado miembro".

(3) Ver artículo 10 del Reglamento Interno del CDR.

(4) KONVER es una iniciativa comunitaria que favorece la reconversión y la diversificación económica de las zonas afectadas por el declive de las industrias e instalaciones militares. Ver Comunicación de la Comisión 94/C 180/06 (DOCE C 180 de 1 de julio de 1994).

(5) Art. 198 del TUE.

(6) Ver artículos 14 a 18 del Reglamento interno.

(7) DOCE L 31 de 4/2/1994.

(8) Ver artículo 1 Reglamento Interno del CDR. DOCE L 132 de 27/5/1994.

(9) Ver artículos 5 a 13 del Reglamento Interior.

(10) Ver artículos 19 a 29 del Reglamento Interior.

(11) Ver artículos 29 a 32 del Reglamento Interior.

(12) DOCE L 132 de 27/5/1994.

(13) El Parlamento Europeo aprobó definitivamente, el 6 de mayo de 1994, el presupuesto rectificativo y suplementario nº 1 para la Unión Europea para el ejercicio 1994 (DOCE L 169 de 4/7/1994). Con esta modificación se aumenta el presupuesto del CDR en aproximadamente 9 millones de ecus.

LA COMISION EUROPEA APRUEBA EL MARCO COMUNITARIO DE APOYO PARA LAS REGIONES ESPAÑOLAS DEL OBJETIVO Nº 1, DURANTE EL PERIODO 1994-1999

El día 1 de junio de 1994, la Comisión de la Unión Europea adoptó una decisión de principio sobre el Marco Comunitario de Apoyo para el desarrollo y el ajuste estructural de las regiones españolas del Objetivo nº 1 de los fondos estructurales, para el período 1994-1999, acuerdo que se elevó a definitivo por Decisión C(94) 1666, de 29 de junio de 1994.

El importe total de fondos estructurales aprobados en el citado Marco, asciende a un total de 26.300 millones de ecus, a precios de 1994, es decir, algo más de 4 billones de pesetas.

Las regiones españolas beneficiarias de estos recursos aprobados son: Andalucía, Asturias, Canarias, Cantabria, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Murcia, y las ciudades de Ceuta y

Melilla.

El reparto de los fondos estructurales entre las diversas regiones españolas beneficiarias de este Marco Comunitario de Apoyo, se ha realizado teniendo en cuenta una serie de indicadores que miden el grado de desarrollo relativo de cada una de ellas, asignando los fondos de forma inversamente proporcional a dicho nivel de bienestar económico. De este modo, la distribución de recursos se ha realizado de forma directamente proporcional a la población de cada Comunidad Autónoma beneficiaria, ponderando el resultado con una serie de índices correctores, tales como el Valor Añadido Bruto (V.A.B.) por habitante de los últimos tres años para los que se dispone de datos oficiales; la tasa de paro de 1992; el ritmo de crecimiento del V.A.B. de los últimos cinco años; y el hecho insular.

Del total de recursos asignados a España en el Marco Comunitario de Apoyo del Objetivo nº 1 en el período 1994-1999, corresponderán a la Región de Murcia un total de 1.002 millones de ecus (alrededor de 155.310 millones de pesetas), de los que aproximadamente 702 millones de ecus serán

gestionados por la Administración Central para realizar actuaciones de su competencia en la Región (unos 108.810 millones de pesetas), y los 300 millones de ecus restantes (unos 46.500 millones de pesetas) serán gestionados por la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.

Los recursos que, durante el período 1994-1999 dispondrá la Comunidad Autónoma para realizar actuaciones de su competencia, que son aquéllas enmarcadas en el Plan de Desarrollo Regional, suponen un aumento muy importante respecto de los recursos gestionados por el Gobierno Regional en el anterior período de planificación de los fondos estructurales europeos (1989-1993).

La asignación de 300 millones de ecus, frente a los 134 millones obtenidos en el anterior período, representa un incremento del 123,9%, lo que supone más que duplicar los fondos de que dispondrá la Comunidad Autónoma en el próximo sexenio.

De los recursos asignados a la Comunidad Autónoma de Murcia en el Marco Comunitario de Apoyo, un 20,8% se destinarán a

financiar inversiones en infraestructuras para la integración y articulación territorial; un 14,7% para infraestructuras de apoyo a las actividades económicas (agua, medio ambiente, I+D, sanidad); un 48,6% para apoyo a los sectores productivos (industria, servicios, turismo y agricultura); y un 15% para formación y fomento del empleo.

El reparto por fondos estructurales ha sido el siguiente:

-FEDER: 197 millones de ecus (unos 30.535 millones de pesetas).

