

Cuadernos de Economía Murciana



ENERO-DICIEMBRE 1995

11

Revista Semestral de Economía Regional

DIRECTOR
Luis Martínez de Salas Garrigues

CONSEJO DE REDACCION
Juan F. Carrión González
Juan J. Beltrán Valcárcel
José Frutos Moreno
Rafael Olivares López

SECRETARIA DE REDACCION
Loreto Salas Hernández

EDITA
© Consejería de
Economía y Hacienda
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
CompoRápido

FOTOCOMPOSICION
Miguel Angel Gimeno Arróniz

IMPRIME
Imprenta Regional

Printed in Spain
Impreso en España

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

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



S U M A R I O

DOSSIER

- 3** El Comercio rural en la Región de Murcia. Caracterización comercial de la Comarca del Noroeste.
Joaquín Gris Martínez
- 13** Los retos de la empresa familiar.
Angel Martínez
- 21** Las empresas murcianas ante la Tecnología de la Información.
J. A. López, M. F. Madrid, y R. Sabater
- 31** Consideraciones sobre el Sistema Urbano y la Organización del Territorio regional de Murcia en la última década del siglo XX.
José M^o Serrano Martínez y José Salvador Fuentes Zorita
- 49** Evolución de la fecundidad y la nupcialidad en la Región de Murcia, a través del Censo de Población y del Movimiento Natural de la Población.
Marisa Ballesta Gómez
- 73** Análisis sobre resultados del comercio exterior de mercancías de la Región de Murcia, 1988-1994.
Matilde Lafuente Lechuga y Antonio Sánchez Martínez
- 97** Estudio comparativo de las Leyes Autonómicas en materia estadística.
Vicenta García Pérez y Andrés Galera Gutiérrez
- 121** La Región de Murcia en la convergencia científica y tecnológica española.
Alfonso Bravo Juega
- 135** El Ministerio de Comercio e Industria: Planes de apoyo para Pymes.
Ron Downing
- 145** Gestión innovadora: Ayudando a las Pymes.
Allan Bennet

El comercio rural en la Región de Murcia.

Caracterización comercial de la Comarca del Noroeste



Joaquín Gris Martínez

1. INTRODUCCION

El día 6 de octubre de 1994 tuvo lugar en Bruselas una reunión del grupo de trabajo sobre el comercio en el medio rural. La Unidad de Comercio y Distribución se mostró interesada en conocer la situación del comercio rural desde que, en septiembre de 1993, se dirigiera a la Comisión una pregunta escrita sobre la decadencia del comercio y centros de servicios en las zonas rurales, poniendo de relieve los inconvenientes que dicha situación genera en el desarrollo local y perjuicios ocasionados a la población de mayor edad y la que depende del transporte público.

La Comunidad Autónoma de la Región de Murcia fue invitada a participar junto con representantes alemanes, franceses, escoceses y daneses a formar parte de un reducido grupo de trabajo cuyo objetivo fundamental sería intercambiar ideas prácticas sobre la realidad del comercio rural y exponer sus necesidades, a fin de recabar la atención de la Comisión de las Comunidades Europeas y Parlamento Europeo, así como diseñar posibles acciones piloto.

Este trabajo tiene por finalidad presentar, sucinamente, una panorámica general del comercio en el ámbito de la comarca del Noroeste de la Región de Murcia, a través del análisis de las características del comercio rural, sus dificultades, su singularidad desde la perspectiva de la tipología del establecimiento, propuestas dirigidas a mejorar las condiciones de competitividad de cara al futuro y medios de finan-

ciación aportados por la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.

2. EL COMERCIO EN EL AMBITO RURAL

El concepto de lo rural se encuentra unido a la actividad agraria, a núcleos o entidades de población de proporciones reducidas, con un determinado grado de economía doméstica de autoconsumo y con una proporción apreciable de rentas no monetarias, con viviendas unifamiliares amplias dadas las necesidades agrícolas. Además, desde un punto de vista económico, cabe resaltar el menor nivel de renta monetaria que tiene el asalariado agrícola e incluso el pequeño propietario, si se les compara con el trabajador urbano, lo cual es importante tener en cuenta, al ser la renta o nivel de ingresos la variable explicativa fundamental del consumo.

Un supuesto modelo de economía rural tradicional se mueve en un determinado entorno socio cultural que tendría como aspectos singulares, los siguientes: primero, autonomía cultural de lo rural frente a lo urbano; segundo, relaciones y corrientes de información débiles entre el emisor urbano y el receptor rural; tercero, equilibrio de fuerzas entre los valores culturales rurales y urbanos en caso de colisión entre ambos; cuarto, dificultad de acceso de las personas del ámbito rural a la ciudad en su vida cotidiana; y, por último, un grado suficiente de economía basada en el autoconsumo y reemplazo de medios de producción.

En estos momentos no se cumple ninguna de estas condiciones en la mayor parte del ámbito rural. La cultura rural ya no es autónoma frente a la urbana, dado el largo proceso de aculturización del campo, sobre todo en sus generaciones más jóvenes, aun cuando no emigren a la ciudad. Hoy en día, la información es urbana en su totalidad siendo su flujo muy fluido; la televisión y las vías de transporte urbanizan el campo.

El declive del autoconsumo se debe a las siguientes razones:

a) Mayor grado de monetarización de la sociedad rural.

b) Mayor acercamiento de la distribución comercial al mundo rural con la consiguiente ampliación del abanico de posibilidades de consumo.

c) Menor incentivo para producir bienes de autoconsumo al comparar los precios del mercado de esos mismos bienes u otros similares con los esfuerzos que exige su producción, tanto en términos de costes monetarios, como en tiempo de dedicación, comodidad, higiene, etc.

d) Mayor nivel de renta de los habitantes del campo, con el consiguiente efecto en la demanda de bienes y servicios.

e) Mayor cantidad de tiempo dedicado al ocio, de acuerdo con patrones importados del ámbito urbano.

f) Entrada en el campo de mecanismos de seguridad social y otros semejantes que permiten afrontar el futuro con menos incertidumbre.

3. DIFICULTADES DE LA FUNCION COMERCIAL EN EL MEDIO RURAL

El hábitat rural adolece de unas limitaciones estructurales que dificultan el desarrollo del equipamiento comercial moderno. Además del menor nivel de renta, cabe señalar el hecho de que la población residente del espacio rural suele estar diseminada, lo cual explica las dificultades de implantación y desarrollo de determinados servicios comerciales debido, principalmente, a las reducidas dimensiones del mercado de distribución en dicho ámbito.

Ello se manifiesta, por ejemplo, en la carencia de centros comerciales y de distribución en general, con la consiguiente debilidad en la oferta y las desventajas que se derivan de un menor grado de competencia, posibilidad de acceso a rebajas, ofertas u otras formas de venta que inciden a la baja en los precios de compra. Esto permite afirmar que los mercados rurales se encuentran más cautivos o bajo situación de oligopolio zonal, que los urbanos.

En el ámbito rural, donde se localizan entidades de población inferiores a los 10.000 habitantes, las compras se realizan en comercios tradicionales, dotados de un surtido más limitado y a precios algo más caros que los situados en el ámbito urbano. La implantación de nuevos establecimientos comerciales dotados y estructurados de una forma más moderna permite acortar, poco a poco, estas deficiencias existentes que tienen particular influencia en los grupos o secciones de compra de productos alimenticios, vestido y calzado.

En la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia existen, hoy en día, 480 entidades de población inferior a los 10.000 habitantes que integran, en el

censo de 1991, al 45 por 100 de la población regional (1.059.612 habitantes de derecho). Esto ilustra, en buena medida, la importante función comercial que todavía desarrollan en el disperso ámbito rural el comercio tradicional independiente, a pesar de los problemas que plantea en cuanto a fijación de precios y poca variedad de productos.

En la comarca del Noroeste cabe identificar un total de 53 entidades de población que integran, en 1991, a una población de derecho de 62.640 habitantes. Exceptuando las de Caravaca de la Cruz, Cehégín y Bullas, los 50 restantes se sitúan por debajo de los 10.000 habitantes, con la particularidad de que sólo dos más (Archivel y Benizar) superan ligeramente los 1.000 habitantes. Esto representa un grado de dispersión de la población considerable, del 42 por 100, entre 50 entidades de población (véase cuadro 1).

4. ¿UN MODELO DE CONSUMO EN ZONAS RURALES?

El consumo rural se encuentra condicionado por tres variables explicativas básicas: el nivel de renta de la población residente, el grado de cautividad del mercado en el que opera cada área rural lo que determina, a su vez, la oferta a la que tiene acceso y el conjunto de características propias del espacio territorial al que pertenece.

El proceso de homogeneización en los hábitos de consumo se produce con la expansión de los medios de comunicación, sobre todo la televisión. La publicidad crea a los consumidores de zonas rurales la necesidad de adoptar como propios otros estilos de vida y patrones de conducta de claro contenido consumista. La generalización del uso del au-

tomóvil y el aumento de los desplazamientos a la ciudad, la vuelta a los lugares de origen de población activa que emigró para trabajar en las ciudades, con sus nuevas costumbres y una presión social constante para animar el consumo. Estos factores introducen importantes elementos de cambio y transformación social en el medio rural, hasta el punto de poder hoy afirmar que el, menor o mayor, grado de instalación en el consumo no es algo que dependa de que el espacio territorial sea urbano o rural, sino del nivel adquisitivo de la población rural.

Las encuestas reflejan menores niveles de gasto en los hogares rurales que en los urbanos, y aún menor en los agrarios que en los no agrarios, sean éstos rurales o urbanos, pero no lo es menos que la relación gastos e ingresos es mayor en las zonas rurales, deduciéndose que los hogares rurales gastan menos sólo porque tienen un menor nivel de ingresos.

5. CARACTERIZACIÓN COMERCIAL DE LA COMARCA DEL NOROESTE

5.1. El comercio a principios de los ochenta

El comercio situado en la comarca del Noroeste se caracteriza, según el censo comercial de 1982, por su enorme especialización en el sector de alimentación y bebidas (50,64 por 100), teniendo las demás actividades una menor presencia: textil, confección y calzado (14,83 por 100), equipamiento para el hogar y muebles (10,21 por 100), droguería, perfumería y farmacias (6,23 por 100), comercio mixto al por menor (3,65 por 100), vehículos y accesorios (2,04 por 100) y otros comercios minoristas (12,36 por 100) (véase cuadro 2).

La personalidad jurídica que adopta el estableci-

CUADRO 1
POBLACION DE DERECHO POR ENTIDADES DE POBLACION

Entidades de población	Población de derecho	Entidades de población	Población de derecho
BULLAS	9.186	CEHEGIN	11.551
Carrascalejo (El)	9	Agua Salada	134
Casa Don Pedro	2	Burete	12
Copa (La)	810	Campillo de los Jiménez	250
Prado (El)	2	Campillo y Suertes	68
TOTAL: 5	10.009	Canara	538
CALASPARRA	8.279	Cañada de Canara	177
Esparragal	6	Carrasquilla	200
Hondonera	46	Chaparral	238
Río Moratalla	13	Escobar	2
Río Quípar	30	Gilico	15
Valentín	371	Ribazo	14
TOTAL: 6	8.745	Valentín	415
CARAVACA DE LA CRUZ	15.777	TOTAL: 13	13.614
Almudena (La)	398	MORATALLA	5.958
Archivel	1.251	Arenal	105
Barranda	942	Bejar	132
Benablón	234	Benamor	12
Caneja	225	Benizar	1.014
Encarnación (La)	362	Cañada de la Cruz	297
Hornico (El)	40	Cobatillas	60
Huerta	241	Inazares	78
Moral (El)	173	Río Segura	38
Moralejo (El) y Junquera	176	Roble	75
Navares	419	Rogativa	17
Pinilla	285	San Bartolomé	807
Prados (Los)	153	San Juan	383
Royos (Los)	196	TOTAL: 13	8.976
Singla	424		
TOTAL: 16	21.296		

TOTAL ENTIDADES DE POBLACION: 53 – TOTAL HABITANTES: 62.640

miento comercial es la licencia personal cuyo propietario es una persona física (en un 98,17 por 100 de los casos), mientras que las figuras societarias son escasísimas (sociedad anónima, 1,18 por 100; sociedad limitada, 0,43 por 100 y cooperativa 0,21 por 100).

Los comercios son gestionados de forma independiente por el propietario (94,42 por 100), mientras que los que están adscritos a fórmulas asociativas apenas representan el 6 por 100 restante (fran-

quicia, 3,53 por 100; cadena voluntaria, 1,07 por 100; cadena sucursalista, 0,64 por 100; cooperativa 0,21 por 100; y agrupación de compras 0,10 por 100).

El sistema de venta preferente es el tradicional con mostrador (en el 98,81 por 100 de los casos), teniendo mucha menor importancia formas más avanzadas de venta (autoservicio con mostrador, 0,96 por 100; y, autoservicio, 0,32 por 100). La prestación de servicios complementarios al cliente es escasa (reparto domiciliario, 10,11 por 100 de los casos).

La superficie de venta en su aplastante mayoría de los casos no supera los 40 m² (con el 73,10 por 100), mientras que los que tienen entre 40 a 59 m² suponen un 8,60 por 100; los de 60 a 119 un 11,39 por 100; en tanto que los que tienen más de 120 m² representan el 5,37 por 100 restante.

Las cajas registradoras sólo se encuentran disponibles en el 12,57 por 100 de los establecimientos comerciales, no disponiendo de las mismas la gran mayoría (87,41 por 100).

La mayoría de los comercios cuentan con un único empleado que coincidirá, lógicamente, con el propietario titular del negocio, mientras que un 30,89 por 100 señala contar con dos empleados; con tres un 10,01 por 100; siendo a partir de entonces muy poco relevante el número de establecimientos que ocupan a más de 3 empleados (2,03 por 100).

El empleo asalariado fijo en los comercios apenas se encuentra en el 8,18 por 100 de los casos.

5.2. El comercio en la década de los noventa

Los datos referidos al comercio de la comarca del Noroeste van a estar referidos al estudio dirigido por el profesor José Luis Munuera Alemán (1993) sobre el comercio y el comprador murciano. Debe hacerse notar que los mismos han sido obtenidos a partir de una encuesta, no a partir de un censo comercial.

Lo primero que cabe señalar es una pérdida de peso específico del comercio de alimentación y bebidas que, en 1993, representa el 42,80 por 100 de los establecimientos comerciales, frente a otras actividades que aumentan en importancia como los dedicados a la venta de prendas de vestir y calzado que ahora representan el 25,00 por 100 del total, ar-

tículos para el hogar (14,30 por 100), droguería, perfumería y aseo personal (17,9 por 100) o artículos de regalo (17,9 por 100).

La antigüedad mínima de los comercios se sitúa, por término medio, en los casi 15 años.

El régimen de tenencia del local es en su mayor parte propiedad del titular del negocio (71,40 por 100), frente a un 28,60 por 100 de alquiler.

La superficie de venta es por término medio de 63,39 m² frente a una media nacional del comercio rural de 47 m².

El empleo generado por los comercios es de 1,75 trabajadores por comercio.

La forma jurídica del negocio en su totalidad es la persona física titular del negocio. Presenta los valores más altos en cuanto a propiedad efectiva del negocio, en términos comparativos, respecto al resto de la Región de Murcia.

Los clientes diarios en promedio sería de casi 32, con una venta media diaria de 74.400 pesetas por comercio. Presenta las menores ventas medias por cliente a nivel regional.

Entre las variables competitivas señaladas destacan la fijación a los artículos de precios económicos (índice de 0,96), calidad de los productos vendidos (0,86), trato amable y de confianza (0,54), servicios ofrecidos al cliente (0,46) y ambiente interior agradable. Por contra, no dan importancia a las promociones de venta, la publicidad, organización y presentación del producto, etc.

En cuanto a los principales problemas percibi-

dos del comercio, destacar que la inexistencia de una ley de comercio no se considera como un gran problema; minusvaloran la falta de formación del sector como un problema real; el bajo asociacionismo tampoco es problema para la comarca; la dificultad para obtener recursos para modernizar el establecimiento se contempla con menor intensidad, resultado lógico habida cuenta de la escasa predisposición de los mismos en invertir en la mejora del comercio. Como conclusión del análisis global de los problemas percibidos por el comercio, el estudio afirma que la comarca del Noroeste es una zona con menos problemas percibidos por los comerciantes. Esto se explica por la existencia de un mercado cautivo, no atractivo para las grandes superficies, sin gran competencia. Cosa distinta sería reflexionar sobre el grado de satisfacción de los consumidores.

En cuanto al asociacionismo, destaca del estudio el exacerbado individualismo de la comarca del Noroeste, donde ningún comercio entrevistado se encuentra asociado a ninguna de las fórmulas consideradas (agrupación de compras, cadena voluntaria, cooperativa, franquicia y cadena integrada). Las razones básicas de no pertenencia a ninguna fórmula asociativa son dos: primera, preferir actuar individualmente (64,30 por 100); y, segunda, no conocer a ninguna de éstas (17,90 por 100).

Pensando en el futuro, este aspecto es el que, hoy por hoy, podría resultar más preocupante para el comercio detallista de la comarca del Noroeste, en la medida en que la mejora de las vías de comunicación y la libertad de horarios comerciales a partir del 2001, harán que dicho mercado pierda su condición de cautividad. De ahí que resulte de vital importancia para el comercio independiente estudiar posibles alternativas para situarse en un entorno asociativo, al objeto de modernizar su estructura co-

mercial y mejorar su posicionamiento en el mercado de la distribución detallista.

6. PROPUESTA PARA MODERNIZAR EL COMERCIO RURAL

Partiendo de la idea de que el comercio instalado en la comarca del Noroeste de la Región de Murcia podría tener la consideración de comercio rural, al menos, en todos aquellos hábitats inferiores a los 10.000 habitantes, siguiendo el mismo criterio que el adoptado por la Dirección General de Comercio Interior (1991) en un estudio sobre el comercio rural en España, a continuación se plantean un conjunto de medidas destinadas a modernizar su estructura comercial y mejorar su posicionamiento en el mercado regional.

Con independencia de que el desarrollo del espacio rural dependa de su articulación territorial en un espacio atractivo, de la conservación de los recursos naturales y del paisaje, creación de una actividad económica diversificada y de que su población adquiera un nivel satisfactorio de capacitación, el objetivo de estas medidas es mejorar el entorno competitivo del comercio rural situado de forma aislada en pequeños núcleos de población inferiores a los 10.000 habitantes, alejados espacialmente de los centros logísticos de distribución, con una pirámide de edad envejecida y escaso poder adquisitivo de los consumidores.

A tal fin, se propone la adopción de las siguientes medidas:

1. Subvencionar a grupos de acción local o agentes colectivos públicos o privados que actúen dentro del ámbito rural -la tipología de los beneficiarios

podría coincidir con las categorías previstas en la iniciativa LEADER II- el apoyo técnico para lograr el desarrollo del equipamiento comercial básico y asistencia técnica en las fases previas a la inversión de un determinado proyecto de apertura, remodelación, reforma en autoservicio o adhesión a fórmulas comerciales asociativas.

2. Ayudas a proyectos de grupos locales y agentes colectivos para la comercialización de nuevos productos y servicios, así como la elaboración y desarrollo de programas de animación del punto de venta.

3. Ayudas al desplazamiento de comerciantes y sus empleados para asistir a cursos de formación en técnicas empresariales y comerciales.

4. Ayudas para poner en práctica cursos de formación comercial a distancia mediante la utilización de diversos soportes (radiofónicos, visuales, material didáctico, tutoría con posibilidad de consulta telefónica o directa, etc.).

5. Ayudas para lograr que las empresas comerciales detallistas situadas en el medio rural se adhieran a fórmulas asociativas o de agrupamiento. El objetivo de estas medidas va en la dirección de conseguir para las empresas de distribución comercial detallista un dimensionamiento óptimo a través de su adhesión a fórmulas asociativas, ya sea en su relación con proveedores, realización de campañas de promoción conjunta de imagen corporativa o articulación de estructuras logísticas. Se proponen las siguientes:

5.1. Subvencionar campañas informativas organizadas por asociaciones de comerciantes, cámaras de comercio o autoridades locales que pretendan sensibilizar a los comerciantes detallistas en favor de la

cooperación de los comerciantes para la integración en fórmulas asociativas como grupo de compra, cadena voluntaria o franquicia.

5.2. Subvencionar a la empresa comercial detallista asociada para la ejecución de planes estratégicos que tengan por objeto la adaptación del establecimiento comercial a la cooperación. Cabría la posibilidad de que estas subvenciones estuvieran abiertas a la contratación de expertos independientes que contribuyan a analizar las repercusiones de los cambios que experimentaría el agrupamiento en su entorno de influencia comercial, así como el dimensionamiento apropiado y contar con el necesario equipamiento tecnológico.

5.3. Subvencionar programas formativos a la empresa comercial detallista asociada para que entienda cómo funciona el sistema cooperativo interempresarial en su conjunto, poniendo un especial énfasis en identificar con claridad los factores básicos de la competitividad comercial.

5.4. Bonificación de intereses relacionados con préstamos concedidos por organismos financieros a la empresa comercial detallista asociada que pretenda ejecutar el plan estratégico empresarial diseñado para su integración en un entorno cooperativo.

5.5. Ayudas para desarrollar actuaciones viables de integración vertical entre empresas productivas y comerciales, e incluso de integración horizontal entre empresas del sector de la distribución. Serán objeto de ayuda los estudios de viabilidad, la contratación de centros proveedores de servicios en aspectos de comercialización, la formación de trabajadores en las técnicas y tecnologías de comunicación de datos y otras que puedan contribuir a la creación de centros logísticos de distribución.

7. FINANCIACION

La Comunidad Autónoma de la Región de Murcia puede colaborar en mejorar las condiciones de competitividad del comercio de la comarca del Noroeste, con independencia de que éste sea independiente o asociado, a través de la concesión de las ayudas siguientes:

1. Ayudas a los pequeños y medianos comercios a que modernicen sus instalaciones, mejoren el equipamiento comercial, realicen actividades de promoción del punto de venta o reorienten su actividad hacia fórmulas asociativas, a fin de que mejoren su competitividad o amplíen su cuota de mercado. **Programa de ayudas para inversiones en establecimientos comerciales.** Instituto de Fomento de la Región de Murcia.

2. Proyectos de modernización cuya inversión aprobada sea significativa en relación con el activo material neto de la empresa, no superior a 75 millones de pesetas y siempre que supongan un incremento sensible de la productividad, impliquen la adquisición de maquinaria tecnológicamente avanzada o efectúen inversiones que mejoren la competitividad de la empresa. En este apartado podrán ser incluidos los traslados. **Programa de incentivos a la inversión de las PYMES.** Instituto de Fomento de la Región de Murcia.

3. Ayudas a pequeñas empresas cuya plantilla no sea superior a 10 trabajadores, que realicen inversiones inferiores a 15 millones de pesetas en activos fijos empresariales o que pretendan reconvertir créditos bancarios o de proveedores pendientes hasta un valor máximo de 12 millones de pesetas. **Programa de ayudas para pequeñas empresas.** Instituto de Fomento de la Región de Murcia.

4. Potenciar y promocionar la creación de nuevas empresas de pequeña y mediana dimensión, cuyos promotores no disponen de las suficientes garantías o recursos financieros para acometer su instalación inicial. **Programa de creación de nuevas empresas.** Instituto de Fomento de la Región de Murcia.

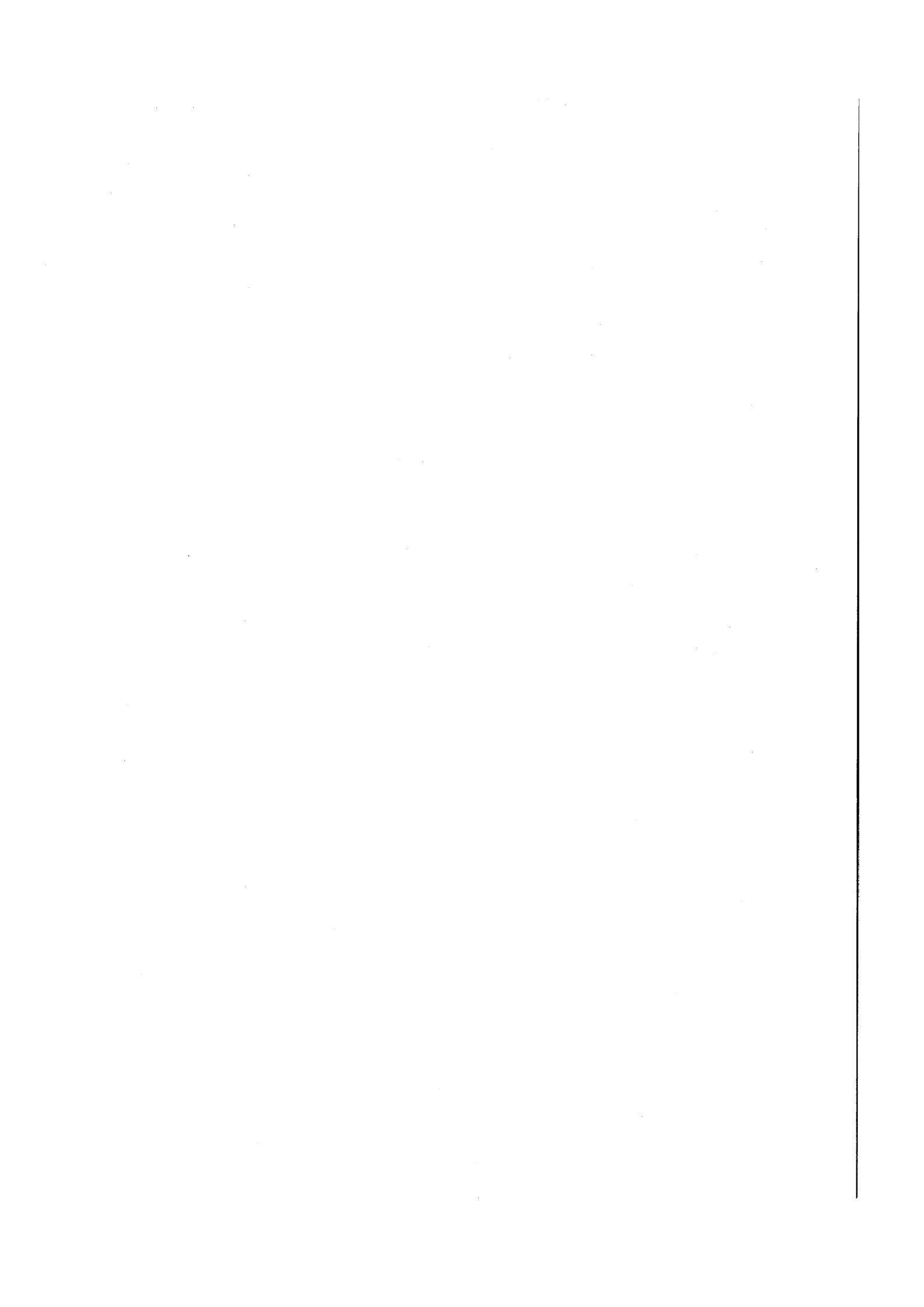
5. Ayudas para financiar el coste total o parcial, dentro del programa de formación de trabajadores en activo, de acciones formativas dirigidas a capacitar técnica y profesionalmente a empresarios y empleados de pequeñas y medianas empresas de la región, con menos de 50 trabajadores, que operen en el sector del comercio minorista, con el fin de mejorar su capacidad competitiva, en aras de lograr la reforma de las estructuras comerciales. **Programas de formación profesional ocupacional de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.**

6. Ayudas a las empresas comerciales para realizar catálogos de comercialización de productos, formación comercial de propietarios y empleados del pequeño comercio y para introducir mejoras de establecimientos comerciales minoristas en centros comerciales tradicionales de cascos urbanos; ayudas a entidades sin ánimo de lucro de carácter comercial, para la organización de ferias comerciales incluidas en el calendario anual de ferias de la Región de Murcia y acciones de promoción de la actividad comercial.

Joaquín Gris Martínez, es técnico de la Dirección General de Comercio, Consumo y Artesanía

BIBLIOGRAFIA

- BARCO ROYO, Emilio (1993): "Consumo rural y consumo de "lo rural", la nostalgia del olor a manzanas frescas". **Distribución y Consumo**. Nº 8. Febrero-Marzo 1993. Págs. 30-33.
- GRIS MARTINEZ, Joaquín y CASTAÑO COLLADO, Rosario (1994): "Geografía comercial de España. Región de Murcia". **Distribución y Consumo**. Nº 16. Junio-Julio 1994. Págs. 100-112.
- MARTINEZ, José María (1993): "Consumo rural/consumo urbano ¿dónde están las diferencias? **Distribución y Consumo**. Nº 8. Febrero-Marzo 1993. Págs. 10-19.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO (1991): **El comercio rural en España**. Madrid.
- MUNUERA ALEMAN, Jose Luis (1993): **Estudio general sobre el comercio y el comprador en la Región de Murcia**. Sin publicar.
- RODRIGUEZ FRAGUAS, Jose Antonio (1993): "El desarrollo rural alternativa real... o cortina de humo". **Distribución y Consumo**. Nº 8. Febrero-Marzo 1993. Págs. 34-41.





Los retos de la empresa familiar

Angel Martínez Martínez

Para la definición de empresa familiar no existe un criterio único al que atenerse a la hora de delimitar con claridad qué es lo que se entiende por este tipo de sociedades. Según los estatutos del Instituto de Empresa Familiar, son **“aquellas empresas en las que la mayoría o una participación importante del capital social está concentrado en pocas personas físicas o jurídicas y siempre que, en cualquiera de ambos casos, los accionistas participen en los órganos de control y gobierno de la entidad, cualquiera que sea el sector económico al que pertenezcan”**. Más directa, aunque igualmente amplia, es la definición ofrecida por el profesor Alden G. Iank, para quien una empresa familiar es aquella **“cuyo consejo está controlado por un grupo de familias y/o que éste tiene una influencia decisiva en la dirección estratégica de la firma, y especialmente en el nombramiento del consejero delegado”**.

En cualquier caso, hay un conjunto de rasgos que están presentes en la mayor parte de las empresas familiares. Por un lado, en una empresa familiar la mayoría de la propiedad, o incluso su totalidad, pertenece a un grupo de socios o partícipes unidos por vínculos familiares, y en algunos casos a través de más de una generación. Es decir, los miembros de una familia poseen el control legal de la propiedad, sus intereses influyen de manera decisiva en la toma de decisiones y en la forma de dirigir la empresa como gestores de ésta. Asimismo, el tamaño de la sociedad no condiciona su calificación de empresa

familiar, ya que existen empresas familiares realmente grandes, tanto como una multinacional.

En España, la empresa familiar tiene una estructura más bien estática, con la primera generación de gestores en el cargo en el 61% de las ocasiones, según revela una encuesta realizada por 3y en colaboración con la London Business School. En el 24% de las veces la segunda generación controla la gestión, en el 9% la tercera, **en el 6% la cuarta**, y no se encontraron representantes de la quinta generación en ninguna de ellas.

De los resultados se desprende que, pese al deseo mayoritario de mantener su independencia, la falta de planificación y la improvisación son las características más notables de su gerencia, que se resiste a abandonar sus puestos y mira con ciertas reticencias a sus sucesores en la gestión. Existe un interés mayoritario en mantener el carácter familiar de la firma y su independencia, tendencia que se muestra evidente en los gestores de segunda generación en adelante.

A la hora de concretar la importancia y peso específico de la empresa familiar en la economía de la Región de Murcia, encontramos que, al igual que no existe una definición exacta de empresa familiar, tampoco existen estadísticas completamente fiables que nos digan cual es exactamente su importancia dentro de la economía. Pero da igual, los resultados son tan claros y evidentes que no necesitamos acudir a censos, ni siquiera a encuestas prospectivas, para

darnos cuenta de su importancia dentro de nuestro tejido productivo. Existen algunos datos a nivel nacional, que estiman que existe más de millón y medio de empresas familiares, que dan empleo al 86% de la población ocupada y que facturan el 70% del total de la cifra de negocios.

Para la Región de Murcia los datos deben de ser muy parecidos, pero si cabe algo más abultados (en términos relativos, claro). Aunque ya hemos dicho que la condición de familiar no está directamente relacionada con el tamaño de la empresa, ya que existen algunas realmente grandes, sí que podríamos buscar una relación entre la condición de no familiar y dicho tamaño, ya que éstas, por lógica, no pueden ser muy pequeñas. De esta forma, con ayuda de los datos de la Seguridad Social, sobre número de empresas por tamaños y número de empleados, disponibles a fecha 31 de diciembre de 1995, podemos acotar con escaso margen de error cuál es la importancia de ambos grupos.

En la Región existen en esta fecha unas 29.699 empresas con trabajadores asalariados, que dan empleo a 203.119 personas. De éstas sólo 28 son de más de 500 trabajadores y 171 tienen entre 100 y 500 trabajadores. Entre ambos grupos dan empleo a un 33% de los asalariados en el régimen general (un 16,5% cada grupo), pero si tenemos en cuenta que existen otras más de cien mil personas ocupadas, entre autónomos y régimen especial agrario, tenemos que el porcentaje de empleo que mueven estas empresas de más de 100 trabajadores es inferior al 20% del empleo total. La empresa no familiar debe vivir dentro de este 20% del empleo total. La empresa no familiar debe vivir dentro de este 20%, aunque no lo ocupa todo, ni mucho menos, porque dentro de estos tramos de tamaño se mueven buena parte de nuestras industrias manufactureras tra-

dicionales, pertenecientes a los sectores conservero y alimenticio en general, mueblista, de calzado etc, propiedad en su mayoría de familias murcianas conocidas por todos. No debe quedar, pues, un porcentaje muy superior al 10% para la empresa no familiar. Para más señas, dentro de este 10 a 15% no familiar, tenemos que encuadrar al sector público, que lo ocupa casi todo, por lo que lo estrictamente empresarial, es caso todo familiar.

En esta Región, con un paro en torno al 25% de la población activa, según la EPA, es importante que conozcamos que en 1995 ha crecido en número de empresas un 4,4% (1.867), y el empleo asalariado en un 6,7% (8.469). Este empleo se ha incrementado principalmente en los tramos extremos de tamaños, es decir, en las empresas de más de 500 trabajadores y en las de menos de 5. El empleo autónomo, sin embargo, ha aumentado solamente un 0,8%. Por empresas, los sectores de industria (+1.557 empresas con 6.488 empleos), hacen evidente que sólo la creación de nuevas empresas y una mayor competitividad de las existentes pueden crear empleo. Es necesario, por ello, impulsar y propiciar las vocaciones empresariales y la modernización empresarial a través de apoyos efectivos a las empresas (Anexo 1).

Es evidente que la actividad empresarial necesita del apoyo de la Administración en la realización de las infraestructuras y de los equipamientos empresariales e I+D, eliminando el exceso de burocracia, el exceso de normativas y, singularmente, en la creación de empresas. Para fomentar las vocaciones empresariales, el apoyo a las empresas ha de contar con cinco puntos básicos: **Formación, Información y Acceso a los Mercados, Promoción, Financiación y Fiscalidad, y Relaciones Laborales.**

Las principales amenazas y problemas que padece la empresa familiar, coinciden con las propias de cualquier tipo de empresa, impuestas normalmente por el entorno económico e institucional, a la vez que sienten otro tipo de problemas que inciden de forma especial en ellas, y el más destacado es la **fiscalidad**. Las empresas familiares españolas soportan una presión fiscal de las más elevadas con respecto a los demás países industrializados. Según los expertos, nuestro sistema tributario está suponiendo una fuerte amenaza para la supervivencia y continuidad de estos patrimonios, debido al coste fiscal de la transmisión de los mismos o al mantenimiento de estas propiedades en el Cuadro siguiente, publicado en este mes de Febrero por la revista Actualidad Económica, se pueden apreciar las notables diferencias negativas para la empresa familiar española en su fiscalidad, con relación a sus homólogas de Europa y América.

a) Sucesiones

El problema de la sucesión es, hoy día, una de las principales preocupaciones del empresario español, y más concretamente sus consecuencias fiscales. La tarifa del impuesto pasa de un 7,65% para las primeras 1.193.000 pesetas de base liquidable, hasta un 34% a partir de 119.250.000 pesetas. La cuo-

ta tributaria puede incrementarse en función del patrimonio que ya tiene el adquirente y del parentesco del mismo, por lo que es fácil ver que se puede quedar una parte muy importante de la empresa en el proceso, lo cual la llevará casi ineludiblemente a la descapitalización y hasta la desaparición.

España es el único país que grava las donaciones a tipos superiores que las sucesiones *mortis causa*. Además, también es el único que aplica un tipo máximo marginal a las donaciones realizadas entre padres e hijos, pudiendo llegar a ocurrir que el tipo llegue a situarse en el 41% en los casos en que el heredero tenga un patrimonio significativo. El coste fiscal de la sucesión llega a ser tan elevado que en ocasiones plantea la dificultad e incluso la imposibilidad de su pago, al estar los valores materializados en activos productivos y no contar con liquidez.

b) Doble imposición

Otro problema añadido es la doble imposición de los dividendos, debido a los impuestos que gravan la renta personal y la societaria: el Impuesto de Sociedades grava los beneficios de las empresas, y el IRPF vuelve a someter a tributación a estos beneficios.

CUADRO 1
TIPOS IMPOSITIVOS MAXIMOS EN EUROPA Y EE.UU. PORCENTAJES

	Alemania	Bélgica	España	EE.UU.	Francia	Holanda	Italia	Portugal	R. Unido
Sucesiones y Donaciones	35,0	30,0	40,8	35,5	28,6	27,0	27	25	40
Patrimonio	1,0	0,0	2,5	0,0	1,5	0,8	0	0	0
Sociedades Patrimoniales*	45,0	40,1	56,0	31,0	33,3	40,0	36	40	33
Plusvalías, venta acciones	26,5	16,5	56,0	28,0	16,0	20,0	25	10	40

* En España, Portugal y EE.UU. se recogen los tipos máximos correspondientes al Impuesto sobre la Renta que debería satisfacer el socio.

FUENTE: Instituto de Empresa Familiar.

c) Patrimonio e IAE

Otras figuras impositivas que pueden resultar muy gravosas, cuando teóricamente no tendrían que serlo, son el Impuesto sobre el Patrimonio y el de Actividades Económicas. La principal finalidad del Impuesto sobre el Patrimonio, que nació fruto de los Acuerdos de la Moncloa, fue la de generar información fiscal para el control de las rentas y los patrimonios, cuestión que se ha visto mermada debido a la propia configuración del tributo y su cesión a las Comunidades Autónomas. Los tipos impositivos españoles son de los más altos, alcanzando el 2,50%, mientras que en países como Francia cuentan con un tipo máximo del 1,50%, y en Alemania el 0,50%.

El IAE, heredero de la antigua Licencia Fiscal, nació con carácter censal, pero ahora no tiene otro sentido que el de contribuir a las maltrechas arcas municipales y autonómicas.

No todos los problemas son fiscales. Existen algunos otros derivados del **modelo organizativo** interno de este tipo de empresas, pero como de él también se derivan ciertas ventajas o fortalezas -como la mayor flexibilidad y capacidad de adaptación a los cambios, el mayor nivel de compromiso, etc- no creo que, en general, este sea un factor que pese sobre el funcionamiento de las empresas familiares.

De los datos antes mencionados emergen algunas cuestiones sobre las que habría que actuar de forma decidida con políticas públicas, pero también desde todas aquellas instancias que tienen influencia y credibilidad en los medios empresariales. En primer lugar, la **edad de la empresa familiar**. Por término medio, las empresas familiares no alcanzan más de quince años, es decir, mueren prematuramente. Es verdad que las hay centenarias, pero el dato

está ahí, y no parece adecuado dar por buena esa esperanza de vida y hablar de muerte natural, sobre todo, teniendo en cuenta que la esperanza de vida de los españoles de las más altas del mundo, y que las empresas familiares son las que van más ligadas al ciclo de vida natural de las personas. Hay que poner remedio a eso, y sin dilación, entre otras razones porque, como demuestra también el estudio, la productividad de las empresas -de todas- está muy vinculada a su edad: cuanto más duran, mayor productividad alcanzan. Por ejemplo: en empresas de alta intensidad de capital, el valor añadido por empleado pasa de 3,85 en las empresas de menos de tres años, a 6,08 en las de más de diez años; en empresas de baja intensidad de capital, la variación es menor pero también sustancial.

No se observan diferencias en el coste de los recursos financieros entre empresas familiares y no familiares, pero sí que se observan por tamaños; sin embargo, un estudio reciente (Ocaña, Salas y Vallés) señala que no depende tanto del tamaño como de la edad -la historia-, lo que permite acceder a un menor coste de los recursos financieros. Y es de sentido común, puesto que la edad, es decir, la presencia continuada en los mercados y en los sectores, es lo que genera la confianza, y sin confianza no hay creación de riqueza. Por consiguiente, es fundamental remover todos los obstáculos que impidan que las empresas cumplan años para que nuestro sistema productivo alcance la madurez que necesitamos. En este sentido y nuevamente, eliminar el impuesto de sucesiones y modificar la legislación concursal que afecta a las suspensiones de pagos y quiebras supondría un gran avance.

La singularidad de la empresa familiar debería llevar a la Administración a considerarla exenta de tributación la concentración de capital (en la tercera o

cuarta generación, el capital de una empresa familiar puede estar tan dividido que imposibilite o dificulte una buena gestión y la propia capitalización, dados los intereses divergentes de sus propietarios), a fin de facilitar una nueva realidad.

Por otro lado; es probable que tanto la **insuficiencia comercial** como la menor presencia de empresas familiares en sectores de alta **intensidad de capital**, no sean ajenas a una dificultad para generar y atraer los fondos necesarios con los que financiar las nuevas inversiones y que se ven dificultadas por la posible atomización societaria.

Además, en este sentido los incentivos fiscales a la inversión -tangible a intangible- como las desgravaciones a la inversión, las amortizaciones flexibles, la exención efectiva de los patrimonios familiares podían dar un nuevo impulso y viabilidad a las empresas, entre otros, deberían articularse no como medidas coyunturales sino como un compromiso de política económica en los próximos años que debería extenderse, hoy más que nunca, al de rebajar de manera continuada -sin retrocesos, sin prisa pero sin pausa- los tipos de interés.

Sobre la **formación de los herederos**, los expertos aconsejan que se programe adecuadamente una formación académica, a ser posible universitaria si el tipo de negocio del que se va a ocupar así lo requiere.

En segundo lugar, que **los hijos completen su formación** durante tres o cinco años en otra compañía antes de incorporarse a la empresa. Se recomiendan que durante este período los hijos que vayan a regentar el negocio trabajen en una empresa más avanzada que la propia, de manera que puedan incorporar luego novedades en su propia empresa.

Es **contraproducente impulsar a los herederos desde el primer momento** a cargos de máxima responsabilidad. Resulta importante su entrenamiento en diversas áreas antes de acceder a cargos de responsabilidad en la gestión de la empresa.

Siguiendo con el problema de la sucesión, hay que decir que Arthur Andersen, que ha creado un centro para el desarrollo de la empresa familiar, de entre todos los obstáculos que habitualmente tienen que sortear las empresas familiares, se señalan los más habituales:

La primera regla para realizar una transición ordenada *es anticiparse a los acontecimientos* elaborando un protocolo familiar en el que se prevean las soluciones a los obstáculos que suelen surgir cuando llegue el momento de la sucesión; como ejemplo, el editor José Manuel Lara elaboró un plan de sucesión que establece, entre otros aspectos, el reparto accionario entre sus cuatro hijos, la división de poderes dentro de la compañía o cómo se va a afrontar la factura fiscal inherente a cualquier proceso de sucesión.

La regla general es que el fundador de la empresa familiar tienda al secretismo y a tener la empresa en la cabeza, pero sin compartir la información ni siquiera con los más allegados. Una buena solución para acabar con el secretismo es la *incorporación a la empresa de directivos y consejeros independientes*, pues con esta acción se enriquece la gestión de la empresa familiar y se facilita la transición generacional, ya que en todo momento hay una persona que conoce la empresa y puede trasladar esa información a quien haya sido designado por el fundador para que el sustituya.

El obsesionarse con el problema fiscal, es uno de

los problemas más delicados a la hora de planificar una sucesión. Sin embargo, la viabilidad futura de la sociedad puede ponerse en entredicho con la creación de estructuras jurídicas muy enrevesadas que, si bien aligeran la factura fiscal, complican tanto la gestión empresarial que al final se convierte en una compañía ingobernable; ello aconsejaría transmitir el patrimonio por partes y no de una sola vez, ya que la tarifa del impuesto es progresiva y cuanto mayor es la cantidad que se hereda, más se paga. Otra recomendación es realizar la donación cuanto antes, ya que cuanto mayor sea el valor del patrimonio transmitido, más impuestos habrá que pagar. Por último, en algunas ocasiones es una buena solución acudir a la creación de una compañía holding que actúe como tenedora de las acciones.

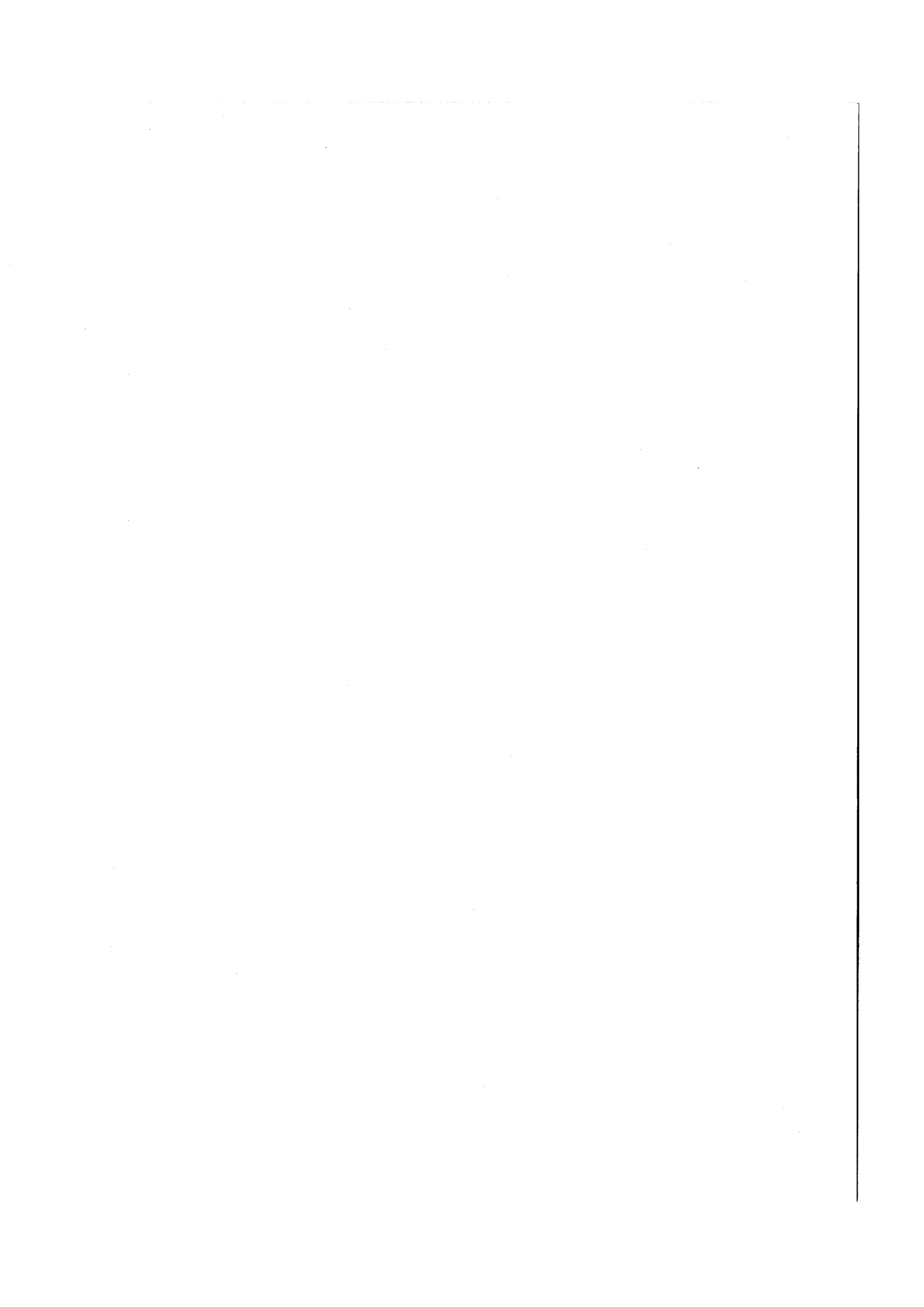
Una buena solución para asegurar la continuidad, es que *la retirada del fundador de la empresa no sea brusca*, sino que una vez que ha abandonado sus puestos ejecutivos siga ligado a la empresa en calidad de asesor o incluso permanezca en el consejo de administración.

En conclusión, la empresa familiar es absolutamente mayoritaria en nuestra Región y principal motor para la creación de empleo, pero precisa, como hemos dicho, eliminar esas excesivas cargas y dificultades para impulsar su desarrollo y su transmisión a los herederos, eliminando las cargas fiscales y la doble tributación.

Angel Martínez Martínez, es Presidente de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Murcia.

CUADRO 2
TRABAJADORES Y EMPRESAS POR ACTIVIDAD ECONOMICA A 31 DE DICIEMBRE DE 1995. MURCIA

Actividad	1 Trabaj.		2-5 Trabaj.		6-50 Trabaj.		51-100 Trab.		101-500 Trab.		Más de 500		Empresas		Trabajadores		Autón.	Total
	Empr.	Trab.	Empr.	Trab.	Empr.	Trab.	Empr.	Trab.	Empr.	Trab.	Empr.	Trab.	Empr.	Trab.	Empr.	Trab.		
Agricultura	71	1.141	55	173	20	282	2	136	1	128	0	0	149	0,50	790	0	2.296	3.086
Industria	2.141	2.141	2.106	6.440	1.551	22.681	86	5.691	51	11.414	7	6.431	5.942	20,01	54.798	27	7.577	62.375
Energía y Agua	48	48	35	97	24	359	4	306	4	613	2	1.220	117	1,97	2.643	5	41	2.684
Extr. min. energ., ind. quim.	282	282	327	997	277	3.883	17	1.135	8	1.271	0	0	911	15,33	7.568	14	819	8.387
Ind. Transf. metal, mec. prec.	553	553	553	1.642	331	4.683	10	624	4	881	1	2.060	1.429	24,05	10.443	19	1.686	12.129
Industrias manufactureras	1.258	1.258	1.214	3.704	919	13.756	55	3.626	35	8.649	4	3.151	3.485	5,865	34.144	62	5.031	39.175
Construcción	1.374	1.374	1.432	4.336	890	11.204	32	2.182	8	1.077	0	0	3.736	12,58	20.173	10	7.335	27.508
Servicios	9.815	9.815	6.813	19.649	2.947	38.678	158	11.013	111	21.400	28	26.803	19.872	66,91	127.358	63	43.443	170.801
Com., hotel, reparac.	5.646	5.646	4.072	11.672	1.637	20.362	63	4.476	46	7.644	3	2.503	11.467	5,770	52.303	41	28.856	81.157
Transp. y telecomunic.	708	708	599	1.786	295	3.844	12	803	1	402	2	1.782	1.617	8,14	9.325	7	5.046	14.371
Inst. financ. y de Seguro	1.230	1.230	887	2.528	328	4.170	13	948	12	2.728	3	2.460	2.473	12,44	14.064	11	3.038	17.102
Admón. Pública, Educación	2.231	2.231	1.255	3.663	687	10.302	70	4.786	52	10.626	20	2.058	4.315	21,71	51.666	41	6.505	58.171
TOTAL	13.401	13.401	10.406	30.598	5.408	72.845	278	19.022	171	34.019	35	33.234	29.699	203,119	203.119	61.853	964.972	
Incremento 1994/1995	1.173	1.173	504	1.442	173	2.145	14	721	-2	-1.178	7	4.166	1.861	8.469	8.469	510	8.979	





Las empresas murcianas ante la tecnología de la información

J.A. López Yepes, M.F. Madrid Garre y R. Sabater Sánchez

Tradicionalmente la información ha sido considerada como un recurso escaso para la empresa; sin embargo, en la actualidad se argumenta con frecuencia que vivimos en la era de la información dada la gran cantidad de datos -tanto de origen interno como externo- que inundan las organizaciones.

En nuestra opinión, esta afirmación es incorrecta ya que para obtener información de los datos es preciso que éstos sean debidamente procesados y elaborados, de tal forma que produzcan una reacción en la persona que los recibe. Así, pues, si estamos en la era de la información no es a causa de que las organizaciones posean un mayor volumen de datos, sino a causa del desarrollo experimentado por las tecnologías que permiten la transformación de éstos en información.

La revolución tecnológica actual, y más concretamente la producida por las tecnologías de la información (en adelante TI), tiene su origen en el fuerte desarrollo experimentado por la microelectrónica, unido a la aplicación de nuevos lenguajes informáticos. Este desarrollo ha elevado hasta límites insospechados la capacidad de tratamiento de información y, a la vez, ha permitido una reducción en los costes de su gestión y en el volumen de inversión en equipos. De otra parte, las telecomunicaciones, mediante la utilización de nuevos materiales y con el apoyo de la microelectrónica y la informática, han dado lugar a nuevas aplicaciones de las TI cuya potencialidad abarca no sólo a las diferentes áreas funcionales de la empresa sino también a la forma de

concebir la empresa y la propia actividad empresarial.

Pero, ¿qué entendemos por tecnologías de la información?. De entre las múltiples y variadas acepciones de TI recogidas en la literatura técnica y económica, quizá sea la definición de Mansfield (1984) la que encuentra un mayor número de adeptos, entre los cuales nos incluimos. Para este autor, la TI está formada por el conjunto de desarrollos tecnológicos relacionados con la elaboración, transmisión, manipulación y presentación de datos, que en base al microprocesador se aplican a las áreas de comunicación, cálculo y control. Atendiendo a esta definición se puede decir que, en términos generales, la TI incluye tecnología de ordenadores, telecomunicaciones y automática.

Estas tecnologías han tenido un fuerte impacto económico-empresarial y social que podemos constatar con sólo mirar a nuestro alrededor. Centrándonos en el ámbito empresarial, se observa que la aplicación de las TI va más allá de la simple agilización de tareas administrativas. Las TI tienen un campo de aplicación que se extiende a las diferentes áreas funcionales de la empresa siendo capaz de provocar cambios en los productos y procesos productivos, en la estructura de costes, en el proceso de toma de decisiones, en la consideración del factor humano, en la estructura de poder de las organizaciones, en la productividad de los factores, etc.. Además, su influencia no acaba en el ámbito interno de la empresa sino que trasciende a las relaciones de ésta

con el entorno. En este sentido, Porter y Millar (1986), advierten que las TI están cambiando la forma de competir de las empresas ya que son capaces de modificar la estructura de un sector industrial, crear nuevas ventajas competitivas y generar la aparición de nuevos negocios.

Con este artículo se pretende proporcionar una visión de la situación actual y efectos de la TI en la empresa murciana (1), concretamente en lo que concierne a su impacto sobre la función de administración (management) y sobre la configuración empresarial.

La administración de una organización se puede definir como el "proceso de planificar, organizar, dirigir y de aplicar los demás recursos de ella para alcanzar las metas establecidas" (Stoner y Wankel, 1989). Todas y cada una de las actividades que componen este proceso requiere directa o indirectamente el uso de información, de ahí el gran potencial que representan las TI en la administración de organizaciones, en general, y de empresas, en particular.