-Fondo Social Europeo: 44,56 millones de ecus (unos 7.000 millones de pts.).

-FEOGA-Orientación: 58,45 millones de ecus (unos 9.000 millones de pts.).

En cumplimiento de la normativa comunitaria al respecto, la Comunidad Autónoma de Murcia elaboró y presentó a través de la Administración Central, antes del día 30 de abril de 1994, las diferentes formas de intervención para acceder a los recursos de fondos estructurales asignados para su competencia en el período 1994-1999.

Tales formas de intervención fueron:

-Programa Operativo FEDER de la Región de Murcia, 1994-1999. Incluye actuaciones inversoras en infraestructuras y equipamientos, competencia de la Comunidad Autónoma.

-Subvención Global de la Región de Murcia, 1994-1999.

Recoge diferentes programas de apoyo a las PYMES regionales, dirigidas a la ampliación, diversificación, modernización e internacionalización de nuestro tejido productivo, que serán gestionados por el Instituto de Fomento de la Región de Murcia.

-Programa Operativo del Fondo Social Europeo, Región de Murcia, 1994-99. Recoge actuaciones de formación y ayudas a la contratación de determinados colectivos, tales como jóvenes, parados de larga duración y aquéllos grupos con mayores dificultades de acceder al mercado de trabajo, además de formación de los trabajadores en activo, dirigida a adaptarse a los cambios en los sistemas productivos.

-Programa Operativo del FEOGA-Orientación, Región de Murcia, 1994-99. Incorpora inversiones dirigidas a la mejora de los regadíos, a la protección y conservación del medio natural, y a la reconversión, reorientación y mejora de las producciones agrarias en la Región de Murcia.



LA COMISION DE LA UNION EUROPEA APRUEBA EL PROGRAMA OPERATIVO FEDER DE LA REGION DE MURCIA PARA EL PERIODO 1994-1999

La Comisión de la Comunidad Europea aprobó en el mes de noviembre de 1993 el primer paquete español de Programas que serán cofinanciados con cargo a los recursos FEDER asignados a las regiones españolas del objetivo nº 1, en el Marco Comunitario de Apoyo para el período 1994-1999.

En este primer bloque, tan solo han sido aprobados los Programas correspondientes a la Región de Murcia, Extremadura, Canarias y Ceuta y Melilla.

Mediante Decisión de la Comisión C(94) 2586/3, de

7 de noviembre de 1994, se aprueba el Programa Operativo de la Región de Murcia, por el que se concede una ayuda del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), integrado en el Marco Comunitario de Apoyo para las intervenciones estructurales en las regiones españolas del objetivo nº 1 durante el período 1994-1999, de 487,324 millones de ecus.

El Programa Operativo, aprobado en los mismos términos en los que fue presentado a la Comisión Europea, comprende inversiones a realizar en la Región de Murcia, tanto por la propia Comunidad Autónoma como por la Administración Central y Empresas Públicas, por un importe de 764,8 millones de ecus (118.541 millones de pesetas), financiando el FEDER el 63,7% del total del gasto público realizado, lo que supone una aportación de 75.536 millones de pesetas.

Las inversiones recogidas en el Programa Operativo se distribuyen por grandes áreas para el período, en las siguientes:

1. "Integración y articulación territorial", con una inversión total prevista de 66.652 millones de

pesetas, de los que el FEDER aportará 41.156 millones. En este apartado se incluyen inversiones en carreteras y autovías, puertos, ferrocarril y otras infraestructuras de transporte.

2. "Desarrollo del tejido económico", con unas inversiones de 1.851 millones de pesetas y una aportación FEDER de 1.030 millones de pesetas.

3. "Turismo", que prevé una inversión total de 814 millones de pesetas, de los que el FEDER aportará 488 millones. Comprende inversiones para infraestructura turística pública y restauración del Patrimonio Histórico de interés turístico.

4. "Agricultura y desarrollo rural", con una inversión prevista, para la construcción de caminos rurales, de 713 millones de pesetas, de los que 428 millones serán aportados por el FEDER.

5. "Pesca" comprende inversiones destinadas a la investigación oceanográfico-pesquera y acuicultura, por un total de 529 millones de pesetas, con una aportación de los fondos europeos de 370 millones.

6. "Infraestructuras de

apoyo a la actividad económica", que prevé inversiones por un montante de 29.761 millones de pesetas en infraestructura hidráulica, saneamiento y depuración, investigación y desarrollo, e infraestructuras y equipamientos sanitarios. La aportación FEDER asciende a 12.519 millones de pesetas.

7. "Valorización de recursos humanos", contempla inversiones en infraestructuras y equipamientos educativos, en los niveles de educación infantil, universitaria, de formación profesional y de enseñanzas especiales. El importe total del gasto previsto asciende a 17.884 millones de pesetas, con una ayuda FEDER de 12.519 millones.

8. "Asistencia técnica, acompañamiento, seguimiento e información", con una inversión de 336 millones de pesetas, que será financiada totalmente por el FEDER, para la dotación de medios técnicos, realización de estudios y ampliación de la base estadística regional.

Este conjunto de actuaciones suponen, respecto a las recogidas en el anterior Programa Operativo para el período 1990-1993, un crecimiento

del 412% en lo que se refiere al coste total de las mismas, y un aumento del 492% en cuanto a la ayuda FEDER.



LA COMISION DE LA UNION EUROPEA APRUEBA LA SUBVENCION GLOBAL DE LA REGION DE MURCIA PARA EL PERIODO 1994-1999

En la misma fecha que aprobaba el Programa Operativo de la Región de Murcia, la Comisión de la Unión Europea ha aprobado, mediante Decisión C(94) 2587, de 7 de noviembre de 1994, la Subvención Global de la Región de Murcia para el período 1994-1999, concediéndole una ayuda FEDER, integrada en el Marco Comunitario de Apoyo para las intervenciones estructurales en las regiones españolas del objetivo nº 1, de 79,164 millones de ecus.

La Subvención Global, que será gestionada por el Instituto de Fomento de la Región de Murcia, recoge la mayor parte de las actuaciones realizadas por este organismo de apoyo a las PYMES, concretándose en: Ayudas a la

financiación de PYMES; Ayudas a la investigación y desarrollo; Internacionalización de los productos regionales; Estudios de valorización de recursos de la Región; Mejora de la competitividad de las empresas; Asistencia Técnica; apoyo a las sociedades y asociaciones de promoción local; y Programa de creación y mejora de equipamientos económicos.

El importe total de estas actuaciones ascenderá en el período a 17.530 millones de pesetas, de los que 12.271 millones de pesetas serán aportados por el FEDER.

Acorde con el importante crecimiento experimentado por los recursos de fondos estructurales concedidos a la Región de Murcia en esta etapa, la nueva Subvención Global aprobada supera a la anterior en un 309% en cuanto a inversión se refiere, y en un 447% en cuanto a ayuda FEDER.

DIARIOS

Boletín Oficial de la Región de Murcia.
Boletín Oficial del Estado.
Cinco Días.
La Gaceta de los Negocios.
Diario Oficial de las Comunidades Europeas.
La Opinión.
El País.
La Verdad.
Diario 16 de Murcia.

SEMANALES

Actualidad Agraria. Confederación Nacional de Cámaras Agrarias.
Boletín Económico de Información Comercial Española. Ministerio de Economía y Hacienda.
Computerworld España. I.D.G. Communications.
Indicadores Económicos. Banco de España.
Informe Semanal. Consejería de Agricultura, Ganadería y Pesca. Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.
Perspectivas y Mercado. Grupo de Estudios Económicos.

MENSUALES

Alfoz. Madrid: Territorio, Economía y Sociedad. Comunidad de Madrid.
Ahorro. Confederación Española de Cajas de Ahorro.
Balances y Estadísticas de la Banca Privada. Consejo Superior Bancario.
Boletín de Estadísticas Laborales. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
Boletín del Centro de Documentación Europea de Galicia. Universidad de Santiago de Compostela.
Boletín de la Fundación para el Desarrollo de la Fundación Social de las Comunicaciones. Fundesco.
Boletín de las Comunidades Europeas. Comisión de las Comunidades Europeas.
Boletín Económico. Banco de España.
Boletín Epidemiológico de Murcia. Dirección General de Salud.
Boletín Estadístico. Banco de España.
Boletín Estadístico. Ministerio de Industria y Energía.
Boletín Estadístico del Petróleo. Delegación del Gobierno en Campsa.
Boletín Informativo. Dirección General de Tráfico.
Boletín Informativo. Banco Central.
Boletín Mensual Climatológico de la Cuenca del Segura. Centro Meteorológico Zonal de Murcia.
Boletín Mensual de Coyuntura Energética. Secretaría General de Energía y Recursos Minerales.
Boletín Mensual de Estadística. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
Boletín Mensual de Estadística. Instituto Nacional de Estadística.