Aunque la totalidad de la organización participa, de una forma u otra, en la función de administración, ésta es responsabilidad directa de la dirección, de ahí que hayamos centrado nuestra atención en esta figura. Al analizar la formación específica de las personas que ejercen la dirección conviene señalar el

bajo grado de profesionalización existente en las empresas murcianas, puesto que en el 53,45% de los casos son exclusivamente propietarios, en el 12,3% profesionales y en el 34,3% se da una combinación de ambas personalidades. Este bajo grado de profesionalización puede influir negativamente en la implantación de TI como más tarde veremos, dada la necesidad de formación en gestión tecnológica y la realidad de una mayor aversión al riesgo, por parte de propietarios, cuando se trata de introducir innovaciones.

Con objeto de conocer en qué se basan las decisiones de inversión en TI, se ha solicitado a los entrevistados(2) que den una puntuación de 1-3 a los fundamentos que más frecuentemente han utilizado (3=muy utilizado; 2=frecuentemente utilizado; 1=utilizado a veces), y 0 a los que no han utilizado.

La Tabla 1 indica que el argumento más frecuentemente utilizado (134 de las empresas) y con mayor puntuación media (2,95), ha sido invertir en base a las necesidades que han ido surgiendo, con un 56,1% de la puntuación total. A continuación se sitúa la utilización de un plan previamente establecido y revisado que, a pesar de obtener una puntuación media elevada (2,61), sólo es utilizado por 49 de las 163 empresas (30,1%).

El hecho de que la mayor parte de las empresas realicen las inversiones en TI sin un plan previo, va a

TABLA 1
FUNDAMENTOS DE LAS DECISIONES DE INVERSION EN TI

LAS DECISIONES DE INVERSION EN TI SE BASAN EN	Puntuación *	% s/punt. total	N.º empresas	Puntuac. media
Necesidades que han ido surgiendo.	395	56,1	134	2,95
Un plan previamente establecido.	128	18,2	49	2,61
Criterio de especialistas o asesores externos.	90	12,8	37	2,43
Sugerencias hechas por usuarios de TI.	63	8,9	27	2,34
Comportamiento de la competencia.	28	4	12	2,34

TABLA 2
EXISTENCIA DE UN PLAN DE INVERSION DE TI/TIPO DE DIRECCION

LAS DECISIONES DE INVERSION EN TI ¿SE BASAN EN UN PLAN?	Propietarios	Profesional y mixto	Total filas
SI	13	34	47
NO	74	41	115
Total columnas	87	75	162

influir negativamente en los beneficios a obtener de estas inversiones, los cuales se verán reducidos, o incluso anulados, por problemas de incompatibilidad, ineficiencia provocada por la aparición de islas de automatización, disfunciones, etc..

Se ha podido comprobar que la escasa planificación de TI está relacionada con el bajo grado de profesionalización en los puestos directivos, así lo muestra la tabla de contingencias (Tabla 2) a la que hemos aplicado el test χ^2 ($\chi^2=16,499$, g.l.=1, n.s.=0,05%). El valor de χ^2 obtenido indica que la frecuencia en el uso de un plan de TI varía sustancialmente de un tipo de dirección a otro; esto es, los propietarios están asociados con la no existencia del plan, y la dirección mixta con la existencia del plan. La razón de esta asociación parece estar en la falta de una formación específica sobre gestión de TI por parte de la dirección no profesionalizada.

Entre las aplicaciones de TI utilizadas para ayudar a la dirección en la toma de decisiones Tabla 3, destacan, en primer lugar, las bases de datos (69,8%), en segundo lugar las hojas de cálculo (53,4%) y, en tercero, los paquetes estadísticos (40,1%). Estos valores ponen de manifiesto la escasa difusión de aplicaciones específicas para la dirección tales como sistemas ejecutivos o sistemas de apoyo a la toma de decisiones (modelos de simulación y optimización) que, en numerosas ocasiones, resultaron ser desconocidos por los directivos, a pesar de la gran capacidad que han demostrado para agilizar y me-

jorar la eficiencia en la toma de decisiones, en general, y para la toma de decisiones poco estructuradas, en particular, característica ésta que reúnen la mayor parte de decisiones a adoptar por la alta dirección.

No obstante, aunque estas aplicaciones (bases de datos, hojas de cálculo, paquetes estadísticos) no son las más adecuadas para el apoyo a la dirección, proporcionan un importante soporte reduciendo el número de decisiones rutinarias a adoptar (Tabla 4)

TABLA 3
APLICACIONES DE TI PARA LA TOMA DE DECISIONES

APLICACIONES DE TI	%
Base de datos	69,8
Hoja de cálculo	53,1
Paquete estadístico	40,1
Modelos de simulación	11,1
Modelos de optimización	11,7
Sistemas ejecutivos	7,4
Sistemas expertos	8,6
Otros	10,5

TABLA 4
EFECTO SOBRE EL NUMERO DE DECISIONES RUTINARIAS

	¿Ha reducido la TI el número de decisiones rutinarias de la dirección?		
	SI	NO	TOTAL
Porcentaje	64,4	35,6	100

y facilitando la toma de decisiones a la dirección (Tabla 5).

En cuanto a quién toma las decisiones referidas a TI, la Tabla 6 muestra que, en la mayoría de las empresas (41,7%), estas decisiones son adoptadas exclusivamente por la dirección, y en un 27% de los casos por el departamento de administración general. Este hecho, así como el importante papel que se asigna a la dirección en las decisiones sobre TI (Tabla 7), se deriva del elevado grado de centralización existente en la mayoría de las empresas analizadas que se refleja en la Tabla 8 y que muestra una proporción muy elevada de empresas en las que la centralización es máxima(3) (41,9%).

En relación a la actitud mayoritaria de los directivos ante la TI (Tabla 9), el 81,5% de los encuestados manifiestan que es de aceptación; si bien, muchos de ellos declaran que esta actitud no es fruto de la iniciativa personal, sino que, dada la amplia difusión

de esta tecnología, es la única actitud posible para no quedar relegados respecto a la competencia.

Como consecuencia de esta aceptación forzada, se observa un bajo uso de la TI por parte de la dirección; sirva como ejemplo que sólo el 42,9% de los directivos tiene ordenador en su despacho, no considerándolo necesario el resto.

Las relaciones entre TI y estructura organizativa son bidireccionales, pues, si bien es cierto que la TI puede influir en la elección del tipo de estructura más adecuado, también lo es que esta última puede condicionar el desarrollo y resultados derivados de dicha tecnología.

Como se desprende de la Tabla 10, el tipo de estructura predominante en la muestra es el lineal o jerárquico, el cual se da en el 54% de los casos. A continuación le sigue el tipo funcional con un 41,75% de los casos y ya muy distantes el resto de modalidades. A nuestro juicio, este tipo de estructuras caracterizadas por su rigidez, no es el más adecuado para competir en un entorno tan complejo, inestable y competitivo como el actual que exige, ante todo, flexibilidad por parte de las empresas. De igual forma, esta rigidez representa un gran obstáculo para desarrollar el potencial de la TI ya que una de sus principales capacidades es la de facilitar la comuni-

TABLA 5
¿FACILITA LA TOMA DE DECISIONES?

	¿Ha facilitado la TI la toma de decisiones?		TOTAL
	SI	NO	
Porcentaje	85,1	14,9	100

TABLA 6
DECISORES EN MATERIA DE TI

¿QUIEN ADOPTA LAS DECISIONES REFERIDAS A TI?	Porcentaje
El departamento informático o de SI	12,3
El departamento de administración general	27,0
Un comité formado por miembros de diferentes departamentos	19,0
Dirección	41,7
TOTAL	100,0

cación y coordinación en organizaciones flexibles o altamente descentralizadas.

TABLA 7
PAPEL DE LA DIRECCION EN LAS DECISIONES
SOBRE TI

PAPEL DE LA DIRECCION	Porcentaje
Fundamental	29,5
Importante	54,0
Poco importante	10,4
Insignificante	6,1
TOTAL	100,0

TABLA 8
NIVEL DE CENTRALIZACION DE LAS EMPRESAS

NIVEL DE CENTRALIZACION	%
1	41,9
2	29,4
3	13,8
4	15,0
TOTAL	100,0

TABLA 9
ACTITUD DE LOS DIRECTIVOS ANTE LA TI

ACTITUD DE LOS DIRECTIVOS	Porcentaje
Rechazo	1,9
Indiferencia	2,5
Aceptación	81,5
Entusiasmo	14,2
TOTAL	100,0

TABLA 11
EFECTOS DE LA TI SOBRE EL NUMERO DE MANDOS INTERMEDIOS

DEPARTAMENTOS	NUMERO DE MANDOS INTERMEDIOS		
	Disminuye %	No varía %	Aumenta %
Aprovisionamiento	-	95,0	5,0
Producción	0,8	88,1	11,1
Comercialización	2,1	87,0	10,9
Admón. y Finanzas	5,1	88,2	6,7
Sistemas información	-	77,8	22,2

TABLA 10
TIPO DE ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

TIPO DE ESTRUCTURA	%
Lineal o jerárquica	54,0
Funcional	41,7
Divisional	3,1
Matricial	0,6
Mixto	0,6
TOTAL	100,0

Uno de los indicadores de la importancia que se concede a la información en el seno de la organización, es la existencia de un órgano que lleve a cabo su gestión y se responsabilice de ella. En el caso de las empresas analizadas, nos encontramos con que sólo 9 de ellas (5,5%) poseen un responsable directo o departamento de sistemas de información, en el resto de las empresas, esta función es asumida por miembros de otros departamentos junto a otras actividades. Este dato parece indicar que en las empresas de la muestra aún existen ciertas reticencias para considerar la información como un factor de importancia vital para asegurar la competitividad empresarial y por tanto los esfuerzos por mejorar su gestión (fundamentalmente basados en el uso de aplicaciones adecuadas de TI) siguen siendo escasos.

Siguiendo con el estudio de los efectos de la TI sobre el diseño organizacional, se ha analizado el impacto derivado de la implantación de esta tecno-

logía en los niveles jerárquicos y distribución del poder. Para ello, se ha tenido en cuenta la variación en el número de mandos intermedios (Tabla 11) y en el grado de centralización (Tabla 12).

TABLA 12

EFECTO DE LA TI SOBRE LA TOMA DE DECISIONES

NIVEL DE CENTRALIZACION (3)	%
Más centralizada	27,6
Igual	45,5
Menos centralizada	26,9
TOTAL	100,0

La TI posibilita la reducción de niveles jerárquicos ya que puede realizar las funciones de filtro informativo y de enlace de subordinados con supervisores. Estas funciones han sido asumidas tradicionalmente por los mandos intermedios, por lo que éstos podrían ver reducido su papel en la organización, dando lugar a la aparición de estructuras más planas. Además, la TI permite a los directivos, a través de los sistemas de información orientados a la administración, acceder a la información necesaria en cada momento sin necesidad de recurrir a los mandos intermedios. En este sentido, Reix (1990) señala que la reducción de niveles jerárquicos está motivada por el doble efecto sustitución que produce la TI sobre las formas de coordinación. Por un lado, la TI permi-

te desarrollar sistemas de planificación y control más amplios y precisos, lo que permite sustituir, al menos en parte, la supervisión directa por coordinación mediante planes y programas. Por otro lado, la TI mejora las condiciones de comunicación entre los individuos haciendo posible la coordinación por intercambio mutuo de información.

La información obtenida del estudio realizado, muestra que el efecto de la TI sobre los mandos intermedios (Tabla 11) dista mucho de ser el pronosticado. No se observa una reducción de éstos, sino que, por lo general (más del 75% de los casos), no existe variación alguna, y cuando se produce, tiende en mayor medida a un aumento del número de mandos intermedios que a una reducción de los mismos. Las mayores reducciones de mandos intermedios se han producido en el departamento de administración y finanzas, departamento en el que está más difundido el uso de la TI, pero, aún así, el porcentaje de empresas que reducen dicha cifra sigue siendo muy bajo (5,1%) y menor al de empresas en las que aumenta (6,7%). Por tanto, hemos de rechazar la hipótesis ampliamente aceptada de que el uso de TI conlleva un achatamiento de las organizaciones.

Los directivos entrevistados argumentan, en la mayor parte de los casos, que el efecto de la TI sobre los mandos intermedios no ha sido de una re-

TABLA 13

EFECTOS DE LA TI SOBRE EL NUMERO DE TRABAJADORES

DEPARTAMENTOS	NUMERO DE EMPLEADOS		
	Disminuye %	No varía %	Aumenta %
Aprovisionamiento	5,0	90,0	5,0
Producción	7,0	86,0	7,0
Comercialización	4,7	85,0	10,3
Admón. y Finanzas	6,4	86,6	7,0
Sistemas información	-	57,1	42,9

ducción en su número, sino de un cambio en las funciones que desempeña.

Respecto al efecto producido por la TI sobre la toma de decisiones (Tabla 12), no podemos afirmar que acentúe la centralización o la descentralización. La investigación realizada pone de manifiesto que en el 45,5% de los casos la toma de decisiones permanece igual, mientras que en porcentajes muy similares, centraliza (27,65%) o descentraliza (26,9%). Estos datos indican que el efecto de la TI sobre la estructura y toma de decisiones no está predeterminado, sino que va a depender del uso que se haga de ella por parte de los administradores, de acuerdo con sus objetivos y preferencias. Es decir, la TI tiene capacidad tanto para centralizar como para descentralizar una organización.

Uno de los ámbitos en los que se ha pronosticado un mayor impacto de la TI es el de recursos humanos; de ahí, que hayamos analizado el efecto de la TI sobre la plantilla a fin de comprobar la veracidad de uno de los argumentos más frecuentemente utilizados por los detractores de esta tecnología: la TI conduce a una reducción sistemática de empleo.

Como se desprende de la Tabla 13, en todos los departamentos, a excepción del de sistemas de información, al menos el 85% de las empresas han mantenido intacta su plantilla. Esto permite desechar la idea de que las nuevas tecnologías traen consigo una reducción drástica del empleo. Muy al contrario, si comparamos los porcentajes de empresas cuya cifra se ha visto alterada, vemos que, en todos los casos, el porcentaje de empresas que aumentan su plantilla es igual o superior al de las empresas que lo reducen. El efecto sobre el departamento de sistemas de información difiere bastante del resto, y ello es debido a que se trata de departamentos de re-

ciente creación y aún en fase de crecimiento.

Con el fin de profundizar en los efectos de la TI sobre la organización, se ha analizado el impacto sobre el contenido de los puestos de trabajo y rendimiento del personal. Para ello, se ha preguntado a los entrevistados si han variado los requerimientos de cualificación exigidos a los trabajadores desde la implantación de TI (Tabla 14) respondiendo, en la mayoría de los casos (57,5%), que las exigencias de cualificación se han visto aumentadas.

TABLA 14
EFECTOS SOBRE LA CUALIFICACION
DE LOS TRABAJADORES

Se ha producido cambio en la cualificación de los trabajadores	Porcentaje
SI	57,6
NO	42,4
TOTAL	100,0

Esta información contrasta con la obtenida en relación a si las empresas realizan o no actividades de formación y reciclaje (Tabla 15), ya que son muy pocas las empresas que mantienen un programa de formación continua (23,9%), a pesar de la gran transformación tecnológica a la que se ven sometidas. Por el contrario, el 31,3% de las empresas no realizan nunca actividades de formación y el 44,8% sólo las llevan a cabo de forma esporádica.

TABLA 15
REALIZACION DE ACTIVIDADES DE
FORMACION Y RECICLAJE

¿Realiza actividades de formación y reciclaje?	Porcentaje
No, nunca	31,3
Pocas veces	44,8
De forma regular	23,9
TOTAL	100,0

TABLA 16
ACTIVIDADES DE FORMACION REALIZADAS

ACTIVIDADES DE FORMACION	Porcentaje (4)
Relacionadas con características técnicas del producto y/o proceso productivo	65,2
Informática	67,9
Contabilidad	38,4
Administración y finanzas	33,9
Comercialización	33,0
Idiomas	17,0
Otros	8,0

Esto puede ser debido a una falta de concienciación del empresariado murciano que, a pesar de las exigencias impuestas por las nuevas tecnologías, sigue considerando la formación como un coste y no como una inversión.

La inversión realizada en formación (Tabla 16) está destinada fundamentalmente a cursos sobre informática (67,9% de las empresas que realizan algún tipo de actividad formativa) y sobre características técnicas del producto y/o proceso productivo (65,2%). Esto es, las empresas que realizan actividades formativas las dirigen hacia aquellas áreas que han sufrido un mayor cambio tecnológico en los últimos años. No obstante, si tenemos en cuenta que el 100% de las empresas de la muestra hace uso de la TI y lo novedoso de estas tecnologías, la cifra de 67,9% puede interpretarse como baja.

En cuanto a los efectos producidos sobre el rendimiento (Tabla 17) y la flexibilidad y polivalencia de los trabajadores (Tabla 18), observamos que ha sido de incremento en el 91,4% y 72% de las empresas, respectivamente, como consecuencia de la implantación de la TI. Estos elevados porcentajes asociados al escaso esfuerzo realizado en formación, son un indicador del gran potencial de la TI para la automatización de tareas rutinarias.

Por último, se ha analizado la actitud del personal respecto a la TI (Tabla 19). El estudio realizado muestra que la actitud mayoritaria es de aceptación (77,5%), seguido, en igual proporción (9,4%), por una actitud de indiferencia o de entusiasmo. El bajo porcentaje de rechazo (3,7%) se ha podido constatar que viene, en parte, explicado por el hecho de estar camuflado como de aceptación, pues al no ser considerada la opinión del empleado, éste no tiene otra alternativa si desea mantener su puesto de trabajo.

TABLA 17
EFECTO SOBRE EL RENDIMIENTO

Efecto sobre el rendimiento	%
Reducción rendimiento	0,7
Igual rendimiento	7,9
Aumento rendimiento	91,4
TOTAL	100,0

TABLA 18
EFECTO SOBRE EL RENDIMIENTO

¿Ha aumentado la TI la flexibilidad y polivalencia de los trabajadores?	%
SI	72
NO	28
TOTAL	100

TABLA 19
ACTITUD DEL PERSONAL HACIA LA TI

Actitud hacia la TI	Porcentaje
Rechazo	3,7
Indiferencia	9,4
Aceptación	77,5
Entusiasmo	9,4
TOTAL	100,0

La principal conclusión que se deriva de este artículo es que, gran parte del potencial que presentan las TI para mejorar la eficiencia empresarial y de la función de administración, está aún por explotar en el caso de las empresas murcianas, debido a una serie de factores entre los que destacan:

- Gestión inadecuada de las TI.
- Estructuras organizativas excesivamente rígidas y centralizadas
- Escaso esfuerzo inversor en formación de personal por parte de las empresas.
- Falta de entusiasmo de la dirección respecto a estas tecnologías.

Si las empresas murcianas quieren seguir siendo competitivas en un contexto económico como el actual, han de asumir el reto de la innovación tecnológica de forma activa y no dejar que las nuevas tecnologías caigan sobre ellas. Es preciso abordar un rediseño empresarial, tener una mentalidad abierta al cambio y a la innovación, tomar conciencia del valor de los recursos intangibles y fomentar la formación e implicación del personal en la organización.

Por otra parte, este estudio pone de manifiesto que buena parte de los efectos de la TI pronosticados por los especialistas hace una década tales como reducción drástica del empleo, incremento de la centralización o reducción del número de mandos

intermedios no se han producido. Ello es debido a que el impacto de la TI puede ser dirigido y va a depender de los objetivos perseguidos con su uso.

J.A. López Yepes y M.F. Madrid Garre, son Profesores Titulares de Escuela Universitaria, y R. Sabater Sánchez, Profesor Titular de Universidad, todos ellos del Área de Organización de Empresas, del Departamento de Economía de la Empresa.

NOTAS

1. Este estudio se ha elaborado a partir de la información obtenida en el proyecto de investigación La tecnología de la información en la empresa de la Región de Murcia (PSH93/48), proyecto financiado al amparo del Acuerdo Marco Comunidad Autónoma/Universidad de Murcia. El estudio se ha realizado sobre una muestra aleatoria de 163 empresas industriales murcianas con más de 25 empleados y unas ventas superiores a 100 millones de ptas.
2. La información ha sido obtenida a partir de entrevistas con altos directivos basadas en un cuestionario previamente establecido.
3. El nivel de centralización ha sido medido por las siguientes expresiones, que van desde una máxima centralización hasta una máxima descentralización:
 - 1.- La dirección participa en todas las decisiones, incluso las de escasa relevancia y las consideradas rutinarias, debiendo los subordinados consultarle ante cualquier decisión.
 - 2.- Las decisiones las toman conjuntamente dirección y subordinados.
 - 3.- La dirección permite que los subordinados adopten las decisiones relativas a sus funciones.

- 4.- La dirección sólo toma las decisiones relativas a la política general de la empresa.
4. Porcentaje sobre la totalidad de empresas que realizan algún tipo de actividad formativa (112).

BIBLIOGRAFIA

MADRID GARRE, M. F. (1995): Situación actual y potencial estratégico de las tecnologías de la información en las empresas industriales de la Región de Murcia, Tesis Doctoral inédita, Universidad de Murcia.

PORTER, M. E. Y MILLAR, V. E. (1986): "Cómo obtener ventajas competitivas por medio de la información". Harvard-Deusto Business Review, 1er Trimestre.

REIX, R. (1990): "L'impact organisationnel des nouvelles technologies de l'information". Revue Française de Gestion, nº 77, Enero-Febrero.

STONER, J. A. Y WANKEL, C. (1989): Administración, Prentice-Hall, Hispanoamericana, México. 3ª edición.

Consideraciones sobre el sistema urbano y la organización del territorio regional de Murcia en la última década del siglo XX



José María Serrano Martínez y José Salvador Fuentes Zorita

RESUMEN

En los postreros años de este siglo la concentración de la población en municipios urbanos en la Región de Murcia es muy alta. A pesar de las características particulares que presenta su poblamiento, las ciudades aglutinan el equipamiento funcional que sirve a toda la población municipal. Pero, dadas las dimensiones reducidas del marco regional y las importantes modificaciones experimentadas por las infraestructuras de comunicaciones, se han producido alteraciones notables en el sistema urbano regional. Así se acrecienta de forma considerable la centralidad de la capital regional, en torno a la cual se está conformando un "área metropolitana"; eso altera la situación de equilibrio anterior, caminándose hacia una mayor polarización territorial. Por contra los centros subregionales y demás centros comarcales, o bien experimentan ciertos retrocesos, o, en el mejor de los casos sufren estancamientos. Esa tendencia, anunciada ya hace algunos años, se está acelerando. No parece sea fácil contrarrestarla; aunque tal vez fuese conveniente propiciarlo para un mayor equilibrio territorial. Palabras clave: Sistema urbano; polarización territorial; red urbana; Organización territorial.

1. INTRODUCCION

Cada vez las ciudades tienen mayor significación dentro del territorio. El constante incremento de su población, su propia capacidad productiva, la con-

centración de servicios en ellas etc. son aspectos, todos fundamentales, que hacen de los centros urbanos elementos claves dentro del conjunto de las unidades regionales. Al mismo tiempo y merced a este peso específico señalado, las ciudades desempeñan también otra tarea clave en su proyección espacial externa: ejercen una tutela que se extiende sobre su área de influencia cercana. Sobre ella proyectan una acción de diferente intensidad; de tal suerte, que ese ámbito espacial y la población residente en él, basculan de forma permanente hacia dichos centros urbanos.

Dentro del territorio las ciudades alcanzan una jerarquía de acuerdo con su nivel de centralidad. Las interrelaciones existentes entre ellas se organizan mediante una integración sistémica que abarca los centros urbanos de distintos niveles y categorías, siempre en referencia con los tipos de flujos emanados desde los mismos. Ahora bien, cada una de estas unidades sistémicas suele comportarse singularmente como un subsistema abierto, en relación a sus vecinos y otros que le son próximos; configurando sistemas de mayor dimensión, de ámbito multirregional, estatal o supraestatal. Cada vez ello es más patente y sencillo de comprobar, dada la pluralidad y dimensión que alcanzan las relaciones interurbanas en una sociedad como la actual, donde la técnica acorta distancias y reduce tiempos en todo tipo de desplazamientos y comunicaciones.

Las investigaciones acerca de redes y sistemas urbanos, además del valor teórico que pueden encerrar

en sí mismos, son la base para numerosos estudios aplicables para enfocar la organización territorial. Desde los meros estudios de regionalización y comarcalización, a aquellos otros más detallados, que cara al equipamiento funcional, facilitan el conocimiento de las necesidades, carencias y grados de dotación funcional que pueden precisar las entidades de población. De ahí la conveniencia de dedicar a estos asuntos la atención que merecen, teniendo en cuenta que por su propia complejidad propician la acción combinada de tareas interdisciplinares. Aquí no pretendemos llevar a cabo un tratamiento exhaustivo del tema, más bien, según se señala en el título, intentamos exponer ciertas consideraciones y reflexiones sobre ello, dado su interés en sí, junto a la dinámica de cambios que encierra.

2. LAS CIUDADES EN LA REGION DE MURCIA; PESO URBANO DIFERENCIADO Y PECULIAR ARMAZON

De sobra es conocida la dificultad existente a la hora de fijar cuáles son los límites mínimos que debe alcanzar una unidad de poblamiento para ser considerado centro urbano. Comúnmente se emplean varios criterios: volumen de población, estructura de la actividad económica, actividad funcional, etc. Tampoco existe unanimidad acerca de los umbrales mínimos que tales asentamientos deben sobrepasar. Como punto de partida puede emplearse el tamaño global de su población, referido frecuentemente al conjunto de su territorio municipal.

En ese sentido, los datos del último censo de la población (Marzo de 1991) nos indican que la Región de Murcia alcanza una proporción muy elevada de efectivos urbanos; pues el 88,65 % del conjunto de los habitantes de la Región tienen fijada su resi-

dencia en municipios de más de 10.000 h. (cifra considerada habitualmente en España como mínimo, a partir de la cual se califican éstos como centros urbanos). La media regional resulta superior en más de 10 puntos a la española (1). Esa realidad se enfatiza incluso cuando se tiene presente que la población murciana residente en municipios de menos de 6.000 h. apenas significan un modesto 2,93 % (siempre referidos a la población de derecho recogida en el citado censo).

Hay que tener en cuenta que, esa elevada proporción de población urbana, se debe a que la división del territorio regional en municipios contabiliza un escaso número (45 en el momento presente). Tal cifra resulta harto menguada al compararla con la existente en la mayoría de las otras regiones y provincias españolas. Esto da lugar a que la superficie media de los municipios murcianos, sea más de cuatro veces superior a la media española y a que, por tanto, todos los datos de población hayan de ser matizados desde esa perspectiva. Sin duda son razones históricas las que han llevado a ello y durante los últimos decenios, si bien se ha producido la creación de nuevos municipios, ha sido algo sólo ocasional, que apenas ha supuesto reducidas modificaciones en referencia a la estructura municipal tradicional.

Por contra, la tendencia advertida durante las últimas décadas muestra un apreciable incremento de la "tasa de urbanización"; eso es debido, tanto a la propensión habitual y frecuente de corrientes migratorias intra-regionales desde los municipios de menor tamaño demográfico hacia los mayores, propiciada por su propia evolución económica y social; como, en menor medida, a la evolución más viva de crecimiento vegetativo de éstas últimas. Todo parece indicar, por tanto, que esa proporción de pobla-

ción urbana seguirá incrementándose, de manera diferenciada, todavía más durante los años venideros.

De todas maneras, como se apuntó antes, es preciso matizar que una buena parte de los municipios, considerados de acuerdo con el criterio demográfico indicado, no están compuestos por una sola ciudad que reuna a toda la población municipal. En tal sentido, como apuntaba en la nota 1, la situación presente es plural. Junto a casos donde efectivamente el núcleo cabecera concentra a más del 90 % del total de habitantes (casos de Yecla, Jumilla, etc.), en otras situaciones extremas apenas se alcanza el 30 %. La figura 1 muestra su especificación al tiempo que su distribución espacial sobre el conjunto del territorio regional.

Durante los decenios precedentes, en especial años sesenta y setenta se observó una clara tendencia hacia la concentración progresiva de la población municipal en los núcleos cabecera (SERRANO MARTINEZ, J.M^o, 1984); sin embargo desde los inicios de los años ochenta las tendencias espaciales intramunicipales se presentan más complicadas; ya que aparecen frecuentes tendencias de "rururbanización", "periurbanización", "desurbanización", etc. etc. que, en especial en el caso de los municipios de mayores volúmenes demográficos, - muy representativo en el propio municipio capitalino - confirman con rotundidad una situación más compleja, en la cual intervienen múltiples factores de diversa naturaleza, acorde con lo que sucede en otros países de nuestro entorno económico y social.

De todas maneras, debe afirmarse con rotundidad que, en definitiva, en los años presentes no interesa tanto la dimensión poblacional concreta alcanzada por cada municipio; ni siquiera tampoco

su estructura de población activa; por el contrario, debemos fijarnos, antes de nada, en el sistema de funcionamiento orgánico que caracteriza a cada "término municipal". De manera general, la base fundamental de su equipamiento funcional terciario - rasgo definitivo de las ciudades actuales - suele localizarse en el núcleo urbano principal de cada municipio. Desde éstos se genera una pluralidad de flujos que alcanzan a todo el ámbito espacial de los municipios y hace que todos estos giren y se organicen en torno a esos núcleos más equipados, centros vertebradores indiscutibles de los mismos. Las excepciones a este modelo de comportamiento pueden encontrarse; pero no son frecuentes. Salvo situaciones complejas como sucede en áreas urbanas de tipo metropolitano, donde la organización espacial se mueve y orienta por otros derroteros, similares en su estructura, si bien exógenos en cuanto a su polarización espacial; considerado todo ello desde una perspectiva del propio municipio.

Uno de los rasgos destacados del armazón urbano de la Región de Murcia (FUENTES ZORITA, J. S., 1982), además de la acusada jerarquización que caracteriza a sus ciudades, consiste en su peculiar distribución espacial; de tal suerte que, al igual que el conjunto del poblamiento, se articula sobre unos ejes básicos en torno a los cuales se aglutinan la mayoría de los municipios urbanos. Como no podía ser de otra manera, la configuración espacial del mismo está motivada en esencia, por las condiciones naturales y el pasado histórico que intervino, de forma señalada, en su génesis. Una referencia escueta, obliga a referirse al propio Valle del Segura, como alineación principal, junto con el del Guadalentín, tramo secundario. En la confluencia de ambos, hacia el Este, se encuentra la capital regional, en torno a la cual se articula un "Área Metropolitana", en proceso de configuración. También, fuera de esos dos ejes, jalonan-

do la costa se encuentran una serie de municipios urbanos de considerable peso y significación. Además de éstos resulta difícil encontrar otras continuidades, de semejante envergadura, en la morfología general del armazón urbano. Los restantes municipios urbanos, de menor importancia en su volumen demográfico y en la significación de centralidad, siguen igualmente unas pautas lógicas en su localización espacial.

Debe añadirse por fin, que sobre ese transcurso histórico, donde los condicionantes naturales aportaron su correspondiente participación, el paso del tiempo les está imprimiendo dinámicas diferentes; lo cual resulta de sumo interés, dada la posibilidad de intervención que hoy cabe hacer sobre ello, tratando de moldear en uno u otro sentido algunos de sus rasgos; por ejemplo: primando los más débiles y buscando un equilibrio y una mayor armonía global. En epígrafes posteriores se aborda ese asunto como parte central de esta investigación.

3. RASGOS DE LA JERARQUÍA URBANA

Sin duda resulta necesario conocer cuál es el peso real desempeñado por cada municipio para poder después interpretar la estructura y organización del sistema urbano regional. La ordenación jerárquica de los centros urbanos puede realizarse atendiendo a varios criterios. Se ha optado por seguir dos, que entendemos son de gran significación y complementariedad a su vez: el tamaño demográfico y la centralidad. Al primero ya se ha hecho alguna referencia en el epígrafe anterior, por tanto no es necesario volver sobre ello, salvo para establecer la ausencia, o en su caso, la constatación de equivalencia, con el grado de centralidad que cada uno representa. En cuanto al segundo, parece oportuno precisar ciertos aspectos:

a) La centralidad de una ciudad o de un municipio depende de la localización en él de una serie de bienes, equipamientos y funciones, que, en tanto no tienen una difusión espacial generalizada, convierten ese centro en un lugar que polariza la atención desde un área espacial circundante; de tal forma que su población, si desea el uso y disfrute de esos bienes, debe acudir hasta él, para poder acceder a ellos.

b) De la centralidad, se derivan pues, lo que se denominan áreas de influencia. Ahora bien, debe tenerse presente que no existe siempre una relación directa y constante entre ambas. En principio debe suponerse que, a mayor centralidad, corresponde una más amplia área de influencia. Pero, esta última dependerá también de la presencia o ausencia de otros municipios o centros urbanos que dispongan de un equipamiento que rivalice con el existente en ese lugar, tomado como punto de referencia.

c) Si se admite esta interpretación dinámica de la organización del territorio, nos situamos ante un modelo espacial que se organiza según campos de fuerzas que parten de las ciudades, al mismo tiempo pugnan entre sí por alcanzar mayor protagonismo, a la vez que un control mayor, extendido sobre un territorio más vasto. La organización del espacio regional, por tanto, se interpreta a la luz del resultado que muestran las ciudades distribuidas espacialmente y que, según su nivel de centralidad, son capaces de actuar sobre el mismo.

El primer paso que debe darse para interpretar la realidad consiste en dilucidar dónde radica la centralidad y cómo se evalúa. Tomando como base la reciente literatura científica (J.V. MARSHALL, 1989; W.K.D. DAVIES, 1990; D. MARTELLATO, F. SFORZI, 1990), que tienen su antecedente más lejano en la

obra de W. CRHSTALLER (1933). Así nos inclinamos rotundamente por considerar que la centralidad urbana en el presente se debe básicamente al equipamiento funcional terciario, en su más amplio significado. Este, sin incluir, ni ignorar del todo a otros, puede ser un camino de análisis e interpretación correcta de la realidad urbana y su plasmación territorial. No cabe duda que cada región, municipio y ciudad, cuentan en su haber con una actividad económica plural o sectorial, que fundamenta su medio de vida predominante. Pero, en cualquier caso, el equipamiento funcional terciario alcanzado por una ciudad, aunque se haya desarrollado sobre esa base económica diferente, siempre constituye un indicador indiscutible para evaluar la centralidad urbana. Este procedimiento de análisis resulta útil cuando se trata de un territorio con cierta autonomía de organización espacial, que configura un área suficientemente vertebrada; tal sucede con el caso que nos ocupa, la Región de Murcia; cuyos límites administrativos casi coinciden con los fijados en la lejana división provincial de Javier de Burgos en 1833. La herencia histórica, unida a la ya conocida trayectoria que supone su constitución y funcionamiento como Comunidad Autónoma, avalan tal proceder.

Una vez aceptados estos presupuestos teóricos de partida, procede señalar algunos aspectos prácticos y concretos sobre los que se ha trabajado.

Como antes se apuntó, se consideran los servicios en su sentido más amplio, incluyendo toda la extensa gama de actividades que genéricamente se incluyen en el llamado sector terciario. Se han dividido, convencionalmente, en grandes apartados, tales como: administración, servicios bancarios y financieros, educación y enseñanza, bienes culturales, bienes de esparcimiento y diversión, funciones sanitarias, profesiones liberales, medios de difusión de

ideas y noticias, servicios turísticos, comercio y "otros servicios" en los que cabe incluir aquellos que cubren funciones con mayor dificultad a la hora de su homologación. Todo ello permite realizar un estudio sistemático y, en cierta medida, homogéneo de la realidad.

A su vez, dentro de cada una de estas ramas de actividad se engloba una pluralidad de funciones. En total han sido más de seiscientas las analizadas. Como quiera que muchas de ellas se refieren a campos de demanda similares, parece oportuno proceder a una selección de las mismas, evitando solapamientos y reiteraciones. Esa selección abarca 357 funciones concretas (SERRANO MARTINEZ, J. M^a, 1992).

A fin de lograr una evaluación objetiva del asunto, se toma como universo espacial el ámbito regional; y se procede a evaluar el rango de cada función, de forma y manera que aquel es más elevado cuanto menos extendida se encuentre la función, y viceversa. Mediante una sencilla operación aritmética puede calcularse su valor exacto. Una función que sólo está presente en un municipio tendrá rango elevado (0,98 puntos); en tanto que otra que se halle presente en 44 de los 45 municipios existentes en la Región, su rango será de sólo 0,13 puntos. Esto debe completarse con la medición y análisis de la repetición que estos bienes alcanzan en cada municipio; dado que la oferta de los mismos, con frecuencia, es plural en muchos lugares de origen. La multiplicación del rango por el total de unidades funcionales presentes en cada municipio y el sumatorio posterior de estos valores, determinan la centralidad teórica que corresponde a cada uno.

En el citado cuadro se recogen ambas jerarquías; según volumen total de población municipal y cen-

tralidad, (de acuerdo con el equipamiento funcional terciario referido). Los valores de ambos se especifican en sus cifras absolutas, (tanto habitantes como unidades de centralidad), y en valores porcentuales. Estos últimos permiten comprobar con más facilidad la significación de cada municipio sobre el conjunto regional. Todo esto ayuda a comprobar la diferencia tan acusada que cada uno representa en referencia al conjunto de la relación jerárquica.

De la observación atenta de los datos de ambas relaciones es posible deducir algunos aspectos que exponemos sucintamente :

1º) Se advierte un contraste acusado entre las magnitudes que caracterizan los municipios que encabezan la jerarquía y las de los que se sitúan en los lugares postreros. Eso confirma una acusada jerarquización de las ciudades y lugares centrales de la Región. La citada jerarquización es aún mayor en el apartado de centralidad que en el demográfico. Ello viene a constatar que la centralidad no se reparte de forma equivalente según población, sino que se acrecienta en los municipios de mayor tamaño demográfico, mientras se reduce en los más pequeños.

2º) Resalta el papel protagonista desempeñado por Murcia cuyo municipio, en solitario, sólo reúne casi el 50 % del total de unidades de centralidad de toda la Región. Los que le siguen quedan a bastante distancia de él. Parece evidente, por tanto, una situación de macrocefalia funcional sobre el conjunto del sistema urbano regional.

3º) El desequilibrio de la jerarquía es muy fuerte; en especial ello se constata al comprobar el reducido número, y sobre todo, escaso peso de centralidad, que suman la última mitad de los municipios

que cierran la jerarquía. Todos juntos apenas reúnen una pequeña parte de la centralidad registrada por la capital regional.

4º) Salvo Cartagena y Lorca, que ocupan el 2º y el 3º puesto de la jerarquía, el resto de los municipios en su nivel de centralidad contabilizan sólo pequeñas cantidades. Eso confirma su escaso peso y reducido papel desempeñado dentro del sistema urbano regional. De todas maneras, debe matizarse que, en algunos municipios de esta banda, es mayor el porcentaje de centralidad que el de población. Eso debe interpretarse como resultado de un equipamiento funcional favorable propiciado, bien por su papel de centros comarcales, (Caravaca), o por sus propias circunstancias de localización costera, que favorece esa especial dotación funcional. De todas maneras, son únicamente excepciones que vienen a confirmar la regla general.

Si atendemos a los rasgos que implica su distribución espacial, la figura 2 muestra los principales rasgos derivados de su localización:

a) La población y las ciudades se acumulan, con preferencia, a lo largo de unos ejes (Valle del Segura, Guadalentín, y áreas costeras), que frente a amplios espacios escasos en población y asentamientos se convierten en los soportes esenciales del armazón urbano.

b) La centralidad urbana, si bien en buena medida parece sigue pautas similares, acrecienta su protagonismo en el caso de Murcia-ciudad, donde la existencia de la capital, junto a los municipios vecinos, constituyen un "Área Metropolitana" de medianas dimensiones; en contraste con los vacíos significativos existentes en buena parte del territorio regional.

CUADRO 1
JERARQUIA URBANA REGIONAL SEGUN POBLACION Y CENTRALIDAD

Población				Centralidad				
	Total	%		Total	%		Total	%
1. Murcia	318.836	30,88	1. Murcia	4.920,23	48,68			
2. Cartagena	166.736	16,15	2. Cartagena	1.787,43	17,68			
3. Lorca	65.832	6,37	3. Lorca	621,41	6,14			
4. Molina S.	37.806	3,66	4. Caravaca	216,28	2,13			
5. Cieza	30.875	2,99	5. Yecla	206,11	2,03			
6. Alcantarilla	30.144	2,92	6. Aguilas	202,65	2,00			
7. Yecla	27.362	2,65	7. Alcantarilla	200,27	1,98			
8. Aguilas	24.772	2,39	8. Cieza	187,43	1,85			
9. Caravaca	21.037	2,03	9. Molina S.	184,56	1,82			
10. Totana	20.451	1,98	10. San Javier	142,97	1,41			
11. Jumilla	20.092	1,94	11. Mazarrón	125,89	1,24			
12. Torres C.	16.297	1,57	12. Totana	118,16	1,16			
13. San Javier	14.627	1,41	13. Alhama	103,82	1,02			
14. Mazarrón	14.416	1,39	14. Jumilla	103,59	1,02			
15. Alhama	14.016	1,35	15. San Pedro P.	91,83	0,90			
16. Torre Pacheco	14.010	1,35	16. Torre Pacheco	74,90	0,74			
17. Unión, La	13.918	1,34	17. Archena	74,75	0,73			
18. Cehegín	13.606	1,31	18. Cehegín	74,64	0,73			
19. Archena	13.487	1,30	19. Mula	65,30	0,64			
20. Mula	12.932	1,25	20. Puerto Lum.	58,78	0,58			
21. San Pedro P.	12.032	1,16	21. Bullas	51,88	0,51			
22. Abarán	11.865	1,14	22. Abarán	51,55	0,51			
23. Puerto Lum.	9.937	0,96	23. Unión, La	49,69	0,49			
24. Bullas	9.854	0,95	24. Calasparra	44,24	0,43			
25. Moratalla	8.979	0,86	25. Santomera	42,26	0,41			
26. Calasparra	8.668	0,83	26. Alcázares, Los	36,98	0,36			
27. Santomera	8.518	0,82	27. Fuente Alamo	45,99	0,35			
28. Fuente Alamo	8.279	0,80	28. Moratalla	33,49	0,33			
29. Beniel	7.220	0,69	29. Alguazas	30,05	0,29			
30. Alguazas	6.811	0,65	30. Torres C.	25,87	0,25			
31. Ceutí	6.411	0,62	31. Beniel	22,00	0,21			
32. Abanilla	6.074	0,58	32. Fortuna	19,34	0,19			
33. Fortuna	6.002	0,58	33. Abanilla	19,00	0,18			
34. Blanca	5.761	0,55	34. Blanca	18,43	0,18			
35. Lorquí	5.328	0,51	35. Ceutí	17,89	0,17			
36. Librilla	3.670	0,35	36. Lorquí	15,86	0,15			
37. Pliego	3.519	0,32	37. Librilla	11,78	0,11			
38. Alcázares, Los	2.851	0,27	38. Pliego	6,20	0,06			
39. Campos del Río	1.949	0,18	39. Campos del Río	3,56	0,02			
40. Ricote	1.689	0,16	40. Aleco	2,96	0,02			
41. Villanueva R.S.	1.663	0,16	41. Ricote	1,81	0,01			
42. Albudeite	1.411	0,13	42. Villanueva R.S.	1,59	0,01			
43. Ulea	1.073	0,10	43. Albudeite	1,42	0,01			
44. Aleco	985	0,09	44. Ulea	0,96	0,009			
45. Ojós	678	0,06	45. Ojós	0,80	0,007			
TOTAL	1.032.275	100,00		10.106,63	100,00			

FUENTE: Elaboración propia sobre datos del INE, y otras procedentes especificadas en el texto.

Todo ello informa de la existencia de un modelo espacial de organización del sistema urbano regional regido por la macrocefalia de la capital, los apreciables contrastes intraregionales, la limitación de las ciudades intermedias y la notable dependencia hacia la primera del resto de los núcleos urbanos.

4. UN MODELO DE INTERPRETACION DEL SISTEMA URBANO REGIONAL

A partir de la estructuración jerárquica de los centros urbanos regionales es posible diseñar un modelo de interpretación del sistema urbano y, por consiguiente, de la organización del territorio regional. Cabría calificarlo de forma general, como un sistema urbano monocéntrico, desequilibrado, con evidentes tendencias hacia un incremento de la polarización funcional, que protagoniza de manera destacada el núcleo de Murcia-capital, sede central administrativa y política de la Región; a la vez que centro económico, cultural y de servicios y, por tanto, lugar de atracción espacial indiscutible.

Una clasificación en niveles de los lugares centrales urbanos, ofrece el siguiente esquema:

1) Un nivel **superior**, a bastante distancia de los demás, y con dinamismo creciente, según se verá en el epígrafe siguiente, donde se sitúa el municipio de Murcia. Este, aparte de su significación demográfica y su actividad oficial de naturaleza político-administrativa, ha ido completando su dotación económica, basada en principio en una agricultura intensiva de regadío y su industria de transformación. Aunque hoy esta actividad aporta porcentajes de riqueza menores a los de los otros sectores económicos en funcionamiento. De todas formas, fue fundamento importante en su desarrollo industrial, consiguiendo

instalaciones muy diversificadas, y por tanto, menos susceptibles de entrar en crisis conjuntamente, como ha sucedido recientemente en otras áreas españolas, e incluso dentro del propio marco regional. Pero, sin duda, han sido los servicios, en su más amplio sentido, el subsector básico que explica el creciente ascenso de la ciudad de Murcia y su entorno metropolitano. Todo el territorio regional bascula cada vez más hacia ella, convirtiéndose en el momento presente en el auténtico motor socio-económico de la Región. Además, debe tenerse presente que junto al específico municipio capitalino, como ya se ha sugerido, existen otros varios municipios en sus alrededores (2), que configuran de hecho un "área metropolitana" que conlleva un efecto multiplicador apreciable en todo lo que se refiere al equipamiento funcional, tanto en su diversificación como en el incremento de las unidades funcionales. Al mismo tiempo, esto propicia una dinámica envolvente: al ascender el equipamiento y la oferta de bienes y servicios, se incrementa la centralidad; lo cual a su vez propicia mayores flujos de personas que buscan acceder a tales bienes; y esa corriente de usuarios es un acicate apreciable en el incremento de nuevas dotaciones y equipamientos funcionales (3).

2) Es palpable que el municipio de Cartagena ocupa una posición de **subcentro regional**. Sin embargo, su evolución muestra un comportamiento inverso al de Murcia. Cabría calificarlo de estancamiento e, incluso, en ciertas variables, se vislumbra un retroceso sobre el papel que viene desempeñando dentro del conjunto del sistema urbano de la Región. La ciudad parece que ha detenido su crecimiento, y los municipios vecinos, tradicionalmente incluidos bajo la denominación común de "Campo de Cartagena", cada vez presentan lazos más débiles de unión y relación con él. No faltan tampoco los que comienzan a incrementar sus relaciones con Murcia,

no tanto como alternativa, sino como tendencia natural dentro de la creciente polarización regional ya aludida. En definitiva, todo ello, significa un claro debilitamiento de este segundo centro urbano, de lo que en otro tiempo, fue señalado como una bipolaridad regional; hoy desde luego, a todas luces, eso es algo prácticamente inexistente.

3) Lorca, menos por su peso demográfico, y más por su actividad funcional -tal vez favorecida por su localización estratégica- (que acaso propicia su proyección hacia el exterior del reducido territorio regional murciano, por las vecinas provincias de Almería y, en menor grado, el Norte de Granada), parece desempeñar, en definitiva, una función clara de **centro de equilibrio**, dentro del esquema global del sistema urbano regional. Aunque sustentado sobre bases poco seguras y firmes, la ciudad del Guadalentín resiste bastante bien el fuerte tirón polarizador que Murcia registra y proyecta sobre todo el territorio regional.

4) A causa de las reducidas dimensiones de la Región y al papel clave desempeñado por las ciudades antes referidas, no resta mucho espacio físico para que se desarrollen "**centros comarcales**" que desempeñen una actividad plena, propia de esos niveles urbanos, salvo en las áreas del Norte y el Noroeste Regional. Así en ese sentido, pueden calificarse como tales las ciudades de Yecla, Cieza y Caravaca. Las tres por su tamaño demográfico, (son ciudades de tipo intermedio, con volúmenes de población en torno a los 20.000 y 30.000 habitantes), pero con una dotación funcional bastante más completa que la de sus municipios vecinos. Tal circunstancia, a lo que debe añadirse su mayor distancia de la capital regional, propicia su función comarcal. De todas maneras, no muestran, en general, un comportamiento dinámico y activo, dentro del fun-

cionamiento conjunto del sistema urbano. Sólo gracias a las inversiones públicas, dentro de un panorama regional donde se ha avanzado apreciablemente hacia un mayor bienestar social (caso de la creación de hospitales comarcales) (4), junto a otros servicios de semejante naturaleza, sobre los que sería prolijo insistir, están permitiendo que estos centros mantengan su nivel y significación referidas (5).

5) El nivel urbano que sigue, lo denominamos: **lugares centrales intermedios**. Estos, en ciertos casos también desempeñan un papel de centros subcomarcales. Las circunstancias que propician esta situación es variable. En unos son municipios con cierto dinamismo industrial -caso de Molina de Segura y Alcantarilla- favorecidos por su proximidad a la capital regional (6) y con la que conforman, como ya se ha referido, un "Área Metropolitana". En otros casos, por ejemplo, Aguilas, es por el contrario, su propia condición de lejanía de ese espacio nodal, que asciende a unos cien kilómetros (7), quien propicia y favorece su mayor equipamiento funcional; a lo cual se añade su propia actividad turística, junto a una agricultura próspera, de desarrollo reciente. Todo lo cual ha supuesto un apreciable empuje en sus economías.

6) También, por circunstancias muy dispares se observa que varios municipios presentan un comportamiento dinámico en diferentes sentidos, lo que lleva a poder calificarlos como "**lugares centrales activos**". Tres de ellos se localizan en las áreas costeras, son: San Javier, San Pedro del Pinatar y Mazarrón (en menor grado cabe citar Los Alcázares, porque dado lo reciente de su vida como municipio independiente, es pronto para evaluar cuál es su evolución). En ellos, la función turística constituye una actividad sobresaliente, a tener en cuenta; a ello se añaden otras actividades agrícolas intensivas, al am-

paro de condiciones climáticas favorables; estas últimas aunque encuentran ciertas limitaciones en su crecimiento, por la escasez de agua, junto a ciertas condiciones adversas derivadas de la situación de sus mercados de destino, son siempre subsectores beneficiosos para su evolución global como "centros activos". Otros municipios, alcanzan esa calificación, debido a su propio equipamiento industrial (Alhama), a lo que pueden añadirse también ciertas actividades agrícolas; junto, por supuesto, al complementario equipamiento de servicios, bastante generalizado por su mejora global en toda la Región. Tampoco suelen ser ajenos a todo ello, aspectos específicos derivados de su concreta localización favorable, dentro del conjunto regional: posición estratégica en referencia a otros centros comarcales, etc. Tal sucede con Alhama y Totana, por ejemplo.

7) Por último se engloban en un nivel postrero el resto de los municipios de la Región. Aunque entre ellos son palpables las apreciables diferencias de unos a otros; no obstante se advierten determinados rasgos comunes como es su limitado equipamiento funcional. Este sólo sirve para cubrir las necesidades propias e inmediatas de la población residente en sus municipios respectivos; sea del volumen que fuere. Sin que se vislumbre, por otro lado, una proyección exterior al marco específico municipal; salvo alguna excepción, que no sirve más que para confirmar esa regla general. Además, la mayoría vienen registrando, por lo común, durante los últimos años una situación generalizada de estancamiento relativo respecto de los núcleos más dinámicos. Esto último no es óbice para que el balance específico que puede hacerse de la evolución de su dotación funcional, señale claras mejoras en su nivel de equipamiento de servicios, como consecuencia del esfuerzo inversor de las distintas administraciones públicas y del incremento generalizado del propio nivel

de vida que demanda una pluralidad creciente de servicios y propicia consumos mayores, dentro de la tendencia global ya referida. De todas maneras, dadas las diferencias acusadas entre unos y otros, cabría especificar en estudios de mayor detalle, situaciones bastante complejas, e incluso claros matices diferenciadores de unos a otros. Tales aspectos pueden cotejarse en determinados trabajos publicados que se añaden en la bibliografía (SERRANO MARTINEZ, J. M^º, 1984 y 1992). De todas formas no parece necesario entrar en ello dada la naturaleza específica de este trabajo y el objetivo que pretende cubrir; aunque sirve de llamada de atención, para poner de manifiesto que una mejora generalizada de los equipamientos públicos no es, al menos, suficiente para corregir una determinada evolución socio-económica. La figura 3, que desarrolla específicamente estos hechos, con una representación del esquema de funcionamiento del sistema urbano regional, permite comprobar cuál es la dimensión espacial del mismo, al tiempo que posibilita avizorar junto a la articulación del sistema urbano, los acusados desequilibrios territoriales existentes en la Región de Murcia alertando sobre sus debilidades futuras.

5. ARTICULACION REGIONAL Y DESEQUILIBRIOS TERRITORIALES

Parece claro que el sistema urbano de la Región de Murcia se articula, como se ha indicado, de forma indiscutible en torno a su centro regional. La antigua capital provincial ha visto recientemente incrementada su función político-administrativa desde la nueva organización autonómica en 1982. Los últimos años han supuesto para ella una consolidación progresiva en su papel rector dentro del espacio global regional. Al tiempo, en sus proximidades se observa

un fuerte dinamismo en la evolución de los municipios vecinos. Se ha defendido recientemente (SERRANO MARTINEZ, J. M^a, 1987 y 1995) la configuración progresiva de un área urbana, de claros rasgos metropolitanos que contabiliza cerca de la mitad de los efectivos poblacionales de la Región. Al mismo tiempo su protagonismo económico, en todos los campos y actividades, no cesa de crecer; no sólo en datos absolutos, sino lo que resulta más significativo, en valores proporcionales. Desde luego en estos años finales del Siglo XX constituye el principal foco de actividad económica en la Región.

Tal evolución positiva de la metrópolis regional se ha visto favorecida en su proyección territorial, a causa de las mejoras introducidas en la accesibilidad desde las diferentes comarcas murcianas (FUENTES ZORITA, J. S.; SERRANO MARTINEZ, J. M^a, 1994). De ahí que el proceso de polarización funcional hacia el que camina se está acelerando; junto a ello se advierten también ciertos cambios paralelos en otros aspectos complementarios. De ahí que no sea de extrañar la aparición, al mismo tiempo, de numerosos problemas de organización en todo este espacio urbano, en relación a su mayor protagonismo y a su creciente función polarizadora. Dada la ausencia de un planeamiento adecuado, la realidad confirma que, a veces, las necesidades van muy por delante de las respuestas que se articulan.

Ahora bien, esta tendencia común, que puede ser considerada como algo positivo, si se la enfoca y juzga desde una posición que valora meramente el horizonte local, encierra a su vez graves problemas al considerarla desde una perspectiva global que abarca el conjunto del marco territorial de la Región. Dada la fuerte disparidad existente entre los ritmos de evolución de esta área, en referencia al resto de las ciudades que encabezan la jerarquía urbana, se

aprecia la existencia de dos “velocidades” en el discurrir de unas y otras ciudades. Con lo que en el futuro se pueden incrementar las disparidades existentes en el momento presente. En tal sentido, según se hizo referencia antes, hay que situar el estancamiento global, e incluso, el retroceso en ciertos aspectos, por el que atraviesa Cartagena. Esta ciudad, si bien ocupa un papel relevante en dicha jerarquía, no se muestra capaz de competir con el empuje creciente de Murcia. Quizás se trate básicamente de una situación coyuntural; pero, es de temer que las dificultades y los problemas que caracterizan a la ciudad departamental son graves y difíciles de superar, al menos a corto plazo (8).