FONDO DOCUMENTAL DE PUBLICACIONES PERIODICAS

Bulletí d'Economia. Generalitat Valenciana.
Circular Informativa sobre la Construcción. SEOPAN (Asociación de Empresas Constructoras de Ambito Nacional).
Coyuntura Económica. Confederación Española de Cajas de Ahorros.
Coyuntura Industrial. Informe Mensual. Ministerio de Industria y Energía.
Coyuntura Laboral. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
Cuadernos Aragoneses de Economía. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Zaragoza.
Cuadernos IMPI. Ministerio de Industria y Energía. Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial.
Economic Indicators. Government Printing Office of Washington.
Economic Outlook. OCDE.
Economie Europeenne. Comisión de las Comunidades Europeas.
Estadística de Empleo. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
Etudes Economiques de L'OCDE. OCDE.
Eurostat. Comisión. Comunidad Europea.
Export-Import. Periódico Mensual de Economía y Empresa.
Extebank. Boletín de Legislación Económica.
- Estudios de Países.
- Boletín de Información Económica.
Banco Exterior de España.
Financial Statistics. OCDE.
Financial Statistics Internacional. OCDE.
Fundesco. Boletín de la Fundación para el Desarrollo de la Función Social de las Comunicaciones. Fundesco.
Indicadores de Coyuntura. Instituto Nacional de Estadística.
Indice de Precios de Consumo. Instituto Nacional de Estadística.
Indicadors de Cojuntura. Generalitat Valenciana.
Información Comercial Española. Ministerio de Economía y Hacienda.
Informe de Coyuntura Económica. Ministerio de Economía y Hacienda.
Informe General de Campsa. Campsa. Dirección de Estudios.
Informe Mensual. La Caixa. Servicio de Estudios.
Innovación y Empleo. Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
Main Economic Indicators. OCDE.
Merca Consumo. Empresa Nacional MERCASA.
Momento Económico. Banco Central.
Monthly Statistics of Foreign Trade. OCDE.
Movimiento Turístico. Dirección General de Política Turística. Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones.
Nota d'Economia. Generalitat de Catalunya. Departament d'Economia i Finances.
PC. World España. C.W. Communications.
Principales Indicadores de la Actividad Económica y Financiera del Estado. Ministerio de Economía y Hacienda.
Ranking. Maj Communications S.A.
Repertorio Comunidad Europea. Aranzadi.
Resúmenes Estadísticos de Exportación. Ministerio de Economía y Hacienda.
Resúmenes Estadísticos de Importación. Ministerio de Economía y Hacienda.
Síntesis Mensual de Indicadores Económicos. Ministerio de Economía y Hacienda.
Situación. Banco de Bilbao.
Tráfico Comercial en los Aeropuertos Españoles. Dirección General de

BIMESTRALES

Aviación Civil.
World Financial Market. Morgan Guaranty Trust Company.

Análisis de Inversiones. Banesto.
Economía Industrial. Ministerio de Industria y Energía.
Economistas. Colegio de Economistas de Madrid.
Economía y Sociedad. Consejería de Economía de Madrid.

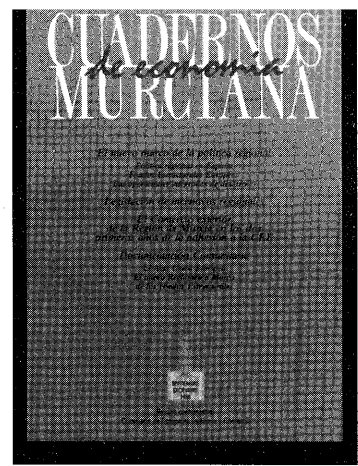
TRIMESTRALES

Aduanas Informa sobre Comunidades Europeas. Ministerio de Economía y Hacienda.
Agricultura y Sociedad. Secretaría General Técnica. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación.
Boletín de Coyuntura. Comunidad de Madrid.
Boletín Económico de Andalucía. Junta de Andalucía. Consejería de Fomento y Trabajo.
Boletín Económico de Extremadura. Junta de Extremadura.
Boletín Estadístico. Consejería de Política Territorial y Obras Públicas. Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.
Boletín Estadístico. Mº de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente.
Boletín de Economía de Navarra. Gobierno de Navarra.
Boletín de Estadística. Instituto Nacional de Estadística.
Boletín Trimestral de Coyuntura. Instituto Nacional de Estadística.
El Campo. Boletín de Información Agraria. Banco de Bilbao.
CajaMurcia. Caja de Ahorros de Murcia.
Círculo de Empresarios. Círculo de Empresarios. Madrid.
Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales. Mº de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente.
Coyuntura Económica. Consejería de Fomento y Trabajo. Dirección General de Economía y Planificación. Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.
Coyuntura Económica de Castilla y León. Junta de Castilla y León. Consejería de Economía y Hacienda.
Coyuntura Económica de Navarra. Gobierno de Navarra.
Coyuntura Energética. Ministerio de Industria y Energía.
Coyuntura Industrial. Infratilización de la Capacidad Productiva. Expectativas de Inversión en la Industria. Ministerio de Industria y Energía.
Coyuntura Regional de Asturias. Principado de Asturias.
Cuadernos de Economía y Empresa. Caja Albacete.
Cuadernos de Economía y Empresa. FEDEA.
Econos. Dirección General d'Economía. Valencia.
Economie Europeenne. Comisión de las Comunidades Europeas.
Encuesta de Población Activa. INE.
Esta Región. Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.
Estadística de Regulación de Empleo. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
Estudios Turísticos. Instituto de Estudios Turísticos.
Herri-Ekonomiaz: Economía Pública. Diputación Foral de Bizkaia.
Indicadores Económicos de Andalucía. Instituto de Estadística de Andalucía.

**OTRAS
PERIODICIDADES**

Indicator of Industrial Activity. OCDE.
L'Observateur de L'OCDE. OCDE
Labour Force Statistics. OCDE.
Movimiento de Viajeros en Establecimientos Turísticos. INE.
Papeles de Economía Española. Fondo para la Investigación Económica y Social. Confederación Española de Cajas de Ahorros.
Presupuesto y Gasto Público. Mº de Economía y Hacienda.
Quarterly Labour Force Statistics. OCDE.
Quarterly National Accounts. OCDE.
REIS. Revista Española de Investigaciones Sociológicas. Centro de Investigaciones Sociológicas.
Revista de Financiación a la Vivienda. Banco Hipotecario.
Revista de Economía. Consejo General de Colegios de Economistas de España.
Revista de Economía Pública. Diputación de Vizcaya.
Revista Española de Economía. Instituto de Estudios Fiscales.
La Voz de la Empresa. Revista de empresa y economía de la Región Murciana Mundografic.

Anales de Estudios Económicos y Empresariales. Universidad de Valladolid.
Anuario del Mercado Español. Banco Español de Crédito.
Anuario El País. PRISA. Madrid.
Boletín de Estudios Económicos. Asociación de Licenciados en Ciencias Económicas por la Universidad Comercial de Deusto. Bilbao.
Boletín Estadístico Municipal. Madrid.
Cauce 2000. Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos. Madrid.
CEUMT. La revista municipal. Centro de Estudios Municipales y Territoriales. Barcelona.
Cuadernos Económicos de I.C.E. Ministerio de Economía y Hacienda.
Cuadernos Economía Murciana. Dirección General de Economía y Planificación. Consejería de Fomento y Trabajo. Murcia.
Cuadernos Informativos. Consejería de Política Territorial y Obras Públicas. Murcia.
Desarrollo. Sociedad Internacional para el Desarrollo.
Economic Studies. OCDE.
Ekonomiaz. Revista de Economía Vasca. Gobierno Vasco.
Estadística Española. Instituto Nacional de Estadística.
Expo Informa. Sociedad Estatal Expo. 92. División Cultural.
Financial Statistics. OCDE.
 dealidad. Caja de Ahorros del Mediterráneo.
Informe Anual. Banco de España.
Informe Económico. Banco Español de Crédito.
JARDUN. Revista de la Economía Social Vasca. Gobierno Vasco.
Papeles de Geografía. Dpto. de Geografía Humana de la Universidad de Murcia.
Quaderns de Treball. Institut d'Estudis Autonòmics. Generalitat de Catalunya.
Revista Jurídica de la Región de Murcia. Colegio de Abogados de Murcia.
Suplementos sobre el Sistema Financiero y Social. Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social. Confederación de Cajas de Ahorro.



SUMARIOS DE NUMEROS PUBLICADOS

1 SEPTIEMBRE
DICIEMBRE
1988

DOSSIER

La nueva política regional española.
Una aproximación al caso de la Región de Murcia.
Jorge Cortina García. Loreto Salas Hernández

Legislación de incentivos regionales.

El comercio exterior de la Región de Murcia en los dos primeros años de la adhesión de España a la C.E.E.
Concha Játiva Sevilla

DOCUMENTACION COMUNITARIA

El Acta Unica Europea.

El nuevo Reglamento Marco de los Fondos Estructurales.

LEGISLACION DE LA ASAMBLEA REGIONAL

Ley de Organos Rectores de las Cajas de Ahorros de la Región de Murcia.

Ley de Artesanía de la Región de Murcia.