También se mencionó, en el epígrafe precedente, la función clave de Lorca como centro de equilibrio; organiza una extensa área y cumple un “rol” insustituible para la vertebración regional. De todas formas, queda por ver, cuál será en adelante el papel de esta ciudad dentro de la nueva dinámica de fuerzas que sacude al conjunto regional murciano. Hay dudas fundadas acerca de la continuidad futura de esta situación. La reciente mejora de las infraestructuras a través del Valle del Guadalentín, y su enlace con Andalucía (Almería y Granada) pueden significar una ayuda apreciable que propicie un mayor dinamismo a todo el municipio lorquino. Pero, junto a ello, son preocupantes las sombras que como la escasez de recursos hídricos, por ejemplo, barruntan un futuro menos prometedor (9).

El resto del territorio ofrece un panorama bastante heterogéneo. Así, frente al mayor dinamismo de los municipios costeros, desde Aguilas a San Pedro del Pinatar, que puede consolidarse en su devenir futuro, se contraponen la situación de marginalidad y abandono del Noroeste, Cuenca de Mula y la mayoría de la vega Alta; junto a la Cuenca de Abanilla y

Fortuna. Todo lo cual nos sitúa ante un panorama regional de contrastes: áreas con fuerte dinamismo junto a otras en estancamiento; incluso con síntomas de franco retroceso. La marginalidad de estas últimas resulta más fuerte al compararla con la evolución de las primeras. De ahí la necesidad acuciante de emprender una política territorial, plural, ambiciosa y de largo alcance, que tenga entre sus objetivos principales romper esa dinámica, corregir desigualdades y propiciar una mayor armonía en la organización territorial. Esto resulta, desde luego, más fácil de señalar, que de resolver en la práctica. Exige tiempo y grandes inversiones. En tal sentido, debe apuntarse que se precisa atender de forma prioritaria a todo lo relacionado con el extenso capítulo de las infraestructuras de transportes. Con ello posiblemente no se vaya a interrumpir la tendencia expuesta, pero sí contribuirá a articular mejor el territorio regional, integrando el conjunto de la Región con sus áreas más dinámicas empezando por la de la capital.

De todas maneras, un análisis de la organización y funcionamiento del territorio regional, desde la perspectiva de su sistema de ciudades, no resulta más que la resultante espacial de una serie amplia de complejos procesos superpuestos que configuran el devenir histórico de ese territorio. En nuestro caso hemos demostrado claramente, la disparidad de comportamiento de los distintos núcleos urbanos y, por extensión, comarcas de la Región. Ante esa realidad caben varias actitudes que van desde contemplarla plácidamente a tratar de corregirla; bien a la búsqueda de un desarrollo territorialmente ho-

mogéneo (tarea que se revela harto complicada), bien mediante la integración del conjunto de la Región con sus áreas más dinámicas y, fundamentalmente, con la capital.

Gozamos de la no despreciable ventaja de que, dado su tamaño, la Región de Murcia puede evolucionar hacia una región-urbana. ¿Qué denominación cabría dar a aquella cuyo punto más alejado estará situado a menos de una hora de su centro, vital a través de una adecuada red de comunicaciones? ¿Somos conscientes de que en las grandes aglomeraciones urbanas -incluidas las dos españolas- los tiempos de desplazamiento internos llegan a ser superiores? Es por ello por lo que sin descuidar el objetivo de lograr la mejor incardinación posible en espacios superiores como el español, el europeo o el mediterráneo, debemos llamar la atención sobre la importancia de acometer políticas de equipamiento pero, sobre todo, de comunicaciones que tengan como meta un reequilibrio territorial de nuestra Región adecuado a las nuevas condiciones (económicas, políticas, culturales, etc.) que se han puesto de manifiesto en la antesala del siglo XXI y que permitan, a todas sus comarcas, beneficiarse del aprovechamiento conjunto de los variados potenciales positivos de la Región, con cierta independencia del núcleo o zona donde cristalicen.

José María Serrano, es catedrático de Análisis Geográfico Regional de la Universidad de Murcia.

José Salvador Fuentes Zorita, es Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos.

NOTAS

- (1) No debe llevar a engaños tal proporción. La estadística municipal, como se explica en el texto de este artículo, y es de sobra bien conocido, puede dificultar la comprensión plena de la realidad. No cabe pensar que existe en la Región de Murcia un nivel de urbanización tan elevado como se desprende de esos valores. Junto a la presencia de importantes núcleos de población con rasgos típicamente urbanos, existen también notables unidades de población dispersa que administrativamente se engloban dentro de los marcos municipales.
- (2) En varios trabajos, que se especifican en las referencias bibliográficas, se ha defendido la idea de que el Área Metropolitana de Murcia está conformada por 6 municipios, además del capitalino (SERRANO MARTINEZ, J. M^a, 1995); son: Alcantarilla, Alguazas, Beniel, Molina de Segura, Santomera y las Torres de Cotillas. Sumados todos, suponen un total que se aproxima al medio millón de habitantes, cerca de la mitad de los efectivos demográficos de toda la Región.
- (3) El equipamiento funcional del conjunto del Área Metropolitana de Murcia asciende en numerosas parcelas de aquellas funciones de rango elevado a porcentajes que sobrepasan ampliamente la mitad del total de la dotación regional. Eso confirma un reparto de tales bienes y, por ende, un funcionamiento territorial bastante polarizado.
- (4) Así debe referirse la puesta en funcionamiento de sendos hospitales en Caravaca y Yecla. El más reciente construido, Cieza, (Octubre de 1995), por el momento no está operativo, incluso se duda de cuál será su destino concreto definitivo; toda vez que parece existe disenso entre las intenciones del INSALUD y las autoridades correspondientes de la Comunidad Autónoma. Son centros con una dotación en torno a las cien camas y destinados a cubrir las necesidades del conjunto poblacional de las respectivas comarcas. La apertura de cada una de estas instalaciones encierra un efecto multiplicador muy apreciable para las economías de tales ciudades.
- (5) Puede pensarse que este equipamiento funcional basado en las inversiones públicas, si bien en definitiva, pueden ser un motor para el mantenimiento y la vitalidad de esos centros comarcales, cabe interpretarlo se trata de una acción "artificial". Se abre la duda de si ello servirá de acicate para el futuro crecimiento de otros sectores o no. En cuyo caso se trataría de una situación voluntarista de escaso éxito cara al futuro.
- (6) El propio crecimiento del Área Metropolitana de Murcia, conlleva reajustes y redistribuciones espaciales de los más variados equipamientos funcionales. Eso, en muchos casos, supone que la instalación de múltiples unidades de servicios, situados tradicionalmente en el corazón del centro urbano capitalino, cuando se reforman o amplían, y precian mayores consumos de suelo, suelen cambiar sus emplazamientos; para lo cual no dudan en escoger, con frecuencia, las mejores posibilidades que ofrecen estos municipios vecinos. Igual sucede con otras unidades de equipamiento de nueva instalación, aunque sus campos de demanda básicos se orienten al centro capitalino, su ubicación concreta se materializa en estos municipios próximos. Ya que son numerosas las ventajas que encierran, y apreciables los ahorros económicos que ello conlleva.

- (7) La lejanía espacial del área nodal de Murcia propicia el desarrollo de mayor nivel de equipamiento funcional que posibilite una situación más cómoda de autoabastecimiento.
- (8) La crisis industrial que sacude al municipio durante los años ochenta ha sido muy fuerte. Y no parece que los planes de reactivación programados, iniciados recientemente vayan a significar una inmediata sustitución, global y efectiva, de las industrias desaparecidas. Por otro lado su puerto, tampoco acaba de generar un despegue importante. De ahí que se busque en otras actividades la sustitución, con ventaja, de aquellas parcelas económicas hoy disminuidas.
- (9) En esencia, son muchos los interrogantes derivados de la carencia de actividades básicas de cierta importancia que sustenten en el futuro la economía lorquina.

BIBLIOGRAFIA

- CHRISTALLER, W. (1980): **Die zentralen Orte in Süddeutschland**. Wissenschaftliche Buchgeschichte. Darmstadt, e40 pp. (1ª ed. 1933).
- CONSEJERIA DE FOMENTO Y TRABAJO: **Anuario estadístico de la Región de Murcia**. Serie utilizada, de 1987 a 1993.
- DAVIES, W.K.D. (1990): "Toward a conceptual integration of the urban system literature". **The changing Geography of the urban Systems**. Universidad de Navarra, Pamplona, pp. 61-86.
- FUENTES ZORITA, J.S. (1981): "El papel de las infraestructuras de transporte en Murcia". **Estudios Territoriales**, Nº 4, M.O.P.U., Madrid, pp. 43-71.
- FUENTES ZORITA, J.S.; CALVO GARCIA-TORNEL, F. (1982): "La comarcalización de la Región de Murcia". **Estudios Territoriales**, Nº 7, M.O.P.U., Madrid, pp. 89-125.
- FUENTES ZORITA, J.S. (1982): "Informe de reconocimiento territorial de Murcia. Sistema de ciudades". **Cuadernos de Territorio y Medio Ambiente**. Consejería de Política e Infraestructura Territorial. Murcia, 57 pp.
- FUENTES ZORITA, J.S.; SERRANO MARTINEZ, J.Mª. (1994): "La infraestructura de transportes". **Estructura económica de la Región de Murcia**. Dir. J. COLINO. Civitas, Madrid, pp. 329-343.
- MARSHALL, J.U. (1989): **The structure of urban Systems**. University of Toronto Press, Toronto, 393 pp.

MARTELLATO, D.; SFORZI, F. (1990): **Studi sui sistemi urbani**. Associazione Italiana, Scienze Regionali. Milan, F. Angeli, 518 pp.

SANCHEZ GALINDO, F. (1985): **Comarcas y espacios vividos en la Región de Murcia**. Ed. CajaMurcia, 207 pp.

SERRANO MARTINEZ, J.M^a. (1983): **La red urbana de Murcia**. Secretariado de Publicaciones. Universidad de Murcia, 67 pp. más tablas de datos.

SERRANO MARTINEZ, J.M^a. (1984): **Jerarquía de ciudades y áreas de influencia en la Región de Murcia**. Departamento de Geografía. Cámara de Comercio, CajaMurcia, Murcia, 440 pp.

SERRANO MARTINEZ, J.M^a. (1987): "Development process of urban agglomeration around the town of Murcia and variation in the Regional Urban Hierarchy". **II Congreso Mundial Vasco. Comunicaciones**. Vitoria, pp, 13.24.

SERRANO MARTINEZ, J.M^a. (1987): "El Area metropolitana de Murcia. Su necesidad para la ordenación del territorio". **Segundo Congreso Internacional de Ordenación del Territorio**. Fundicot, Valencia, pp. 2.043-19.

SERRANO MARTINEZ, J.M^a. (1992): **Modificaciones en el sistema urbano regional de Murcia, (1980-90), dentro de la nueva organización autonómica**. CajaMurcia. Asociación Murciana de Ciencia Regional, Murcia, 133 pp.

SERRANO MARTINEZ, J.M^a. (1995): **Configuración territorial del Area Metropolitana de Murcia a finales del Siglo XX**. Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Murcia (en prensa).

FIGURA 1
POBLACION MUNICIPAL Y CONCENTRACION EN SUS CABECERAS (VALORES PORCENTUALES), 1991

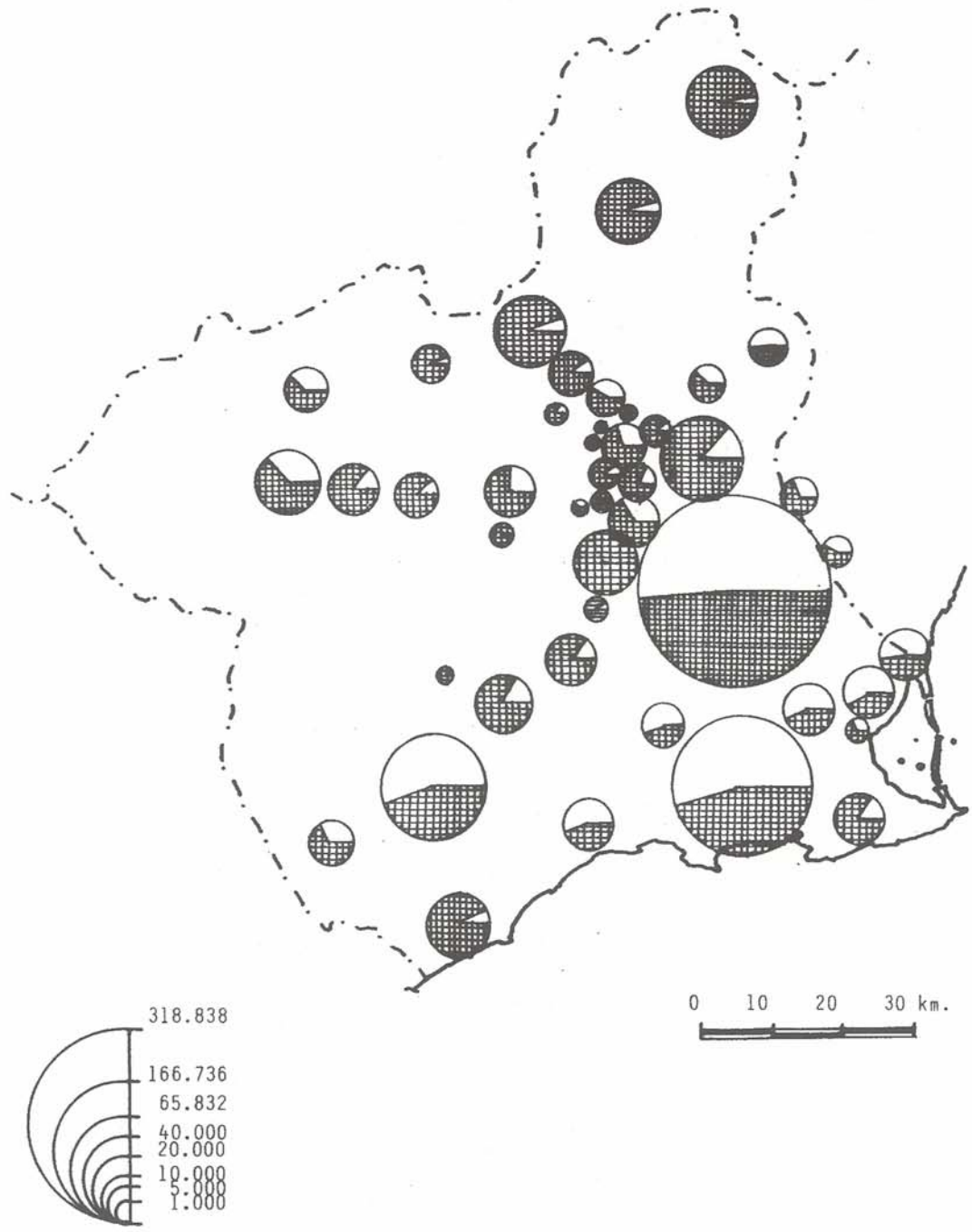


FIGURA 2
COMPARACION ENTRE POBLACION Y CENTRALIDAD, VALORES MUNICIPALES, 1991-1990
(PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL REGIONAL)

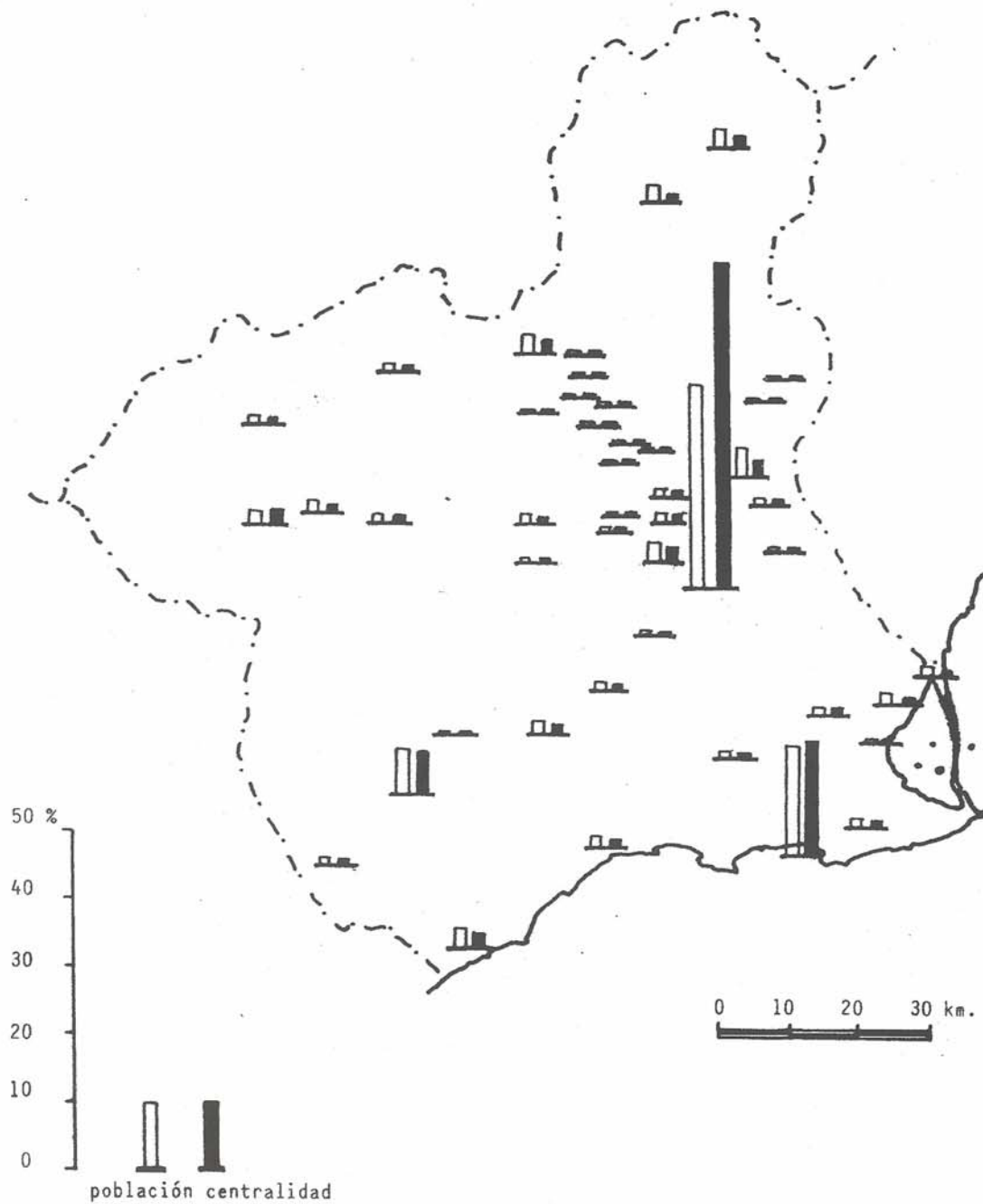
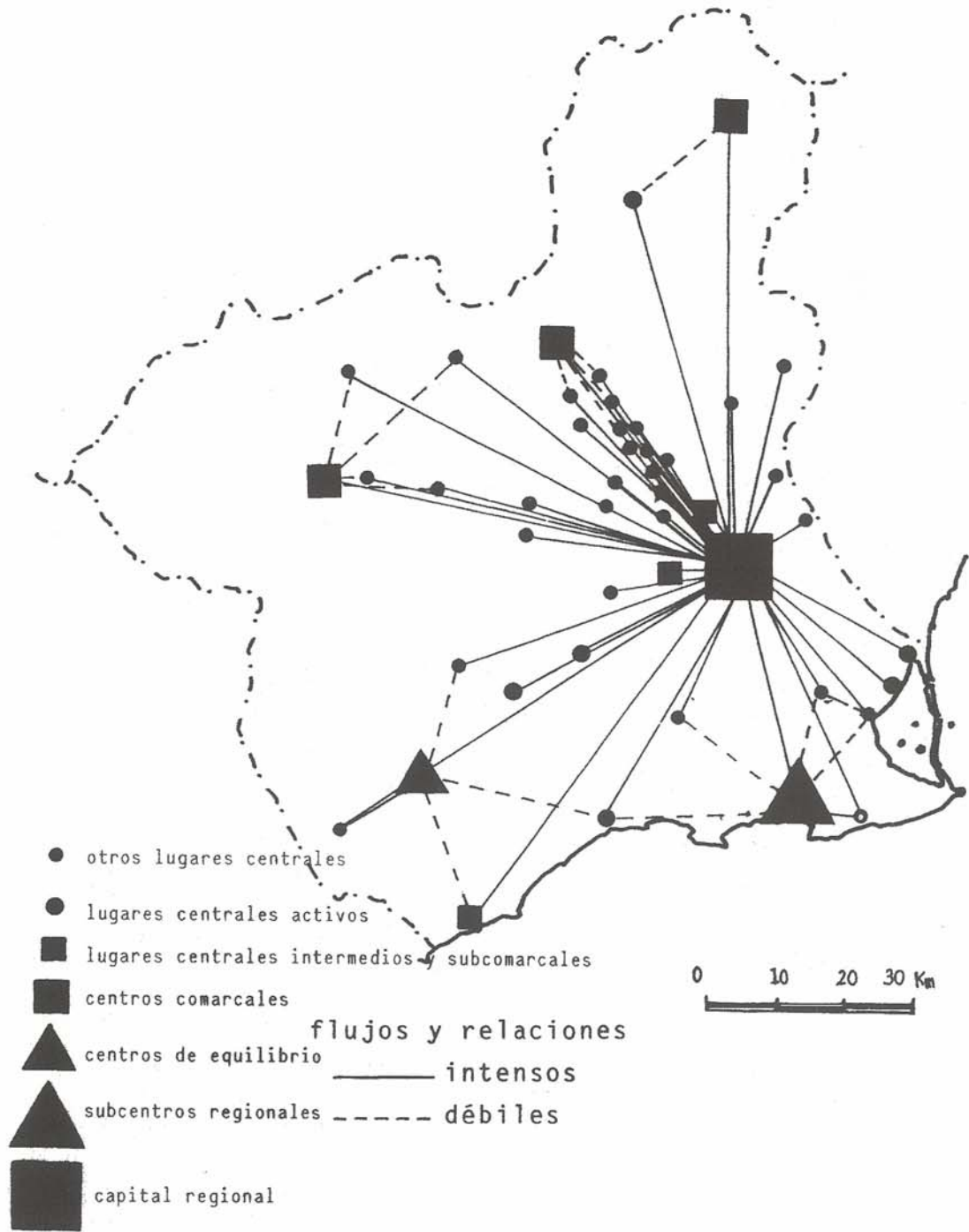


FIGURA 3
ORGANIZACION DEL SISTEMA URBANO REGIONAL



Evolución de la fecundidad y la nupcialidad en la Región de Murcia a través del censo de población y del movimiento natural de la población



Marisa Ballesta Gómez

INTRODUCCION

En este artículo se analiza la evolución de la nupcialidad y la fecundidad a través de dos fuentes estadísticas que se complementan y enriquecen: el Censo de Población de 1991 y su comparación con censos anteriores, y el Movimiento Natural de la Población desde 1975.

En el Censo de Población podemos encontrar una visión retrospectiva de la edad al contraer primeras nupcias, de la descendencia alcanzada por las mujeres en la fecha censal, así como relacionar la fecundidad con distintas características educativas y de actividad económica.

Con los datos del Movimiento Natural de la Población se elaboran distintos indicadores muy significativos, como el índice sintético de fecundidad, las tasas específicas por edad de la madre y orden de nacimiento, el intervalo protogenésico o la edad media de entrada al matrimonio.

Todo ello nos va a mostrar la importante caída que la fecundidad registra en las dos últimas décadas.

1. LA FECUNDIDAD Y LA NUPCIALIDAD EN EL CENSO DE POBLACION DE 1991

Los Censos de Población permiten un conocimiento limitado del fenómeno de la fecundidad dadas las características propias de éstos (como la fe-

cha censal, que se refiere a un momento concreto del tiempo o el tipo de cuestiones que son apropiadas en un censo) y la complejidad del fenómeno de la fecundidad.

El último Censo de Población de 1991, al igual que Censos anteriores, formula la pregunta sobre el número de hijos nacidos vivos, si bien se amplía a todas las mujeres con independencia de su estado civil. Así pues, la información fundamental que se ofrece es el número de hijos que tienen las mujeres en una fecha concreta (cada diez años), lo que permite comparaciones en períodos dilatados del tiempo (que es cuando adquiere sentido la evolución de los fenómenos demográficos). Lo que también resulta muy interesante son las relaciones que se pueden establecer entre el número de hijos y diversas características que se recogen en el cuestionario censal, como el estado civil, los niveles educativos, la relación con la actividad económica, etc.

Además hay que destacar la rica información sobre la estructura familiar que se puede extraer del Censo de 1991, luego contrastada y ampliada en la Encuesta Sociodemográfica.

El Centro Regional de Estadística de Murcia de la Dirección General de Economía y Planificación está elaborando la explotación sobre familias de la Región de Murcia que ofrecerá por primera vez un conocimiento completo de las formas de convivencia, composición familiar y características de sus miembros.

Empezaré comentando brevemente los rasgos estructurales de la población, ya que el comportamiento de la fecundidad junto con la mortalidad y las migraciones conforman la estructura por sexo y edad, y a la vez, la composición de la población determinará la evolución de los fenómenos demográficos, así como el funcionamiento y cambios socioeconómicos de la sociedad.

1.1. CAMBIOS EN LA COMPOSICION POR EDAD Y ESTADO CIVIL DE LA POBLACION DE 1981 A 1991

Dos acontecimientos se aprecian claramente al observar los datos de la Tabla I, fundamentalmente en la década de los 80: el más importante es el descenso del grupo de los menores de 20 años que pasa de un 38,19% sobre el total de la población en 1981, a un 31,92% en 1991, así como un aumento del grupo de mayores de 65 años de 10,21% a 11,84%, prin-

cipalmente como consecuencia de la caída de la fecundidad. Estos cambios se reflejan en los índices de dependencia, bajando de forma contundente el índice de dependencia juvenil (17,25 puntos) y subiendo ligeramente el índice de vejez (1,27 puntos). Por otra parte, se incrementa el número de mujeres en edad fértil (de 15 a 49 años), porcentualmente de un 45,52% en 1981 pasan a representar un 49,15% en 1991.

La Tabla II recoge la proporción de la población en los tres grandes grupos de edad para los países de la Unión Europea en la fecha del 1 de Enero de 1991.

Al igual que a Murcia le ocurre en relación a las cifras de España (más población joven y menos población anciana), España tiene una proporción de población joven superior a la de la Unión Europea en su conjunto, así como un peso de población de 65 y más años inferior.

TABLA I
ESTRUCTURA POR EDAD DE POBLACION DE MURCIA Y ESPAÑA

	REGION DE MURCIA			ESPAÑA
	1970	1981	1991	1991
- ESTRUCTURA POR EDAD				
- Menores de 20 años.	38,50	38,19	31,92	27,97
- Entre 20 y 64 años.	51,96	51,60	56,23	58,22
- De 65 y más años.	9,54	10,21	11,84	13,82
- INDICES DE DEPENDENCIA (%)				
- Juvenil <20/20-64.	74,09	74,02	56,77	48,04
- Anciana >64/20-64.	18,35	19,79	21,06	23,73
- TOTAL <20+>64/20-64.	92,44	93,81	77,83	71,77
- MUJERES EN EDAD FERTIL				
- Muj. 15-49/Total mujeres (%).	46,13	45,52	49,15	49,09

FUENTE: INE. Censos de Población.

Consejería de Economía y Hacienda. Centro Regional de Estadística. Censo de Población de 1991 de la Región de Murcia. Resultados Regionales. Tomo I

TABLA II
ESTRUCTURA POR EDAD DE LA POBLACION DE LA COMUNIDAD EUROPEA

PAISES	ESTRUCTURA POR EDAD 1-1-1991 (%)		
	0-19 años	20-64	65 y + años
EUR-12	25,1	60,30	14,60
Belgica	24,6	60,40	15,00
Dinamarca	24,1	60,36	15,54
Alemania	21,7	63,34	14,96
Grecia	25,6	60,24	14,16
España	27,8	58,64	13,56
Francia	27,5	58,36	14,14
Irlanda	36,7	51,92	11,38
Italia	23,8	61,33	14,87
Luxemburgo	23,2	63,37	13,43
Holanda	25,2	61,93	12,87
Portugal	29,3	57,56	13,14
R. Unido	25,7	58,59	15,71

FUENTE: Eurostat. Demographic Statistics 1993.