2 ENERO
ABRIL
1989

EDITORIAL

El Programa de Desarrollo Regional de Murcia 1989-1992.

La economía murciana en 1988.

DOSSIER

Situación y perspectivas del Gasto Público en España.
José Borrell Fontelles.

El enfoque integrado en la aplicación de los Fondos Estructurales de la Comunidad Europea: Las Operaciones Integradas de Desarrollo.
Jordi Rosell y Lourdes Villadomíu

Murcia en la Europa de las Regiones.
M^o del Mar Iniesta, Carmen Egea y Loreto Salas

Una aproximación a las características socioeconómicas de la población murciana. Principales transformaciones en el período 1970-1986.
M^o Dolores Ródenas

DOCUMENTACION COMUNITARIA

Reglamento de Coordinación.
Reglamento FEDER.
Reglamento FSE.
Reglamento FEOGA-O.

LEGISLACION DE LA ASAMBLEA REGIONAL

Ley de Régimen Local de la Región de Murcia

3 MAYO
AGOSTO
1989

DOSSIER

La política regional comunitaria de los próximos años.
Eneko Landáburu

El moderno sistema de incentivos económicos regionales: experiencia y futuro.
Emilio Mata

Medio ambiente, turismo y Fondos Estructurales.
José A. Zaragoza Rameau

Política regional europea y descentralización. Reflexiones sobre el País Vasco.
Luis Atienza Serna

La evolución de la economía murciana 1940-1988.
Jorge Cortina y Francisco Artés

Política regional y crecimiento económico en la Región de Murcia.
Andrés Pedreño Muñoz

La política comunitaria de estructuras agrarias. Aplicación en Murcia
Miguel Martín Fernández y Pedro Luis Pérez Blaya

El futuro de los servicios avanzados de telecomunicación en la Región de Murcia.
Juan A. Aroca

DOCUMENTACION COMUNITARIA

Reglamento STAR.
Reglamento VALOREN.
Reglamento RENAVAL.

DOCUMENTACION ECONOMICA

Bibliografía básica de economía murciana.
Jorge Cortina

4 SEPTIEMBRE
DICIEMBRE
1989

DOSSIER

Situación actual y perspectivas de la estadística en la Región de Murcia.
Rafael Olivares

Las estadísticas oficiales autonómicas ante la nueva Ley de la Función Estadística.
José Luis Narvaiza

Departamento de Estadística de la Comunidad de Madrid. Ideas sobre una experiencia.
Carmelo Díaz

La función estadística desde la perspectiva autonómica gallega.
Ignacio Casal

El Sistema Estadístico de la Comunidad Valenciana.
J. Casco

La estadística en la Administración Autonómica de las Islas Baleares
Juan Guinard Ferrer

La estadística en la Comunidad de Canarias.
E. Wood

La estadística como sistemática de trabajo industrializado.
J. de D. García Martínez

Fuentes estadísticas para el estudio de la familia en España. Consideraciones Metodológicas.
Pedro Sánchez Vera

El uso del suelo y la producción agraria en la Región de Murcia, 1890-1935. Una valoración crítica de las estadísticas.
José Miguel Martínez Carrión

LEGISLACION DEL ESTADO

Ley de la Función Estadística Pública.

LEG. ASAMBLEA REGIONAL

Ley de Ferias de la Región de Murcia.

SUMARIOS DE NUMEROS PUBLICADOS

5

ENERO
JUNIO
1990

DOSSIER

La práctica del análisis de la coyuntura: algunas consideraciones generales.
Federico Prades Sierra

El análisis de la coyuntura en la Región de Murcia.
Loreto Salas Hernández

El seguimiento de la coyuntura económica en Cataluña
Antonio Salamero

La coyuntura económica en la Comunidad Autónoma del País Vasco.
Jesús Rodríguez Feo

El análisis de coyuntura en la Comunidad Valenciana.
Aurelio Martínez Estévez e Inmaculada Rodríguez Piñero

La coyuntura regional en Asturias.
Tomás García

El análisis de la coyuntura en Navarra.
Alfonso Tellechea

El análisis de la coyuntura en Castilla-León.
Mauricio Beltrán

Análisis de coyuntura económica: la experiencia andaluza.
Gaspar Llanes

El análisis coyuntural, las fuentes estadísticas y su tratamiento.
Carmen Alcalde

El análisis coyuntural para la Gestión Financiera.
Pilar Rodríguez y Antonio Cortina

Bases metodológicas para el análisis de coyuntura del sector de la Construcción
Paloma Taltavull

Sobre el método en el análisis de coyuntura.
Francisco Melis Maynar

LEGISLACION DE LA ASAMBLEA REGIONAL
Ley de Hacienda de la Región de Murcia

DOCUM. COMUNITARIA
Las Agrupaciones Europeas de Interés Económico y las Agrupaciones de Interés Económico.
José Francisco Crespo

6

JULIO
DICIEMBRE
1990

EDITORIAL

La nueva política comunitaria y sus repercusiones en la economía murciana.