TABLA III
PROPORCION DE LA POBLACION DE 15 Y MAS AÑOS POR ESTADO CIVIL DE MURCIA Y ESPAÑA

ESTADO CIVIL	REGION DE MURCIA						ESPAÑA	
	1970		1981		1991		1991	
	H	M	H	M	H	M	H	M
Solteros	30,25	25,14	30,04	25,13	34,03	28,08	35,23	28,20
Casados	66,34	61,71	66,75	61,87	62,82	59,47	60,65	57,21
Viudos	3,21	12,83	2,73	12,35	2,40	11,28	2,92	12,09
Separados y divorciados	0,20	0,32	0,47	0,66	0,76	1,17	1,19	1,70
Personas que conviven en pareja	0,79	0,75
TOTAL	278.427	289.726	326.456	352.117	392.023	415.926	15.174(1)	16.165(1)

(1) En miles.

FUENTE: INE. Censos de Población.

Consejería de Economía y Hacienda. Centro Regional de Estadística. Censo de Población de 1991 de la Región de Murcia. Resultados Regionales. Tomo I.

España inició una tendencia descendente de la fecundidad posteriormente a la mayoría de los países europeos, aunque de forma más intensa, ya que hemos alcanzado unos niveles de fecundidad incluso inferiores a los de los países más desarrollados del mundo. A pesar de la situación actual, este retra-

so se refleja en una estructura por edad más joven en España.

De esta tabla resalta la alta proporción de población juvenil (0-19 años) de Irlanda, 36,7%, frente al 25,1% de la Unión Europea.

La Tabla III nos muestra el estado civil de la población en distintos momentos censales.

Centrándonos en el período 1981-1991, de forma descriptiva destaca tanto en hombres como en mujeres el aumento del porcentaje de solteros, disminución de la proporción de casados, y aumento de los separados y divorciados. Las personas que escogen convivir juntas sin vínculos legales son muy pocas, alrededor de un 0,77% de la población sobre el total de personas de 15 y más años, que representan en torno a un 1,24% sobre el total de personas que viven en pareja.

El matrimonio, a pesar de que se experimentan ciertos cambios en las formas de convivencia en los últimos años, sigue siendo en la mayoría de los casos el punto de partida para el nacimiento de los hijos y la formación de la familia.

1.2. MUJERES SEGUN NUMERO DE HIJOS

A partir de las preguntas censales se obtiene información de las mujeres según los hijos que tienen

en relación con otras características. En concreto en la Tabla IV observamos que del total de mujeres mayores de 15 años el 72,15% son no solteras (casadas, viudas, separadas y divorciadas) frente a un 27,85% de solteras.

De las mujeres solteras solo un 3,27% de éstas tienen hijos, en la mitad de los casos aproximadamente un solo hijo. Por el contrario la mayoría de las mujeres no solteras (87,83%) tienen hijos, y el mayor porcentaje (28,62%), tienen 2 hijos.

En la Tabla V se relaciona el número de hijos con la edad de la madre (mujeres casadas en primeras nupcias), lo cual nos proporciona una visión más adecuada en relación a la vida reproductiva de la mujer.

Hasta el grupo de 25 a 29 años la mayoría de las mujeres tienen un hijo. A partir del grupo de 30 a 34 y del de 35 a 39 años la mayoría tienen 2 hijos.

Es a partir de las mujeres con edades comprendidas entre 40 y 59 años cuando la mayoría tiene 3 hijos. A partir de los 40 y más años casi todas las

TABLA IV
MUJERES DE 15 Y MAS AÑOS SEGUN NUMERO DE HIJOS NACIDOS VIVOS POR ESTADO CIVIL. 1991

NUMERO DE HIJOS	MUJERES SOLTERAS		MUJERES NO SOLTERAS	
	Valores Absolutos	Porcentajes	Valores Absolutos	Porcentajes
TOTAL	115.149	27,85(1)	298.358	72,15(1)
0	111.388	96,73	36.300	12,17
1	2.047	3,27	40.589	13,60
2	730		85.401	28,62
3	444		65.158	21,84
4	253		35.491	11,90
5 y más	287		35.419	11,87

(1) Porcentaje sobre el total de mujeres.

FUENTE: Consejería de Economía y Hacienda. Centro Regional de Estadística. Censo de Población de 1991 de la Región de Murcia. Resultados Regionales. Tomo I

mujeres han finalizado su vida fecunda pero tal como se comportan los indicadores de la fecundidad en los últimos años, como veremos más adelante, no se deduce que las mujeres más jóvenes se vayan a comportar igual, dado que tienen un mayor nivel educativo y cultural, con un mayor conocimiento y predisposición al control de la natalidad y con unas tasas de actividad bastante elevadas (el grupo de 20 a 34 años, según el Censo de 1991, tiene una tasa de actividad del 51,87%), que las que se registran en censos anteriores. Llama la atención que en el grupo de 60 a 74 años vuelven a predominar las mujeres con 2 hijos sobre las que tienen 3, aunque habiendo escasas diferencias. Se da la circunstancia de que estas mujeres tenían entre 20 y 29 años (años de intensa vida fecunda) durante el período de la guerra, posguerra y principios de los años 50.

La Tabla VI nos proporciona otra visión del fenómeno de la fecundidad a partir del número medio de hijos que tienen las mujeres de 15 y más años, mostrando la misma realidad que la Tabla V.

El número medio de hijos es de 1,84, un poquito superior al de España que es de 1,7. Lo más correcto es analizar este dato en relación al estado civil de la mujer, ya que como hemos mencionado anteriormente, en nuestra sociedad actual los hijos se tienen normalmente dentro del matrimonio.

Así lo expresan los datos, el número medio de hijos de las mujeres solteras es de 0,06 y además su coeficiente de variación el 7,13. El número medio de hijos de las mujeres no solteras, en este caso el colectivo más significativo, es de 2,57, también un poco superior al de España que es de 2,4.

TABLA V
MUJERES CASADAS EN PRIMERAS NUPCIAS SEGUN N.º DE HIJOS
NACIDOS VIVOS POR EDAD DE LA MADRE. 1991

EDAD DE LA MADRE	NUMERO DE HIJOS										
	TOTAL	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9 Y +
TOTAL	235.155	20.499	34.251	73.873	54.380	28.133	12.554	5.592	2.758	1.422	1.693
<15	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15-19	1.424	500	824	96	4	-	-	-	-	-	-
20-24	11.791	4.117	5.675	1.706	244	47	1	1	-	-	-
25-29	26.966	5.864	10.914	8.061	1.655	358	100	10	3	1	-
30-34	30.936	2.032	6.248	15.312	5.406	1.373	353	113	54	26	19
35-39	26.739	819	1.965	11.522	8.015	2.991	908	298	130	42	49
40-44	25.289	712	1.156	8.159	8.432	4.170	1.610	607	227	115	101
45-49	21.945	672	971	5.964	6.884	4.105	1.943	761	332	150	163
50-54	21.776	841	1.131	5.702	6.480	4.089	1.882	818	417	203	213
55-59	21.935	1.143	1.373	5.874	6.004	3.788	1.842	958	438	215	300
60-64	19.008	1.305	1.533	5.062	4.887	2.986	1.513	781	414	226	301
65-69	13.921	1.233	1.286	3.530	3.406	2.088	1.112	545	297	169	255
70-74	7.406	697	688	1.717	1.692	1.130	657	319	222	130	154
75-79	3.960	376	345	809	852	649	400	225	143	81	80
80 y +	1.623	150	112	293	314	292	191	121	60	46	44

FUENTE: Consejería de Economía y Hacienda. Centro Regional de Estadística. Censo de Población de 1991 de la Región de Murcia. Resultados Regionales. Tomo II.

TABLA VI
 NUMERO MEDIO DE HIJOS VIVOS Y COEFICIENTE DE VARIACION SEGUN ESTADO
 CIVIL Y AÑO DE NACIMIENTO DE LA MUJER. 1991

AÑO DE NACIMIENTO	TOTAL		SOLTERAS		NO SOLTERAS	
	Media	Coefficiente	Media	Coefficiente	Media	Coefficiente
TOTAL	1,84	1,03	0,06	7,13	2,57	0,69
De 1972 a 1976	0,02	8,49	-	17,76	0,57	1,04
De 1967 a 1971	0,19	2,64	0,02	9,05	0,78	0,95
De 1962 a 1966	0,74	1,26	0,07	5,69	1,13	0,82
De 1957 a 1961	1,61	0,72	0,17	3,75	1,85	0,57
De 1952 a 1956	2,27	0,58	0,29	3,28	2,47	0,48
De 1947 a 1951	2,66	0,57	0,30	3,17	2,85	0,48
De 1942 a 1946	2,90	0,57	0,33	3,32	3,08	0,50
De 1937 a 1941	2,99	0,59	0,28	3,70	3,14	0,53
De 1932 a 1936	2,95	0,63	0,25	4,13	3,11	0,57
De 1927 a 1931	2,79	0,71	0,21	4,27	2,99	0,63
De 1922 a 1926	2,66	0,78	0,20	4,50	2,91	0,68
De 1917 a 1921	2,62	0,84	0,18	4,56	2,90	0,73
De 1912 a 1916	2,67	0,87	0,19	4,87	2,97	0,76
De 1907 a 1911	2,73	0,90	0,19	4,66	3,02	0,80
En 1906 y anteriores	2,81	0,94	0,20	4,42	3,10	0,84

FUENTE: Consejería de Economía y Hacienda. Centro Regional de Estadística. Censo de Población de 1991 de la Región de Murcia. Resultados Regionales. Tomo II.

Centrándonos, pues en el grupo de las no solteras, las mujeres de las generaciones de 1932 a 1946 superan los 3 hijos de número medio (a diferencia de las generaciones posteriores y anteriores igual que ocurría en la Tabla V anteriormente comentada). Estas mujeres en 1991 tienen en torno a los 45-59 años, pero comienzan y desarrollan su vida reproductiva en los años 50, fundamentalmente en el segundo quinquenio, y en los años 60, años de progreso económico, de aumento de los bienes de consumo y de las comodidades domésticas familiares. Se aprecia igualmente una disminución en el número medio de hijos, aunque ligeramente, principalmente en las generaciones de 1912 a 1926, mujeres que empiezan a tener 20 años a partir de 1932 sucediendo en años posteriores graves sucesos que afectan al número de miembros de la familia.

Si comparamos esta información con la del Censo de 1981 (Tabla VII), observamos que en general en todos los grupos de edad el número medio de hijos que tienen las mujeres de diferentes edades en 1991 es inferior al de 1981, a excepción de los grupos de edad 50 a 54 años y de 55 a 59 años. Son mujeres que (en referencia a 1991) comienzan su vida reproductiva en los años 50 y 60 (años en los que se produce un aumento de la natalidad) y que ya en 1991 han finalizado definitivamente su vida fecunda.

Las mayores diferencias se producen en los grupos de edad de 25 a 39 años (sobre todo de 30 a 34 años) y estas diferencias van disminuyendo (diferencias entre 1981-1991 en el número medio de hijos por grupos de edad 30-34=0,61, 35-39=0,47, 39-40=0,27,

45-49=0,08) lo cual también refleja un retraso en la edad de la madre al nacimiento de los hijos.

Se ha de afirmar que el decenio de 1981 a 1991 es un período de intensa bajada de la natalidad. Como veremos en este artículo, el Índice Sintético de fecundidad es muy ilustrativo de esta caída pasando de 2,59 en 1981 a 1,7 en 1991.

1.3. FECUNDIDAD Y NIVEL DE INSTRUCCION

Las múltiples preguntas que se realizan en el Censo nos permiten relacionar variables sobre diferentes aspectos familiares, económicos y sociales de la población. Resulta de gran interés conocer el comportamiento de la fecundidad con dos aspectos fundamentales, el nivel educativo y la actividad económica de las mujeres.

La Tabla VIII nos muestra el número medio de hijos de todas las mujeres de 15 y más años según el nivel de instrucción, así como de las mujeres casadas y de las viudas. Estas últimas se consideran también representativas ya que normalmente se quedan viudas a edades ya avanzadas habiendo finalizado su vida reproductiva.

En los diferentes grupos de edad se produce una disminución clara del número medio de hijos a medida que aumenta el nivel de instrucción. Pero si observamos las cifras totales del conjunto de todas las edades destaca una disminución muy pronunciada de la media de hijos en la categoría de segundo grado (0,82), subiendo en el grupo de tercer grado (1,12). Por el contrario por grupos de edad no se da esta circunstancia, sino que, de forma generalizada, disminuye el número medio de hijos conforme las mujeres tienen un mayor nivel educativo.

TABLA VII

NUMERO MEDIO DE HIJOS NACIDOS VIVOS DE MUJERES NO SOLTERAS POR GRUPOS DE EDAD. 1981 Y 1991

EDAD	1981	1991
TOTAL	2,89	2,57
15-19	0,91	0,62
20-24	1,16	0,81
25-29	1,82	1,23
30-34	2,57	1,96
35-39	3,01	2,54
40-44	3,17	2,90
45-49	3,17	3,09
50-54	3,05	3,13
55-59	3,00	3,10
60-64	3,00	2,98
65-69	3,17	2,90
70-74	3,33	2,91
De 75 y más años	3,57	2,99

FUENTE: Para 1981: elaboración propia a partir del Censo de Población de 1981 del INE. Para 1991: Consejería de Economía y Hacienda. Centro Regional de Estadística. Censo de Población de 1991 de la Región de Murcia. Resultados Regionales. Tomo II.

TABLA VIII
 NUMERO MEDIO DE HIJOS NACIDOS VIVOS Y COEFICIENTE DE VARIACION SEGUN
 ESTADO CIVIL, EDAD Y NIVEL DE INSTRUCCION DE LA MUJER. 1991

ESTADO CIVIL Y EDAD	TOTAL		NO SABE LEER O ESCRIBIR		SIN ESTUDIOS		PRIMER GRADO		SEGUNDO GRADO		TERCER GRADO	
	Media	Coef.	Media	Coef.	Media	Coef.	Media	Coef.	Media	Coef.	Media	Coef.
TOTAL	1,87	1,01	3,22	0,78	2,67	0,71	2,14	0,77	0,82	1,55	1,12	1,27
De 15 a 19 años	0,03	6,50	0,16	2,67	0,13	3,18	0,07	4,16	0,02	8,14	-	-
De 20 a 24 años	0,25	2,31	0,60	1,87	0,73	1,35	0,51	1,47	0,19	2,59	0,04	5,63
De 25 a 29 años	0,87	1,13	1,25	1,41	1,57	0,82	1,27	0,80	0,79	1,13	0,29	2,10
De 30 a 34 años	1,73	0,69	2,30	0,99	2,24	0,62	1,97	0,55	1,58	0,69	1,14	0,93
De 35 a 39 años	2,35	0,57	3,05	0,87	2,73	0,56	2,46	0,49	2,11	0,58	1,72	0,70
De 40 a 44 años	2,71	0,56	3,50	0,76	2,93	0,54	2,74	0,51	2,41	0,59	2,07	0,69
De 45 a 49 años	2,92	0,58	3,75	0,66	3,04	0,55	2,89	0,54	2,66	0,62	2,23	0,72
De 50 a 54 años	2,98	0,60	3,64	0,64	3,00	0,58	2,88	0,56	2,81	0,64	2,52	0,75
De 55 a 59 años	2,93	0,64	3,53	0,66	2,91	0,62	2,79	0,62	2,73	0,71	2,55	0,81
De 60 a 64 años	2,77	0,72	3,33	0,72	2,71	0,70	2,63	0,70	2,62	0,81	2,26	0,92
De 65 y más años	2,67	0,85	3,14	0,82	2,59	0,84	2,37	0,85	2,33	0,94	1,89	1,10
CASADAS	2,52	0,66	3,72	0,60	2,95	0,57	2,52	0,58	1,78	0,75	1,81	0,76
De 15 a 19 años	0,63	0,97	0,93	0,64	0,75	0,95	0,62	0,97	0,60	0,97	-	-
De 20 a 24 años	0,81	0,96	1,87	0,67	1,30	0,76	0,97	0,81	0,70	1,00	0,38	1,58
De 25 a 29 años	1,24	0,77	2,69	0,65	1,92	0,60	1,48	0,64	1,12	0,77	0,66	1,16
De 30 a 34 años	1,97	0,54	3,44	0,57	2,44	0,52	2,09	0,48	1,84	0,52	1,49	0,65
De 35 a 39 años	2,56	0,47	4,20	0,55	2,88	0,48	2,57	0,43	2,37	0,44	2,12	0,46
De 40 a 44 años	2,92	0,47	4,34	0,53	3,07	0,48	2,88	0,45	2,71	0,45	2,57	0,44
De 45 a 49 años	3,12	0,49	4,18	0,53	3,17	0,49	3,04	0,47	2,96	0,49	2,73	0,48
De 50 a 54 años	3,14	0,52	3,79	0,56	3,13	0,52	3,03	0,49	3,13	0,52	3,08	0,53
De 55 a 59 años	3,11	0,56	3,75	0,58	3,06	0,55	2,97	0,54	3,08	0,58	3,17	0,60
De 60 a 64 años	3,01	0,61	3,63	0,61	2,92	0,61	2,89	0,60	3,04	0,65	3,01	0,64
De 65 y más años	3,04	0,66	3,63	0,63	2,95	0,66	2,76	0,67	2,94	0,71	2,68	0,78
VIUDAS	2,87	0,79	3,41	0,76	2,75	0,80	2,57	0,76	2,51	0,78	2,53	0,74
De 15 a 19 años	0,27	2,26	-	-	0,50	1,73	1,00	-	-	-	-	-
De 20 a 24 años	0,79	1,12	0,67	1,41	1,00	1,10	0,76	0,95	0,75	1,16	-	-
De 25 a 29 años	1,30	0,90	0,50	1,73	1,90	0,58	1,74	0,75	1,03	0,94	0,43	1,15
De 30 a 34 años	1,80	0,74	2,70	0,76	2,32	0,59	1,81	0,76	1,47	0,71	1,13	0,78
De 35 a 39 años	2,33	0,66	4,33	0,42	2,43	0,65	2,41	0,63	1,96	0,69	2,00	0,65
De 40 a 44 años	2,68	0,66	4,24	0,64	2,88	0,68	2,40	0,58	2,30	0,55	2,35	0,62
De 45 a 49 años	2,75	0,69	3,94	0,67	2,70	0,70	2,53	0,68	2,68	0,65	2,89	0,52
De 50 a 54 años	3,09	0,66	4,38	0,58	2,89	0,67	2,82	0,66	3,12	0,60	3,07	0,47
De 55 a 59 años	3,01	0,68	3,75	0,67	2,87	0,68	2,82	0,64	3,06	0,67	2,81	0,65
De 60 a 64 años	2,86	0,73	3,45	0,72	2,76	0,72	2,59	0,70	2,88	0,75	2,99	0,61
De 65 y más años	2,88	0,82	3,36	0,77	2,74	0,84	2,54	0,82	2,56	0,83	2,46	0,81

FUENTE: Consejería de Economía y Hacienda. Centro Regional de Estadística. Censo de Población de 1991 de la Región de Murcia. Resultados Regionales. Tomo II.

Esta información contradictoria no es significativa ya que es consecuencia de que las mujeres de 15 a 19 años que en la categoría de tercer grado son un grupo inactivo, en el segundo grado tienen un peso importante, siendo el 98,36% sin hijos. Si suprimiéramos este grupo de edad (de 15 a 19 años) en el grupo de segundo grado, si se confirmaría el descenso de la media de las mujeres del tercer grado con respecto a las del segundo grado. Este descenso se acentuaría más si obviáramos también el grupo de 20 a 24, siendo en este caso 1,62 el número medio de hijos en la categoría de segundo grado bajando a 1,29 en el tercer grado.

Hecha esta advertencia y centrándonos en las mujeres casadas y viudas por grupos de edad (ya que en las medias totales también se deja sentir el efecto distorsionador de los primeros grupos de edad) conoceremos adecuadamente el comportamiento de la fecundidad y podremos destacar un aspecto curioso que quiebra la tendencia general antes mencionada.

Nuevamente el número medio de hijos disminuye a la vez que se tienen estudios más elevados. Esto ocurre de forma generalizada en todos los grupos de edad, pero en las mujeres que tienen más de 45 o 50 años, esta tendencia no se da de forma tan clara, y en concreto aumenta el número medio de hijos en aquellas mujeres que tienen el segundo o tercer grado con respecto a las que solo tienen estudios primarios.

En estas mujeres transcurre su vida reproductiva en los años 40 y 50, años en los que las creencias religiosas tienen una gran influencia en la población española, influencia que se ve afectada por el nivel educativo de la mujer.

Amando de Miguel (1), en base a encuestas de 1968 y 1977, explica la influencia de la Iglesia Católica a través de la enseñanza de forma "compleja pero terminante". La relación entre el factor religioso y el nivel de instrucción de la mujer se traduce por un lado en que "hogares con familia numerosa se encuentran con mayor frecuencia en los grupos más religiosos con renta alta y también en los grupos menos religiosos con rentas inferiores". "Cuando no se tienen estudios, la religiosidad apenas influye. Es en los estudios medios y superiores donde la religiosidad ayuda a mantener cotas más elevadas de natalidad".

Concluyendo, como tendencia general el número medio de hijos disminuye a medida que las mujeres alcanzan niveles de instrucción más elevados. Si bien, en las mujeres que han tenido sus hijos durante los años 40-50 y principios de los 60 disminuye el promedio de hijos si aumenta su nivel de instrucción hasta el primer grado. Si alcanzan niveles superiores el número medio de hijos vuelve a aumentar como consecuencia, probablemente, de las creencias religiosas de la Iglesia Católica.

1.4. FECUNDIDAD Y ACTIVIDAD

Es indudable que la incorporación de la mujer al mercado de trabajo ha sido y es, entre otras, una de las razones fundamentales de la disminución de la natalidad. El deseo y la necesidad de trabajar la mujer resulta hoy en día poco compatible con un número elevado de hijos. Las cifras comparativas de los Censos de Población de 1981 y 1991, (Tabla IX) son bastante elocuentes.

La población económicamente activa femenina casi se duplica de 1981 a 1991 (experimenta una

variación relativa del 93,37%), aumentando la tasa de actividad de 18,2% a 29,71%.

La población activa está compuesta de las mujeres ocupadas y paradas, con una tasa de ocupación del 7,22%, y de paro del 24,78% en 1991, además

de las mujeres ocupadas un 41,5% tienen una situación profesional de personas que trabajan con carácter eventual o temporal.

La población económicamente inactiva se incrementa levemente durante los años 80, con una varia-

TABLA IX
MUJERES DE 16 Y MAS AÑOS EN RELACION CON LA ACTIVIDAD ECONOMICA. 1981-1991

	1981	1991
Mujeres de 16 y más años	342.972	406.349
Mujeres económicamente activas	62.428	120.718
- Ocupadas	47.537	90.805
- Paradas	14.891	29.913
- Tasa de actividad (%)	18,20	29,71
Mujeres económicamente inactivas	280.544	285.631
- Jubiladas y otras pensionistas	49.025	76.010
- Incapacitadas	2.482	2.167
- Estudiantes	17.815	35.724
- Sus labores	208.713	170.928
- Otras	5.509	802

FUENTE: INE. Censo de Población 1981.

Consejería de Economía y Hacienda. Centro Regional de Estadística. Censo de Población de 1991 de la Región de Murcia. Resultados Regionales. Tomo II.

TABLA X
NUMERO DE HIJOS NACIDOS VIVOS Y COEFICIENTE DE VARIACION SEGUN ESTADO CIVIL,
EDAD Y RELACION CON LA ACTIVIDAD DE LA MUJER. 1991

ESTADO CIVIL Y EDAD	TOTAL		ECONOMICAMENTE ACTIVA		ECONOMICAMENTE INACTIVA	
	Media	Coficiente	Media	Coficiente	Media	Coficiente
TOTAL	1,87	1,01	1,12	1,33	2,18	0,89
De 15 a 19 años	0,03	6,50	0,03	6,48	0,03	6,52
De 20 a 24 años	0,25	2,31	0,14	3,05	0,39	1,80
De 25 a 29 años	0,87	1,13	0,53	1,53	1,27	0,80
De 30 a 34 años	1,73	0,69	1,33	0,86	2,06	0,54
De 35 a 39 años	2,35	0,57	1,93	0,69	2,60	0,50
De 40 a 44 años	2,71	0,56	2,30	0,69	2,89	0,51
De 45 a 49 años	2,92	0,58	2,51	0,69	3,07	0,53
De 50 a 54 años	2,98	0,60	2,65	0,70	3,07	0,57
De 55 a 59 años	2,93	0,64	2,50	0,76	3,02	0,62
De 60 a 64 años	2,77	0,72	2,31	0,84	2,83	0,70
De 65 y más años	2,67	0,85	2,10	0,92	2,68	0,85

FUENTE: Consejería de Economía y Hacienda. Centro Regional de Estadística. Censo de Población de 1991 de la Región de Murcia. Resultados Regionales. Tomo II.

ción relativa de 1,81%. Se produce un aumento de las mujeres estudiantes y disminuyen las mujeres dedicadas a las labores del hogar.

Todos estos cambios condicionan de forma determinante la decisión sobre el número de hijos. En la Tabla X se comprueba cómo el número de hijos es mayor en todos los casos en las mujeres económicamente inactivas.

1.5. COMPOSICIÓN DE LOS HOGARES

La disminución de la natalidad, fundamentalmente, así como los cambios que se producen en la forma de convivencia generan hogares más pequeños, aunque el grupo familiar sigue siendo la forma de convivencia predominante.

El número de hogares aumenta de 1981 a 1991 en 45.071 (Tabla XI). También se producen cambios en el número de miembros. En 1991 con respecto a 1981 los porcentajes son mayores en los hogares de 1 a 4 miembros. Los hogares de 5 y más personas son más frecuentes en el año 1981.

El hogar no familiar (Tabla XII) representa el 11,10% de todos los hogares (en realidad casi todos son unipersonales) frente al 88,90% de hogares familiares, y de éstos, la familia nuclear es claramente predominante (aquella formada por los padres con hijos o uno de ellos con hijos o bien la pareja sola).

Por tanto aunque ha habido una disminución en el tamaño de los hogares, la familia sigue siendo el grupo habitual de convivencia. En la reducción de su tamaño ha influido la disminución en el número

TABLA XI
 NUMERO DE HOGARES Y PORCENTAJES SEGUN EL NUMERO DE MIEMBROS. 1981 Y 1991

	REGIÓN DE MURCIA		ESPAÑA
	1981	1991	1991
Número de Hogares	256.306	301.377	11.836.320
1	8,93	10,90	13,4
2	19,71	21,38	22,2
3	18,27	19,70	20,5
4	22,11	23,51	23,7
5	16,08	14,32	12,1
6	8,66	6,47	5,2
7	3,90	2,32	1,8
8	1,35	0,85	0,6
9	0,58	0,32	0,3
10	0,4(1)	0,23(1)	0,1
Más de 10			0,1
Tamaño Medio	3,71	3,46	3,28

(1) Hogares de 10 y más miembros.

FUENTE: INE. Censo de Población 1981.

Consejería de Economía y Hacienda. Centro Regional de Estadística. Censo de Población de 1991 de la Región de Murcia.

INE. Encuesta Sociodemográfica 1991.

TABLA XII
HOGARES SEGUN TAMAÑO Y TIPO. 1991

TIPO	TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10 y más
TOTAL	301.377	32.852	64.430	59.373	70.841	43.148	19.511	7.005	2.575	953	689
NO FAMILIARES	33.466	32.852	501	64	27	12	6	-	2	-	2
Unipersonales	32.852	32.852	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pluripersonales	614	-	501	64	27	12	6	-	2	-	2
FAMILIARES	267.911	-	63.929	59.309	70.814	43.136	19.505	7.005	2.573	953	687
Con una familia	267.873	-	63.929	59.309	70.801	43.127	19.498	7.000	2.571	953	685
Sin núcleo	4.289	-	3.480	630	139	21	12	2	2	2	1
Con núcleo	255.660	-	60.449	58.679	69.561	41.114	17.278	5.635	1.931	637	376
Con dos núcleos	7.649	-	-	-	1.101	1.992	2.189	1.315	593	265	194
Con más de dos núcleos	275	-	-	-	-	-	19	48	45	49	114
Con dos o más familias	38	-	-	-	13	9	7	5	2	-	2

FUENTE: Consejería de Economía y Hacienda. Centro Regional de Estadística. Censo de Población de 1991 de la Región de Murcia.

de hijos que se ha producido en la última década y la tendencia hacia un tipo familiar uninuclear y además sin otras personas en el hogar, pues de las 255.660 familias con un solo núcleo, 234.871 están formadas por un núcleo sin otras personas.

1.6. EDAD DE ENTRADA AL PRIMER MATRIMONIO

Por último a través del Censo también se puede conocer la edad de entrada al matrimonio, aunque solo de las casadas en primeras nupcias, ya que a la pregunta "año de la boda" solo la han debido contestar aquellas que cumplen esta condición, (en principio se ha de suponer que aquellas mujeres casadas que no contestan el año de la boda están casadas en segundas o sucesivas nupcias, ya que no podemos conocer la no respuesta).

En la Tabla XIII se aprecia claramente lo que afirma Margarita Delgado (2): disminución en la edad al primer matrimonio a partir de 1950, persistiendo has-

ta primeros de los años 80, elevándose progresivamente a partir de estas fechas.

Analizando los datos que nos presenta la Tabla V observamos lo siguiente:

- La mayor proporción de mujeres, el 50,32%, se casan con 20 a 24 años; el grupo siguiente es el de 25 a 29 años, agrupando el 26,34%, le sigue el de 15 a 19 años con un 14,95%.
- Según el año de la boda, desde principios de los años 50 hasta principios de los 80, el porcentaje de mujeres que se casan de 20 a 24 años va ganando peso, representando un 45,28% en el quinquenio 1951-1955, hasta alcanzar un 57,92% en 1981.

Igual ocurre en el grupo de 15 a 19 años, pasando de un 10,44% en 1951-1955 a un 19,24% en 1982.

- Desde 1981 o 1982 se muestra una tendencia opuesta. Los grupos de 15 a 19 años y de 20 a 24

van disminuyendo, por el contrario aumentan progresivamente los siguientes grupos de edad. El grupo de 25 a 29 aumenta su importancia de un

18,22% en 1981 hasta un 35,33% en 1990. Aumento similar experimenta el grupo de 30 a 34 años.

TABLA XIII
MUJERES QUE PERMANECEN CASADAS EN PRIMERAS NUPCIAS SEGUN AÑO DE LA BODA Y EDAD DE ENTRADA AL MATRIMONIO. 1991. DATOS PORCENTUALES

AÑO DE LA BODA	EDAD DE ENTRADA AL MATRIMONIO							
	TOTAL	> 15 años	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	De 40 y +
TOTAL	235.155	0,47	14,95	50,32	26,34	5,31	1,49	1,11
En 1991	903	-	10,08	39,87	38,21	7,97	2,10	1,77
En 1990	5.666	0,12	10,89	44,69	35,33	6,05	1,38	1,54
En 1989	6.009	0,08	11,37	47,13	32,65	6,27	1,20	1,30
En 1988	5.628	0,14	13,42	49,25	29,96	4,92	1,01	1,30
En 1987	5.817	0,15	14,32	50,42	28,21	4,21	1,29	1,39
En 1986	5.727	0,14	14,58	50,99	28,03	3,61	1,15	1,50
En 1985	5.388	0,17	15,40	51,60	26,69	3,56	1,04	1,54
En 1984	5.321	0,17	17,21	53,50	23,44	3,06	1,17	1,45
En 1983	5.151	0,31	18,07	53,81	21,86	3,30	1,11	1,53
En 1982	5.337	0,43	19,24	55,12	19,15	3,32	1,22	1,52
En 1981	5.390	0,32	18,91	57,22	18,22	2,93	0,95	1,47
En 1980	6.209	0,84	21,26	56,74	16,17	2,82	0,98	1,19
En 1979	6.188	0,37	21,75	54,59	17,84	3,38	0,99	1,08
En 1978	5.939	0,64	21,03	55,38	17,55	3,28	0,79	1,33
En 1977	6.131	0,86	21,14	54,87	17,42	3,31	1,24	1,16
En 1976	5.858	0,58	20,14	54,08	19,51	3,40	1,04	1,25
En 1975	6.307	0,81	19,17	53,46	19,88	3,47	1,54	1,66
En 1974	5.830	0,53	19,33	54,31	19,88	3,26	1,15	1,54
En 1973	5.898	0,66	17,26	54,53	21,57	3,32	1,20	1,46
En 1972	5.633	0,82	16,49	54,41	22,17	3,41	1,53	1,17
En 1971	5.357	0,58	16,82	53,29	21,60	4,03	1,83	1,85
En 1970	5.877	0,53	16,10	53,31	22,63	3,98	1,89	1,57
En 1969	5.111	0,43	14,77	53,38	23,13	4,75	1,98	1,57
En 1968	5.072	0,47	14,79	52,62	22,81	5,34	2,35	1,62
En 1967	4.993	0,42	14,22	52,93	23,23	5,73	2,00	1,46
En 1966	5.289	0,30	13,08	51,24	24,64	6,69	2,51	1,53
De 1961 a 1965	24.997	0,39	11,53	45,47	31,27	7,99	2,32	1,02
De 1956 a 1960	23.672	0,26	8,44	43,76	35,62	9,06	2,05	0,81
De 1951 a 1955	17.227	0,34	10,44	45,28	34,31	7,49	1,58	0,55
En 1950 y antes	27.230	0,94	16,59	50,54	26,25	4,73	0,82	0,12

FUENTE: Consejería de Economía y Hacienda. Centro Regional de Estadística. Censo de Población de 1991 de la Región de Murcia. Resultados Regionales. Tomo II.

Efectivamente se produce una elevación en la edad al contraer primeras nupcias desde principios de los 80 hasta 1990.

2. LA FECUNDIDAD Y LA NUPCIALIDAD EN EL MOVIMIENTO NATURAL DE LA POBLACION (MNP) A PARTIR DE 1975

El MNP es la fuente más específica y completa para el análisis de las estadísticas vitales, ya que se refiere a los nacimientos, matrimonios y defunciones ocurridos todos los años, obteniéndose los datos de los Registros Civiles. Además los conceptos demográficos utilizados han sido prácticamente los mis-

mos desde la implantación del Registro Civil, y sin cambios desde las modificaciones que se introdujeron en 1975, lo cual hace posible conocer la evolución de la natalidad a lo largo del tiempo, desde la perspectiva adecuada para analizar los fenómenos demográficos.

2.1. EVOLUCION DE LA NUPCIALIDAD Y EDAD DE ENTRADA AL MATRIMONIO

La nupcialidad (Tabla XIV) va disminuyendo desde 1975 con ligeros altibajos hasta 1989, año a partir del cual se aprecia un ligero descenso regular hasta 1993.

TABLA XIV
EVOLUCION DE LOS MATRIMONIOS SEGUN LA FORMA DE CELEBRACION. 1975-1993

	TOTAL	RELIGIOSOS	CIVILES	Tasa bruta de nupcialidad (tanto por mil)
1975	6.467	6.462	5	7,80
1976	6.355	6.348	7	7,23
1977	6.586	6.571	15	7,41
1978	6.595	6.564	31	7,34
1979	6.635	6.524	111	7,32
1980	6.432	6.282	150	6,78
1981	5.795	5.532	263	6,04
1982	782	352	430	0,81
1983	1.112	552	560	1,14
1984	1.461	623	838	1,48
1985	5.931	5.136	795	5,96
1986	6.435	5.681	754	6,47
1987	6.648	5.756	892	6,79
1988	6.728	5.684	1.044	6,63
1989	6.840	5.821	1.019	6,70
1990	6.688	5.650	1.038	6,51
1991	6.434	5.383	1.051	6,23
1992	6.372	5.313	1.059	5,78
1993(*)	5.962	4.939	1.023	5,60

(*) Datos Provisionales. Matrimonios por lugar de inscripción.

Nota: Son matrimonios por lugar de residencia de ambos cónyuges, a excepción de 1993 que son por lugar de celebración. En los años 1982, 1983 y 1984 se produce un subregistro muy acusado de los matrimonios católicos.

FUENTE: INE. Movimiento Natural de la Población.

Se han de ignorar los datos de 1982, 1983 y 1984 por producirse un subregistro sistemático en los matrimonios religiosos. Los matrimonios civiles van aumentando progresivamente un 0,08% con respecto al total en 1975 y un 17,16% en 1993.

En la Tabla XV se recoge la edad media de entrada al primer matrimonio (de solteros). De 1975 a 1980 se refleja un ligero adelanto en la edad al casarse, retrasándose paulatinamente a partir de 1985, situándose en 1992 en 26,43 años para los hombres y en 24,33 para las mujeres. Se observa, por tanto, la misma tendencia ya comentada en relación a los datos que aporta el Censo de Población de 1991 (Tabla XIII). También se aprecia un acercamiento entre la edad media de hombres y mujeres.

En la Tabla XVI se confirma la inflexión que se produce a principios de los 80, en los que comienza a producirse el retraso en la edad al contraer primeras

nupcias, a través de los porcentajes por grupos de edad: en el período 1976-1981 tanto la mayoría de hombres como de mujeres se casan de 20 a 24 años, con un porcentaje mayor siempre las mujeres, al igual que ocurre con el grupo de los menores de 20 años. Estos dos grupos de edad van aumentando su peso hasta 1980 (incluso en 1981 el grupo de 20 a 24 años de las mujeres). Pero ya en 1981 se nota un cambio, comenzando el retraso en la edad al contraer matrimonio disminuyendo tanto en hombres como en mujeres la proporción de los que se casan con menos de 20 años y aumentan en el grupo de 30 a 34 años.

En el primer quinquenio de los 80 no es posible tener esta información a través del Movimiento Natural de la Población por el subregistro que afecta a la cuantificación de matrimonios como consecuencia de la deficiente recogida de los matrimonios católicos. Este subregistro ha sido corregido para España

TABLA XV
EDAD MEDIA DE ENTRADA AL MATRIMONIO DE SOLTEROS. 1975-1992

	HOMBRES	MUJERES
1975	25,38	22,40
1976	25,12	22,10
1977	24,92	22,10
1978	24,90	22,00
1979	24,73	21,90
1980	24,62	22,01
1981	24,95	22,41
1985	25,18	22,93
1986	25,41	23,15
1987	25,44	23,88
1988	25,69	23,11
1989	26,03	23,63
1990	26,24	23,82
1991	26,24	24,09
1992	26,43	24,33
ESPAÑA 1992	27,45	25,43

Nota: No se incluyen los años 1982, 1983 y 1984, por ser los años en los que se produce subregistro muy acusado de matrimonios católicos.

FUENTE: Elaboración propia a partir del Movimiento Natural de la Población del INE.

en un trabajo realizado por Margarita Delgado Pérez y J.A. Fernández Cordon (3). Con estos datos se comprueba que es a principios de los 80 cuando comienza el retraso del matrimonio. Esto posiblemente ocurra en Murcia, ya que concurren las mismas circunstancias de crisis económica que en el resto del territorio nacional y siempre los datos de la región han seguido la tendencia (con cierto retraso) del conjunto español.

Además con los datos que aporta el Censo de Población de 1991, aunque sólo para las mujeres que

permanecen casadas en primeras nupcias, comprobamos que es a partir del primer quinquenio de los 80 cuando se va a ir posponiendo la edad al contraer matrimonio.

En el período 1985-1992 se sigue observando esta evolución de retraso en la edad de contraer primeras nupcias de forma muy clara:

- Disminuyen los dos primeros grupos de edad, menores de 20 años y de 20 a 24 años.
- Aumentan los porcentajes en todas las edades a partir del grupo de 25 a 29 años.

TABLA XVI A
PORCENTAJE DE MATRIMONIOS DE SOLTEROS SEGUN EDADES DE LOS CONYUGES. 1975-1992

	1975		1976		1977		1978		1979		1980		1981	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
Menores de 20 años	6,88	25,12	7,85	26,42	9,05	28,07	9,60	28,33	9,83	27,97	10,14	26,83	7,88	24,10
20-24	40,29	53,69	40,89	53,09	41,91	53,03	43,32	53,10	44,52	53,10	47,14	55,39	46,11	56,41
25-29	41,84	15,16	40,68	15,48	38,82	13,66	36,64	13,65	35,03	13,60	33,56	13,14	36,31	14,14
30-34	6,72	2,71	7,03	2,62	6,97	2,71	7,10	2,57	6,83	2,62	5,60	2,19	5,78	2,59
35-39	2,13	1,14	1,74	0,86	1,75	0,84	1,34	0,73	1,60	0,94	1,55	0,88	1,79	0,75
40-44	0,87	0,78	0,93	0,54	0,74	0,63	0,75	0,52	0,68	0,45	0,71	0,44	0,79	0,45
45-49	0,51	0,64	0,42	0,45	0,42	0,43	0,40	0,43	0,38	0,39	0,52	0,36	0,33	0,36
De 50 y + años	0,77	0,76	0,47	0,54	0,34	0,63	0,84	0,67	1,13	0,92	0,79	0,77	1,02	1,20

TABLA XVI B
PORCENTAJE DE MATRIMONIOS DE SOLTEROS SEGUN EDADES DE LOS CONYUGES. 1975-1992

	1985		1986		1987		1988		1989		1990		1991		1992	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
Menores de 20 años	6,15	20,01	5,55	18,47	5,34	18,25	5,27	17,79	4,33	16,26	4,45	14,58	4,03	13,58	4,21	13,18
20-24	41,27	53,35	37,89	52,75	38,60	52,25	38,73	51,99	35,97	50,13	32,03	47,81	29,41	43,76	27,86	42,06
25-29	42,53	21,49	45,61	23,11	44,65	23,81	43,89	24,57	46,41	26,86	48,15	30,30	50,46	34,85	49,57	35,48
30-34	6,86	2,82	7,51	3,08	8,32	3,22	8,99	3,84	10,09	4,60	11,81	4,99	12,31	5,32	14,01	6,55
35-39	1,73	0,80	1,99	1,01	1,86	1,21	1,96	0,88	2,06	0,98	2,02	1,04	2,31	1,27	2,83	1,50
40-44	0,59	0,39	0,64	0,52	0,58	0,35	0,55	0,41	0,58	0,36	0,76	0,38	0,88	0,45	0,75	0,64
45-49	0,33	0,24	0,26	0,28	0,25	0,29	0,29	0,29	0,23	0,19	0,23	0,34	0,26	0,40	0,41	0,29
De 50 y + años	0,54	0,89	0,55	0,77	0,41	0,61	0,31	0,23	0,33	0,61	0,56	0,56	0,34	0,37	0,36	0,29

Nota: No se incluyen los años 1982, 1983 y 1984, por ser los años en los que se produce un subregistro muy acusado de matrimonios católicos.

FUENTE: INE. Movimiento Natural de la Población.

- En 1985 la mayoría de los hombres se casan con 25-29 años (42,53%), siendo igualmente el porcentaje mayor, pero incrementado, en 1992 con un 49,57%, lo que supone un aumento del 16,55% a costa de los dos anteriores grupos de edad.
- Las mujeres siguen casándose en su mayoría de 20 a 24 años, pero hay un retraso importante en la edad de contraer matrimonio, ya que disminuyen los porcentajes de los grupos de menores de 20 años y de 20 a 24 años en un 34,13% y un 21,16% respectivamente. Por el contrario el grupo de 25 a 29 años aumentó en un 65,10%. Esta tendencia la vemos también reflejada en la edad media de contraer nupcias de las mujeres solteras que pasa de ser 22,93 en 1985 a 24,33 en 1992.

Los primeros años de los 80 son años de aguda crisis económica, circunstancia que sin duda contribuye al retraso en la edad de casarse, si bien a partir del segundo lustro hay una recuperación que se refleja en ciertos indicadores económicos:

- La tasa de paro disminuye, según la Encuesta de la Población Activa, pasando de 19,3% en 1986 a 15,8% en 1990 (a partir de 1991 vuelve a aumentar de forma preocupante hasta alcanzar una tasa de 25,3% en 1994).
- Otros indicadores reflejan este crecimiento, como el aumento en la matriculación de vehículos, aumento en el nivel de inversión industrial, el número de viviendas visadas o en el grado de ocupación hotelera.

Sin embargo es un período corto de buenas perspectivas económicas por lo que la repercusión causa efecto en relación a la decisión de las personas de casarse antes o después no se produce de forma inmediata.

Por otra parte, aún existiendo una coyuntura económica positiva a partir del segundo quinquenio de los 80, también se dan otros factores que restan optimismo a este ambiente expansivo: se producen importantes reconversiones industriales, el empleo se hace más precario con contratos temporales y en prácticas, se produce el boom especulativo en el mercado de la vivienda aumentando de forma considerable su precio de 1987 a 1991, concretamente en Murcia, según datos del MOPTMA, el precio medio del metro cuadrado era de 37.609 pts. en 1987 aumentando a 64.889 en 1992. Por otra parte, es abrumadora la incorporación de la mujer al mercado de trabajo en los últimos años, contribuyendo de forma decisiva a aumentar la población económicamente activa; el aumento progresivo de la población universitaria (el número de las mujeres matriculadas en la universidad en el curso 91-92 es mayor que el de los hombres) así como los cambios en la conducta social, en cuanto a la aceptación del retraso en la edad al casarse o no contraer matrimonio. Estos factores sociales y culturales son determinantes en las nuevas formas de comportamiento, siendo, sin duda, más difíciles de modificar con independencia de los ciclos de la economía.

2.2. EVOLUCION DE LA FECUNDIDAD

Las tasas específicas de fecundidad por sexo y edad nos permiten poner en relación los nacimientos con las mujeres por grupos de edad.

El índice sintético de fecundidad, que se obtiene a partir de las tasas específicas, es el número de hijos por mujer en un año determinado, en la hipótesis de que cada mujer se viese sometida a lo largo de su vida, y en ausencia de mortalidad, a la fecun-

TABLA XVII A
TASAS DE FECUNDIDAD ESPECIFICA POR EDAD. 1975-1992

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
15-19	34,40	38,36	39,44	39,53	39,13	38,25	33,89	29,78	28,38	27,14
20-24	161,29	176,84	171,85	165,68	163,05	152,10	138,28	128,32	110,03	101,63
25-29	211,34	217,59	208,57	203,11	191,63	183,88	164,08	166,96	148,79	141,64
30-34	141,56	144,58	131,79	129,04	123,17	117,66	104,31	102,70	92,94	92,79
35-39	76,18	78,95	72,57	67,01	66,32	62,74	57,01	52,98	52,33	45,20
40-44	27,49	26,09	22,81	22,32	21,68	19,38	17,89	17,48	16,85	13,65
45-49	2,43	2,61	2,77	1,89	2,21	1,95	1,76	1,25	1,66	1,36

TABLA XVII B
TASAS DE FECUNDIDAD ESPECIFICA POR EDAD. 1975-1992

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	ESPAÑA 1992
15-19	24,73	23,81	22,64	22,98	20,52	18,58	18,38	16,29	9,93
20-24	92,61	84,88	82,45	78,80	72,52	69,43	62,84	54,95	42,01
25-29	138,18	133,73	131,97	129,46	129,46	122,84	123,66	122,89	97,64
30-34	87,99	84,89	83,48	83,83	86,93	89,64	89,06	192,86	80,45
35-39	46,29	40,87	40,19	37,04	36,62	37,37	35,75	36,42	28,95
40-44	13,63	11,79	11,87	11,20	10,84	9,11	9,35	7,66	5,55
45-49	0,71	1,20	0,75	0,79	0,91	0,76	0,72	0,38	0,32

Nota: tantos por mil.

FUENTE: De 1975 a 1985; Margarita Delgado Pérez, "La Fecundidad en España por grupos de edad 1975-1985". Serie Documentos de Trabajo, nº3. CSIC. Instituto de Demografía. Madrid.

De 1986 a 1992; elaboración propia a partir del Movimiento Natural de la Población del INE y de las Proyecciones de la Población de Derecho en la Región de Murcia, y sus Áreas de Salud por Edad y Sexo. Período 1986 al 2000. Consejería de Sanidad y Asuntos Sociales. Dirección General de Salud y Consumo.

didad de las mujeres de cada grupo de edad observada en cada año. Es necesario un índice de al menos 2,1 hijos por mujer para asegurar el reemplazo de las generaciones con el nivel de la mortalidad alcanzado en los países desarrollados.

En primer lugar la Tabla XVII nos muestra las tasas específicas de fecundidad por grupos de edad de las mujeres. Se observa lo siguiente:

– A partir de 1978 se produce una disminución generalizada de las tasas.

– Centrándonos en el período 1981-1992:

- Hay un descenso de las tasas en todos los grupos de edad.
- Destacan los dos primeros grupos de edad con fuertes disminuciones, sobre todo el de 20 a 24 años con una variación relativa del 60,26, y el último grupo de edad con una variación relativa del 78,40.
- El grupo de 25 a 29 años sigue siendo el intervalo que acusa una fecundidad más alta, experimentando también un descenso, aunque más moderado.

rado, que los grupos anteriores. Este grupo ha ganado peso en su aportación a la fecundidad.

- d) Las tasas de fecundidad del grupo de 30 a 34 años disminuyen ininterrumpidamente desde 1981 (ya desde 1975) hasta 1987 con una tasa del 83,48 por mil. A partir de 1988 comienza a aumentar hasta 1992, alcanzando una tasa del 92,86 por mil. Este grupo también ha ganado peso en su aportación a la fecundidad. Además desde 1986 las tasas específicas por edad de 30 a 34 años son superiores a las del grupo de 20 a 24 años, lo cual es muy significativo, demostrando el retraso en la maternidad.
- e) España, en todos los casos, tiene una fecundidad inferior a la de Murcia.

El índice sintético de fecundidad (ISF) refleja al primer golpe de vista esta disminución de la fecundidad desde 1975 (Tabla XVIII):

- A partir de 1977 disminuye de forma sistemática.
- De 3,27 hijos por mujer en 1975 pasa a 1,66 en 1992 (experimenta una disminución relativa del

49,24%).

- En 1981 España tiene un ISF de 2,03 hijos por mujer, siendo el primer año en que el índice es inferior a 2,1. En Murcia no es hasta el año 1985, con un índice de 2,02. La fecundidad en Murcia siempre ha tenido unos niveles superiores que los de España, incorporándose también a la tendencia de disminución de la fecundidad con retraso respecto al total nacional.

2.3. INTERVALO PROTOGENESICO

El intervalo protogenésico es el tiempo que transcurre desde la fecha de la boda y el nacimiento del primer hijo. Este período se ha ido dilatando a lo largo de los años que se reflejan en la Tabla XIX (de 1975 a 1992). Se destaca lo siguiente:

- En todos los años con mayor frecuencia se tiene el primer hijo durante el primer año de matrimonio pero va disminuyendo de forma progresiva pasando del 58,40% en 1975 al 28% en 1992.

TABLA XVIII
EVOLUCION DEL INDICE SINTETICO DE FECUNIDAD (ISF). 1975-1992

	ISF		ISF
1975	3,27	1984	2,12
1976	3,42	1985	2,02
1977	3,25	1986	1,91
1978	3,14	1987	1,87
1979	3,04	1988	1,82
1980	2,88	1989	1,79
1981	2,59	1990	1,74
1982	2,50	1991	1,70
1983	2,25	1992	1,66
		España 1992	1,34

FUENTE: Elaboración propia a partir del Movimiento Natural de la Población del INE y de las Proyecciones de la Población de Derecho en la Región de Murcia, y sus Areas de Salud, por Edad y Sexo. Período 1986 al 2000. Consejería de Sanidad y Asuntos Sociales. Dirección General de Salud y Consumo.

TABLA XIX A
 PROPORCION DE NACIDOS SEGUN EL INTERVALO PROTOGENESICO. 1975-1992

INTERVALO PROTOGENESICO	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
< 1 año	58,40	60,22	58,24	56,79	56,44	52,92	49	45,78	44,80
1 año	28,29	26,40	27,92	29,57	28,45	28,1	28,77	28,15	27,85
2 años	6,63	7,04	7,11	7,35	8,19	8,75	10,61	12,05	11,74
3 años	2,41	2,39	2,5	2,47	2,86	3,59	4,47	6,07	6,68
4 años	1,27	1,34	1,37	1,18	1,28	1,89	1,67	2,00	2,10
5 años	0,95	0,85	0,71	0,83	0,78	1,12	1,01	1,24	1,42
6 años	0,40	0,09	0,60	0,46	0,50	0,49	0,7	0,91	1,19
7 años	0,43	0,46	0,35	0,3	0,3	0,5	0,56	0,76	0,57
8 años	0,24	0,24	0,26	0,14	0,24	0,49	0,54	0,52	0,57
9 años	0,24	0,17	0,18	0,19	0,27	0,41	0,14	0,48	0,6
10 y +	0,74	0,59	0,76	0,75	0,69	1,76	2,16	2,05	2,48

TABLA XIX B
 PROPORCION DE NACIDOS SEGUN EL INTERVALO PROTOGENESICO. 1975-1992

INTERVALO PROTOGENESICO	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
< 1 año	41,47	40,51	42,06	39,86	40,36	36,48	35,45	32,18	28,00
1 año	26,36	26,66	27,08	27,39	26,27	25,20	24,68	23,17	22,59
2 años	11,91	12,72	13,92	13,60	13,99	15,68	16,97	17,95	18,09
3 años	6,62	7,17	7,22	6,98	6,90	8,55	9,76	9,82	11,40
4 años	2,99	3,56	2,78	3,36	3,69	4,31	4,46	4,94	6,41
5 años	1,97	2,25	1,67	2,15	2,16	2,71	2,16	3,15	3,33
6 años	1,69	1,33	1,32	1,47	1,56	1,54	1,40	2,06	2,36
7 años	1,33	1,01	0,71	0,93	1,06	1,05	1,02	1,17	1,75
8 años	0,82	0,56	0,61	0,61	0,62	0,76	0,73	0,83	1,33
9 años	0,77	0,65	0,33	0,7	0,43	0,83	0,45	0,73	0,85
10 y +	4,07	3,59	2,30	2,94	2,95	2,88	2,94	3,94	3,89

FUENTE: Elaboración propia a partir del Movimiento Natural de la Población del INE.

- Le sigue en frecuencia el segundo año de matrimonio, aunque también va descendiendo la proporción desde principios de los años 80.
- Por el contrario, con leves altibajos, a partir del segundo año de matrimonio se refleja un aumento en la proporción de los primeros nacimientos.
- La evolución de estos datos muestra un alargamiento del período desde que la pareja se casa hasta que tiene el primer hijo, sin duda como consecuencia inmediata de una fecundidad controlada.

En la Tabla XIX se muestra como la edad media al nacimiento del primer hijo se va posponiendo desde 1984 (año desde el cual se dispone de la información en el MNP a nivel provincial).

2.4. TASAS DE FECUNDIDAD SEGUN ORDEN DE NACIMIENTO

Se ha constatado como ha disminuído la fecundidad desde 1975, y de forma continuada desde fi-

nales de los 70. ¿En realidad que ocurre?, ¿por qué este descenso de la natalidad hasta niveles tan bajos?, ¿es que la gente no quiere tener hijos o tienen muy pocos, o desearían tener más?

Según Joaquín Leguina(4) las encuestas sobre fecundidad ponen de manifiesto que las mujeres desean tener más hijos de los que tienen o tienen intención de tener. Se apuntan diversas razones que explicarían este desajuste entre deseo y realidad: de tipo económico, de dimensiones de la vivienda, de precariedad en el trabajo, etc.