DOSSIER

Perspectivas del turismo español en el decenio de los 90.
Rafael Estévez Secall

Determinantes de la crisis turística actual.
Moisés Hidalgo y Alfonso Denia

Políticas de actuación en el sector turístico.
Andrés Pedreño

Política del desarrollo tecnológico y económico en el sector agroalimentario de la Región de Murcia.
Francisco Artés y Jorge Cortina

Estructura económica de la industria agroalimentaria de Murcia.
Javier Sanz Cañada

La industria agroalimentaria murciana durante los siglos XIX y XX.
M^a Teresa Pérez Picazo, J. Miguel Martínez Carrión e Inmaculada López

El cambio técnico de la gricultura murciana durante el siglo XIX.
José Miguel Martínez Carrión

LEGISLACION DE LA ASAMBLEA REGIONAL
Ley de Carreteras de la Región de Murcia.

LEGISLACION DEL ESTADO
Ley del Fondo de Compensación Interterritorial (F.C.I.).

DOCUMENTACION COMUNITARIA
Iniciativa ENVIREG.
Iniciativa STRIDE.

7

ENERO
DICIEMBRE
1991

EDITORIAL

La economía murciana en la primera mitad de 1991.

DOSSIER

Evolución de las inversiones públicas en la Región de Murcia (1986-1994).
Ramón A. García Mengual

Financiación de las Comunidades Autónomas. Especial referencia a la Región de Murcia.
Ramón A. García Mengual, Prudencio J. Riquelme Perea y M^a del Mar Iniesta Andreu

Fuerza de trabajo y producción en la economía murciana.
Antonio García Sánchez y Manuel Tovar Arce

Mercado de la vivienda en Murcia
Pedro Saura García y Constantino Martínez Gallur

Crisis y auge del sector industrial murciano en la década de los 80.
Juan Patricio Castro y Prudencio J. Riquelme Perea

Estudio sobre los bares y cafeterías en el casco urbano de Murcia.
José Luis Munuera Alemán y otros

Medidas de desigualdad de renta: Evolución de los desequilibrios regionales.
Matilde Lafuente Lechuga y Antonio Sánchez Martínez

Cohesión económica y unificación monetaria en la C.E.
José García Solanes

La industria en Cartagena.
Ignacio Segado Segado y M^a del Mar Vázquez Méndez

8

ENERO
DICIEMBRE
1992

EDITORIAL

Política regional en la Región de Murcia. 1988-1991
José León León

DOSSIER

El paquete Delors II y la futura reforma de las acciones estructurales de la Comunidad.
Rafael de Bustamante Tello

Situación Económico-financiera de la empresa privada en la Región de Murcia.
Domingo García, Bernardino Benito y Justo J. Vela

Los grupos de empresas en la Región de Murcia: estructura organizativa, tamaño y sectores.
Ramón Sabater, Antonio Aragón, Josefa Ruiz y J. Francisco Martínez

Caracterización sobre los niveles de informatización en las empresas murcianas.
José L. Munuera y Salvador Ruiz

Las disparidades económico-sociales a nivel regional.
José León León

DOCUMENTACION COMUNITARIA
Iniciativa PRISMA.
Iniciativa TELEMATICA.
Iniciativa RETEX.

SUMARIOS DE NUMEROS PUBLICADOS

9

ENERO
DICIEMBRE
1993

EDITORIAL

La nueva etapa de los fondos estructurales 1994-1999: Antecedentes, razones para la reforma y contenido básico de la misma.

M^a Loreto Salas Hernández

DOSSIER

Incidencia económico-ambiental de las emisiones de CO₂, desde una perspectiva regional.

Victoriano Sierra Ludwig

Análisis de desequilibrios y estrangulamientos del mercado de trabajo en la Región de Murcia durante 1992. Una prospectiva sobre la demanda de empleo en 1996.

Ginés Vidal Antón

Significación de las viviendas de segunda residencia en la Región de Murcia, inicio de los años noventa.

José M^a Serrano Martínez

El flujo origen-destino de los viajes vacacionales de los españoles y su efecto en la Región de Murcia.

Esteban Egea Fernández

Un estudio de la distribución de salarios en la Región de Murcia.

Martilde Lafuente Lechuga y Antonio Sánchez Martínez

DOCUMENTACION COMUNITARIA

Reglamento IFOP
Reglamento Marco
Reglamento de Coordinación
Reglamento FEDER
Reglamento F.S.E.
Reglamento FEOGA-O

10

ENERO
DICIEMBRE
1994

EDITORIAL

La economía murciana en 1993 y primera mitad de 1994.

M^a Dolores Ródenas Abad

DOSSIER

Análisis de la aplicación de la gestión de la calidad en las empresas de transformación metálica de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.

Alejandro Gallego Rodríguez y Angel Rafael Martínez Lorente

Caracterización del comerciante minorista en la Región de Murcia.

Francisco J. Sarabia y Miguel Hernández

Integración de Murcia con el resto de Comunidades Autónomas del Estado Español. Un análisis basado en la correlación de precios.

Juan Cristóbal Campoy Martínez

La discriminación salarial de la mujer en la Región de Murcia: Un estudio empírico.

Pedro Jesús Hernández Martínez

Incidencia de la informática en la organización del trabajo de las Oficinas Estadísticas.

Rafael Olivares López

Análisis de resultados de las Cuentas de las Administraciones Públicas de la Región de Murcia, 1988-1990.

Vicenta García Pérez y Antonio Sánchez Martínez

Hacia un cambio de modelo locacional, demográfico y socioeconómico en un municipio del Área Metropolitana de Murcia: Molina de Segura.

José M^a Serrano

El Comité de las Regiones y la participación regional en el proceso de toma de decisiones a nivel europeo.

Rafael de Bustamante Tello

NORMAS PARA LA PRESENTACION DE ORIGINALES

Los originales dirigidos a **Cuadernos de Economía Murciana** deberán ajustarse a las siguientes normas:

- 1** Los artículos no deberán exceder de los 30 folios (DIN-A4), incluidos gráficos, figuras y tablas.
- 2** Los textos, por duplicado, deberán ir mecanografiados en una sola cara, a doble espacio, con amplios márgenes. Las distintas partes del artículo estarán bien diferenciadas, numeradas y con encabezamiento.
- 3** El artículo deberá ir precedido de un sumario de no más de 250 palabras.
- 4** Las referencias profesionales y académicas del autor/es y, en su caso, la información sobre el origen y patrocinadores de la investigación sobre la que se basa el artículo deberán aparecer a pie de página, por el orden citado, y en la primera página del artículo.
- 5** Las notas complementarias del texto aparecerán a pie de página numeradas consecutivamente.
- 6** Las tablas y figuras deberán llevar un título y su respectiva fuente y estar numeradas consecutivamente con claras indicaciones del lugar donde han de ir colocadas.
- 7** Los originales reproducibles deberán presentarse en papel vegetal y enviados en pliegos separados, protegiéndolos de cualquier deterioro.
- 8** Los planos y gráficos, en general, deberán ajustarse a las dimensiones de la caja de la revista (formato DIN-A4), admitiendo la posibilidad de encartes en razón de su escala.
- 9** Las referencias bibliográficas deberán ir al final del artículo. Las referencias estarán dispuestas alfabéticamente por el apellido del autor, seguido del año de publicación. Cuando se citen las obras de un mismo autor pertenecientes a un mismo año, éste será seguido por una letra (a, b, c, etc.), por ejemplo: 1990 a, 1990 b, desde la más antigua a la más recientemente publicada; después del año seguirá el título de la obra, la ciudad de publicación y la editorial.
- 10** Los originales deberán ir acompañados de las señas y número de teléfono de sus autores.

BOLETIN DE SUSCRIPCION

Rellene este boletín y cumplimente la forma de pago.

- suscripción anual
 ejemplares sueltos nº _____

Forma de pago:

Precios: Ejemplar suelto, 1.000 Pts.

Suscripción anual (2 números), 1.500 Pts.

- Transferencia a la cuenta de la Consejería de Fomento y Trabajo.
nº 3110.043.000001-9 de CajaMurcia por el importe indicado y envío del boletín de suscripción, junto con el resguardo de la transferencia.

Nombre/Organismo _____
Dirección _____
Código Postal _____ Ciudad _____
Provincia/Comunidad Autónoma _____
Fecha _____ Firma _____

Enviar a: Dirección General de Economía y Planificación
C/ Alejandro Seiquer, 11-2º-30001 MURCIA. Telfs. (968) 362050/362051. Fax 362052



REVISTA
SEMESTRAL
DE ECONOMIA
REGIONAL



Región de Murcia
Consejería de Fomento
y Trabajo



Región de Murcia
Consejería de Fomento
y Trabajo