Esta reflexión confirma la sensación de que las parejas siguen queriendo tener hijos.

La Tabla XXI es muy ilustrativa de lo que está sucediendo. Abarca el período 1984-1992 y se destaca lo siguiente:

- La tasa de fecundidad del primer hijo disminuye muy levemente (un 8,33%). Igual ocurre con el segundo hijo (experimentando una disminución relativa del 10,08%).
- El salto cuantitativo fundamental, que es el que

contribuye de forma decisiva al descenso de la fecundidad, es la disminución que se produce a partir del tercer hijo o más. Esta caída se refleja en disminuciones del 39,44% en el tercer hijo hasta alcanzar más de un 60% en el quinto hijo o más.

Gerard Calot(5) explica de forma muy acertada esta nueva situación: "...el primer hijo no se ve afectado por la crisis de la fecundidad, sigue siendo muy deseado. La aparición del segundo hijo se ha visto afectada por la crisis de la fecundidad, pero en unos términos muy moderados; en cambio, la casi totalidad de lo que constituye la disminución de la fecundidad proviene de la reducción de la frecuencia de aparición de los hijos de rango tres y superior".

La actividad profesional femenina es una de las causas fundamentales que argumenta de la disminución de las familias numerosas: "...resulta posible tener un hijo y dos actividades profesionales en la pareja. Un segundo hijo hace que sea acrobática la compatibilidad, pero todavía resulta posible; en cambio, a partir del umbral que podemos situar en el tercer hijo, la compatibilidad es casi totalmente imposible".

TABLA XX
EDAD MEDIA AL PRIMER HIJO. 1984-1992

AÑO	EDAD MEDIA
1984	24,01
1985	24,14
1986	23,99
1987	24,44
1988	24,45
1989	24,79
1990	24,99
1991	25,42
1992	25,95

FUENTE: Elaboración propia a partir del Movimiento Natural de la Población INE.

Si no imposible para todas las parejas, seguramente dependiendo de sus niveles económicos, si resulta difícil de compaginar los hijos con el ritmo profesional de ambos miembros de la pareja, bien sea por la falta de guarderías, por los horarios escolares o por el coste económico que suponen, ya que cada vez se quiere una educación más completa, así como una mayor calidad para todos.

3. CONCLUSIONES

- Importante disminución del índice de dependencia juvenil de 1981 a 1991, bajando del 74,02% al 56,77%. Ligero aumento en el índice de vejez incrementándose de 19,79% en 1981 a 21,06% en 1991.
- Murcia tiene una estructura por edad más joven que España y que el conjunto de la Comunidad Europea.
- De 1981 a 1991 hay un incremento en el número de mujeres en edad fértil (de 15 a 49 años) aumentando porcentualmente de un 45,52% a un 49,15%. Aún así este decenio es un período de descenso del número de nacimientos.
- La nupcialidad va disminuyendo con ligeros altibajos desde 1975 (con una tasa bruta de nupcialidad del 7,89 por mil, y de forma continua desde 1989. La tasa bruta de nupcialidad en 1992 es de 5,78 por mil.
- Adelanto en la edad de entrada al primer matrimonio desde principios de los años 50 hasta principios de los 80. En la década de los 80 y primeros años 90 se va retrasando progresivamente la edad al contraer primeras nupcias, con la consiguiente repercusión en unos más bajos niveles de fecundidad.
- Según el Censo de 1991, el mayor porcentaje de las mujeres no solteras según número de hijos lo representan las que tienen dos hijos (28,62%). El siguiente grupo con un 21,84% corresponde a las que tienen tres.
- Con datos del Censo de 1991, como tendencia general el promedio de hijos disminuye a medi-

TABLA XXI
TASAS DE FECUNDIDAD ESPECIFICA POR RANGO. 1984-1992

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	Variación Relativa 1984-1992
ORDEN 1º	0,840	0,790	0,735	0,775	0,780	0,770	0,755	0,785	0,770	-8,33
ORDEN 2º	0,625	0,620	0,600	0,575	0,585	0,590	0,585	0,575	0,562	-10,08
ORDEN 3º	0,355	0,345	0,310	0,285	0,270	0,245	0,240	0,215	0,215	-39,44
ORDEN 4º	0,165	0,160	0,145	0,130	0,105	0,105	0,090	0,075	0,065	-60,61
ORDEN 5º Y MAS	0,140	0,135	0,115	0,100	0,080	0,075	0,070	0,055	0,045	-67,86

FUENTE: Elaboración propia a partir del Movimiento Natural de la Población del INE y de las Proyecciones de la Población de Derecho en la Región de Murcia, y sus Áreas de Salud, por Edad y Sexo. Período 1986 al 2000. Consejería de Sanidad y Asuntos Sociales. Dirección General de Salud y Consumo.

da que las mujeres alcanzan niveles de instrucción más elevados.

- La población económicamente activa femenina casi se duplica de 1981 a 1991, influyendo de forma decisiva en el comportamiento descendente de la fecundidad.
- A partir de 1978 se produce una disminución generalizada en las tasas específicas de fecundidad por edad. El grupo de 25 a 29 años es el que registra siempre una fecundidad más alta. A partir de 1986 las tasas específicas por edad de 30 a 34 años son superiores a las del grupo de 20 a 24 años.
- El índice sintético de fecundidad, o número de hijos por mujer, disminuye de forma sistemática desde 1977. En 1985 Murcia refleja un índice de 2,02 hijos por mujer, inferior por primera vez al 2,1 necesario para el reemplazo de las generaciones. La fecundidad en Murcia siempre tiene niveles superiores a España. Murcia tiene un índice sintético de fecundidad en 1992 de 1,66 y España de 1,32.
- Desde 1975 el intervalo protogenésico, o tiempo que transcurre desde la boda al nacimiento del primer hijo, se va ampliando. Aunque se sigue teniendo con mayor frecuencia el primer hijo durante el primer año de matrimonio, va disminuyendo de forma continua, representando los primeros nacimientos un 58,40% en 1975 y un 28% en 1992.
- Desde 1984, año desde el que se disponen tasas de fecundidad por rango, disminuyen las del primer y segundo hijo moderadamente. El salto cuantitativo fundamental, que es el que contri-

buye de forma decisiva al descenso de la fecundidad, es la caída que se produce a partir del tercer hijo o más.

- Todo ello genera hogares más pequeños, predominando la familia nuclear sin otras personas.

Marisa Ballesta Gómez, es Técnico del Centro Regional de Estadística de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.

NOTAS

- (1) Amado de Miguel. "Diez Errores sobre la población española". Temas 1984.
- (2) Margarita Delgado. "Cambios recientes en el proceso de formación de la familia". Reis nº 64, pg. 123-153. Octubre-Diciembre 1993.
- (3) M. Delgado y J.A. Fernández Cordón. "Análisis de las cifras de matrimonios en España desde 1975". Estadística Española, 31, 121, 1989, pg. 281-295.
- (4) Leguina Herrán Joaquín. "El descenso de la fecundidad en España y en los países industriales". pg. 25-28. Tendencias Demográficas y Planificación Económica. Ministerio de Economía y Hacienda. 1986.
- (5) Calot Gerard. "El descenso de la fecundidad en los países industriales: hechos, causas, consecuencias y remedios". pg. 31-37. Tendencias Demográficas y Planificación Económica. Ministerio de Economía y Hacienda. 1986.

BIBLIOGRAFIA

- Consejería de Economía y Hacienda. Dirección General de Economía y Planificación. Centro Regional de Estadística (1994). Censos de Población de 1991 de la Región de Murcia. Resultados Regionales. Tomo I y Tomo II. Murcia.
- Consejería de Economía y Hacienda. Dirección General de Economía y Planificación. Centro Regional de Estadística (1995). Estadísticas Históricas de Población de la Región de Murcia. Murcia.
- Consejería de Economía y Hacienda. Dirección General de Economía y Planificación. Revista Trimestral de Coyuntura Económica Murciana. Murcia.
- Consejería de Sanidad y Asuntos Sociales. Dirección General de Salud y Consumo (1995). Proyecciones de la Población de Derecho en la Región de Murcia, y sus Areas de Salud, por edad y sexo. Período, 1986 al 2000. Murcia.
- Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Instituto de Demografía (1994). Proyección de la Población Española. España 1991-2026. Comunidades Autónomas y Provincias 1991-2026. Volumen I. Madrid.
- Eurostat. Demographic Statistics 1993. Luxemburgo.
- INE. Censo de Población. (Diversos años). Madrid.
- INE (1983). Encuesta Sociodemográfica 1991. Tomo II. Resultados Nacionales. Volumen I. Hogar y Familia. Madrid.
- INE. Movimiento Natural de la Población. (Diversos años). Madrid.
- INE. Proyecto del Censo de Población de 1991. Madrid.
- De Miguel, A. (1984). Diez Errores sobre la Población Española. Madrid.
- De Miguel, A. (1992). La Sociedad Española 1992-1993. Madrid.
- Del Campo, S. (1991). La Nueva Familia Española. Madrid.
- Delgado, M. (1993). "Cambios Recientes en el Proceso de Formación de la Familia". Reis 64.
- Delgado, M. (1990). La Fecundidad en España por Grupos de Edad. 1975-1985. Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Instituto de Demografía. Serie Documentos de Trabajo. Número 3. Madrid.
- Fundación FOESSA. (1994). Informe Sociológico sobre la Situación Social en España. Madrid.
- Ministerio de Economía y Hacienda. (1986). Tendencias Demográficas y Planificación Económica. Simposio Internacional. Madrid.
- Shryock H.S. and Siegel J. and Associates. (1976). The Methods and Material of Demography. (1976). Academic Press. San Diego, CA.

Análisis de resultados del comercio exterior de mercancías de la Región de Murcia. 1988-1994



Matilde Lafuente Lechuga y Antonio Sánchez Martínez

1. INTRODUCCION

El objetivo fundamental que nos hemos planteado en este trabajo es el de analizar la evolución de las cifras del comercio exterior de mercancías de la Región de Murcia en el período comprendido entre 1988 y 1994.

En primer lugar tendremos que definir lo que entenderemos por comercio exterior de la Región de Murcia y especificar la fuente de información básica.

Si nos atenemos a su acepción más estricta, el comercio exterior de una determinada área geográfica se refiere a las operaciones de intercambio de bienes y servicios con el resto del mundo. Sin embargo, a la hora de trasladar este concepto a nuestro ámbito territorial nos encontramos con una serie de limitaciones.

De un lado, al no existir información estadística de este tipo por Comunidades Autónomas para los servicios, sólo se puede recoger datos de intercambios exteriores de bienes o mercancías. De otro lado, si nos circunscribimos al comercio exterior de la Región de Murcia, considerar los intercambios con el resto del mundo supondría incluir los flujos comerciales con el resto de las Comunidades Autónomas del Estado Español, operaciones que no se tienen registradas ante la inexistencia de "aduanas regionales". Para la inclusión de este último tipo de operaciones debería existir una estadística exhaustiva del transporte de mercancías dentro del Estado con es-

pecificación de las regiones de origen y destino y del tipo de bien objeto de comercio. Debido a esta carencia de información no es posible tampoco abarcar este grupo de operaciones.

En consecuencia, el comercio exterior de la Región de Murcia comprenderá todas aquellas operaciones de intercambio de bienes o mercancías de nuestra Comunidad Autónoma con el extranjero, es decir se ha reducido el alcance de este concepto a la contabilización de la participación de Murcia en el comercio de España con el resto del mundo.

Una limitación adicional con la que hay que contar a la hora de manejar las cifras que se presentan, es el posible sesgo que pueden introducir las empresas de actividad comercial en la Región de Murcia y con sede en la misma, pues en muchos casos los productos que exportan pueden haber sido elaborados realmente en otra Comunidad Autónoma. En el caso de las importaciones, aún es más complicado conocer la cantidad que se consumirá en la Región y la que tiene como destino final cualquier otro territorio de España.

La fuente estadística básica es el Fichero Territorial de Aduanas que suministra el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, siendo la unidad informante la empresa exportadora o importadora.

A partir del 1 de Enero de 1993 han desaparecido los controles aduaneros entre las fronteras de los Estados Miembros del Mercado Unico. Una de las

consecuencias es la desaparición del Documento Unico Aduanero. Para recoger la información sobre estas operaciones el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales ha creado un nuevo sistema denominado INTRASTAT. El comercio con Terceros Países se sigue recogiendo de igual forma a como se hacía hasta 1992.

Esto en principio supondría un corte en la serie, pues a partir del año 1993 las operaciones de comercio exterior con la Unión Europea no tienen un registro exhaustivo. No obstante, si nos fijamos en la evolución que siguen las cifras de importaciones y exportaciones antes y después de esta fecha, y a cualquier nivel de desagregación (tanto por países como por productos), no se observan cambios importantes que hagan suponer que los datos del año 1992 y anteriores no sean comparables con la información que se deduce de los dos primeros años del Mercado Unico. Lo que si queremos señalar es que los métodos de medición son diferentes y por tanto no podemos asegurar con total certeza que la serie considerada sea homogénea.

Para disponer de toda la información relativa a comercio exterior que de alguna manera se refiera a la Región de Murcia, la Dirección General de Economía y Planificación solicita periódicamente al Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales que le suministre en soporte magnético las operaciones que cumplen alguna de las siguientes condiciones:

- a) Campo "provincia de origen/destino" sea Murcia (30) o Cartagena (51).
- b) Campo "Provincia de domicilio fiscal" corresponda a Murcia (30) o Cartagena (51).

Se ha optado por incluir exclusivamente las operaciones que tengan como origen o destino la Re-

gión de Murcia (el campo "provincia origen/destino" sea 30 ó 51), por considerar que son las más adecuadas para reflejar el comercio exterior de nuestra Comunidad Autónoma. Además al detectar que algunos registros tienen el campo origen/destino con ceros o en blanco, se ha decidido incluir los registros de este tipo en los que el domicilio fiscal sea la Región de Murcia (el campo "provincia domicilio fiscal" sea 30 ó 51) en el conjunto de operaciones de comercio exterior de esta Comunidad Autónoma.

Una explotación detallada de esta información se incluye en la publicación "Anuario de Comercio Exterior de la Región de Murcia" que elabora el Centro Regional de Estadística de Murcia desde el año 1986 y hasta la fecha.

2. EL ARANCEL INTEGRADO COMUNITARIO: TARIC

La existencia de diferentes nomenclaturas y las necesidades expresadas por sectores de servicios al Consejo de Cooperación Aduanera llevaron al inicio, en el año 1970, de estudios destinados a modernizar la Nomenclatura de Bruselas de 1950, creando una nueva que sirviera además para otros usos que los meramente aduaneros o estadísticos del comercio exterior.

Estos trabajos fructificaron finalmente en el Convenio de 14 de junio de 1983, que entró en vigor el 1 de enero de 1988. La nueva Nomenclatura, que se denomina Sistema Armonizado para la Designación y Codificación de Mercancías, viene a alcanzar una extensión mundial, al ser aceptada por Estados Unidos y Canadá.

Esta Nomenclatura presenta, al igual que la vigente

hasta ese año, un sistema de clasificación progresiva, ordenándose las mercancías según dos grandes grupos: el primero en atención a la naturaleza de la materia constitutiva, el segundo según la función. La estructura comprende 21 secciones, 97 capítulos y 1.240 partidas. Las partidas se identifican mediante 4 cifras, correspondiendo las dos primeras al número de capítulo y las dos restantes al lugar ordinal que cada partida ocupa dentro del capítulo respectivo. Algunas de éstas se subdividen a su vez en subpartidas identificadas por un código de 6 cifras. La Nomenclatura del Sistema Armonizado con seis cifras alcanza cerca de 5.000 subdivisiones.

La Unión Europea elaboró para 1988 un nuevo Arancel de Aduanas, a partir de la estructura del Sistema Armonizado. Aquí se refunden las antiguas divisiones arancelarias y las estadísticas, por lo que el nuevo Arancel se denomina Arancel Combinado.

El Arancel Combinado conserva la estructura básica del Sistema Armonizado hasta el nivel de seis

cifras, estableciéndose subdivisiones comunitarias hasta un segundo escalón de ocho cifras. Además está prevista la inclusión de una novena cifra para uso exclusivo de cada país miembro con fines estadísticos nacionales. A este nivel de detalle se encuentran codificadas las mercancías en los Modelos de Declaración INTRASTAT.

Ante la complejidad de los regímenes arancelarios aplicables por la U.E. y las numerosas reglamentaciones específicas, y con el fin de facilitar soluciones informáticas, se ideó una presentación del Arancel de forma que recogiera todas estas particularidades, dando lugar al denominado Arancel Integrado Comunitario (TARIC). Con esta Nomenclatura los productos quedan identificados por un código compuesto de 11 cifras.

Este nuevo sistema arancelario entró en vigor en España y el resto de los países de la U.E. el 1 de enero de 1988, por tanto ésta es la nomenclatura en que se encuentra la información de base para todo el período de tiempo considerado en este estudio.

CUADRO 1

EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA REGION DE MURCIA Y ESPAÑA. 1988-1994 (MILLONES DE PESETAS)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Región de Murcia							
Importaciones	119.002	132.389	143.869	148.356	139.379	144.713	166.528
Exportaciones	137.116	150.348	154.570	157.798	159.378	198.648	240.745
Saldo Balanza Comercial	18.114	17.959	10.701	9.442	19.999	53.935	74.217
Tasa de Cobertura	115,22	113,56	107,44	106,36	114,35	137,27	144,57
España							
Importaciones	6.989.398	8.396.380	8.898.366	9.636.773	10.204.760	10.131.020	12.306.265
Exportaciones	4.659.398	5.134.537	5.630.559	6.064.709	6.657.585	7.754.612	9.746.638
Saldo Balanza Comercial	-2.329.895	-3.261.843	-3.267.807	-3.572.064	-3.547.175	-2.499.983	-2.559.626
Tasa de Cobertura	66,67	61,15	63,28	62,93	65,24	76,54	79,20

FUENTE: Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales. Estadística del Comercio Exterior de España.

3. RESULTADOS GENERALES. 1988-1994

3.1. COMERCIO EXTERIOR DE LA REGION DE MURCIA Y ESPAÑA.

Las exportaciones de la Región de Murcia en el año 1994 se situaron en la cifra de 240.745 millones de pesetas lo que supone un incremento del 21,19% con respecto al dato obtenido en el año 1993. El aumento que se ha producido en las importaciones, aún siendo muy marcado, algo más de 15%, se encuentra por debajo del experimentado por las expediciones. Esto tiene su reflejo en una tasa de cobertura del 144,57%.

No ha seguido a lo largo del período de tiempo considerado, 1988 a 1994, este coeficiente una evolución continuamente creciente. Bien al contrario, en los cuatro primeros años pasó de un 115% a tan solo una tasa de cobertura para 1991 del 106,36%. A partir de aquí se produce una más que considerable recuperación, situándose, como ya se ha señalado, en casi un 145% en el año 1994.

También para España se ha registrado un importante despegue en la cifra de exportaciones e importaciones en el año 94, con incrementos incluso superiores a los producidos en nuestra Comunidad Autónoma, el 25,7 y el 21,5% respectivamente. Esto se traduce en un ligero aumento en la tasa de cobertura, que alcanza la cifra para este año del 79,20%.

Al igual que ha ocurrido con la Región de Murcia, la tasa de cobertura para España en este período ha seguido una evolución ligeramente descendente desde 1988 a 1991, para a continuación, y hasta la fecha, pasar a tener una tendencia claramente ascendente.

Si observamos la evolución de los datos a lo largo del período, y nos fijamos en los años 1992 y 1993, que es cuando se produce un hipotético corte de la serie (pues como se ha señalado a partir del año 1993 tiene lugar un cambio significativo en el sistema de recogida de la información), no parece que para el caso de nuestra Comunidad Autónoma se reflejen cambios en la tendencia de las cifras, que nos hagan temer por la comparabilidad de las mismas. Si se observa la cifra de exportaciones para 1993 en comparación con la que se registró el año anterior, se puede pensar que sí que se produce una ruptura en la serie, pues se pasa de incrementos no superiores a un 3%, a un 25% en ese año. Pero si descomponemos este dato entre la parte que va a la Unión Europea y el resto, vemos que se produce un mayor incremento en las exportaciones con Terceros Países, lo que lleva a suponer que no es la implantación del sistema INTRASTAT lo que provoca ese dato a priori anómalo, sino un aumento real en las expediciones de mercancías.

3.2. COMERCIO EXTERIOR POR COMUNIDADES AUTONOMAS

De los datos extraídos de la publicación "Estadística Comunidades Autónomas" del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, se desprende que la Región de Murcia está entre las Comunidades Autónomas en que el crecimiento de las importaciones y exportaciones ha sido más moderado.

Antes de pasar a analizar estas cifras habría que hacer una puntualización. Como se señala al pie del Cuadro 2., los datos para la Región de Murcia no se corresponden con los que presenta la publicación antes señalada. Esto se debe a que el Departamento de Aduanas incluye una Comunidad Autónoma, que

CUADRO 2
EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA POR COMUNIDADES AUTONOMAS. 1989-1994
(MILLONES DE PESETAS)

COMUNIDADES AUTONOMAS	1989	1990	1991	1992	1993	1994
IMPORTACIONES	8.396.380	8.898.366	9.636.773	10.204.760	10.131.020	12.306.265
Andalucía	665.790	694.842	758.679	751.841	716.164	947.593
Aragón	244.867	206.454	211.924	283.285	358.730	492.081
Principado de Asturias	103.101	105.791	120.711	129.932	116.156	130.829
Baleares	91.928	113.545	108.655	76.140	83.554	124.810
Canarias	374.519	351.466	354.892	345.513	338.888	376.310
Cantabria	74.059	75.808	79.108	75.717	83.515	131.061
Castilla-León	300.272	323.154	344.643	415.432	481.370	624.615
Castilla-La Mancha	90.295	96.840	118.123	126.317	137.853	155.863
Cataluña	2.519.128	2.700.726	2.926.671	3.094.093	3.019.251	3.647.742
Comunidad Valenciana	585.322	605.265	685.668	744.763	795.186	1.004.195
Extremadura	17.418	12.940	14.901	15.376	19.606	31.132
Galicia	350.784	381.155	403.211	426.761	499.947	593.666
Comunidad de Madrid	1.999.830	2.222.210	2.407.016	2.467.537	2.292.729	2.633.235
Región de Murcia(1)	132.389	143.869	148.356	139.379	144.713	166.528
Com.Foral de Navarra	137.504	160.481	212.522	290.266	167.061	213.537
País Vasco	667.538	660.066	654.210	691.474	722.730	810.511
La Rioja	32.253	31.626	35.476	35.293	33.402	47.758
Desconocida	9.384	12.128	52.007	95.641	120.164	174.800
EXPORTACIONES	5.134.537	5.630.559	6.064.709	6.657.585	7.754.612	9.746.638
Andalucía	513.081	560.293	622.886	643.140	760.724	879.920
Aragón	289.024	298.609	334.062	357.438	422.366	590.985
Principado de Asturias	123.583	123.027	115.448	131.526	135.648	152.358
Baleares	20.989	21.013	25.161	27.170	45.093	69.097
Canarias	54.935	55.219	42.288	44.740	61.545	81.528
Cantabria	61.645	62.742	60.327	68.759	82.118	109.755
Castilla-León	232.881	276.875	310.606	376.888	483.294	594.570
Castilla-La Mancha	66.383	79.636	81.711	79.043	111.671	140.342
Cataluña	1.166.766	1.314.160	1.434.683	1.616.872	1.888.481	2.388.670
Comunidad Valenciana	828.790	896.404	1.005.481	1.023.479	1.124.161	1.431.933
Extremadura	23.759	21.728	25.556	32.959	37.316	49.764
Galicia	242.486	263.448	259.783	278.755	424.615	487.967
Comunidad de Madrid	421.214	474.932	507.878	638.085	791.134	1.025.070
Región de Murcia(1)	150.348	154.570	157.798	159.378	198.648	240.745
Com.Foral de Navarra	166.740	188.900	242.408	291.038	291.995	326.581
País Vasco	588.389	605.335	633.078	648.782	718.707	928.984
La Rioja	23.349	26.797	29.961	32.527	40.953	63.202
Desconocida	160.175	206.870	175.592	207.007	136.139	185.168

(1) Los datos de importaciones y exportaciones para la Región de Murcia no se corresponden exactamente con los que contiene la citada publicación, puesto que a diferencia del criterio utilizado por el CREM, el Departamento de Aduanas no distribuye por Comunidades Autónomas aquellas operaciones en las que no se conoce la provincia de origen o destino.

FUENTE: Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales. Estadística Comunidades Autónomas.

denomina "Desconocida" en donde se agregan las operaciones en las que no se conoce la provincia de origen o destino. En cambio, nosotros, como ya se ha señalado, consideramos como actividad de comercio exterior de nuestra región las exportaciones e importaciones en las que no se conoce la Comunidad de origen o destino y el domicilio fiscal de la empresa es Murcia.

De la misma manera que señalábamos en el apartado anterior que para nuestro ámbito territorial no parecía que se presentasen serias discordancias entre las cifras registradas con anterioridad y posterioridad al año 1993, no se sacan las mismas conclusiones si se analiza la información para el resto de Comunidades Autónomas. Es especialmente reseñable el caso de Navarra, en donde en los años 91 y 92 venían creciendo las importaciones por encima del 30% y en el año de implantación del nuevo sistema se produce un descenso en las mismas del 42%. De la misma forma, aunque en mucha menor medida, parece que se producen un comportamiento extraño en las cifras registradas en Asturias, Baleares, Cantabria, Cataluña y Madrid. Para las exportaciones son especialmente significativos los casos de Baleares, Galicia y Castilla-La Mancha.

Para las importaciones, solo Asturias, Canarias, Castilla-La Mancha, Madrid y País Vasco, tienen incrementos menores que el nuestro en 1994. La tasa de variación mayor la presentan Extremadura y Cantabria cuyas cifras de importaciones superan en más de un 50% las registradas en el año 1993. Otras Comunidades Autónomas que tienen aumentos importantes en mercancías introducidas son Baleares, La Rioja, Aragón y Andalucía.

En lo referente a exportaciones, las Comunidades Autónomas que registran mayores incrementos son La Rioja (con un 54%), Baleares, Aragón, Cantabria, Canarias, Comunidad de Madrid y Comunidad Valenciana. Son solo cuatro las regiones que presentan un aumento en la tasa de variación menor que la Región de Murcia: Andalucía, Galicia, Asturias y Navarra.

Únicamente Extremadura y Navarra tienen tasas de cobertura superiores a la de nuestra Comunidad Autónoma, con valores algo superiores al 150%. En orden decreciente, junto a estas dos y a la Región de Murcia, Comunidad Valenciana, La Rioja, Aragón, Asturias y País Vasco son las Comunidades Autónomas que presentan mayor cantidad de exportaciones que de importaciones.

Si nos fijamos en la participación que tiene la Región de Murcia en el comercio de España con el resto del mundo, a lo largo de los 6 años que aparecen en el Cuadro 2., se ha mantenido prácticamente constante, situándose en el caso de las importaciones entre un 1,62% y un 1,35%, y en el caso de las exportaciones entre el 3 y el 2,4%.

Centrándonos exclusivamente en el año 1994, en las importaciones son Cataluña y Madrid, con diferencia, las que presentan una participación mayor en el total nacional, pues viene a suponer el 50% del valor de las mercancías introducidas. Ya a bastante distancia se encuentran la Comunidad Valenciana, Andalucía y País Vasco. Para las exportaciones es también Cataluña la que tiene una cifra más elevada, seguida ahora de la Comunidad Valenciana, Madrid, País Vasco y Andalucía.

4. COMERCIO EXTERIOR POR PAISES. 1988-1994

4.1. IMPORTACIONES POR PAISES

Como ya se ha hecho mención, las importaciones han experimentado un importante impulso en el año 1994, si bien el comportamiento de estas cifras ha sido muy desigual según el continente de origen de las mercancías.

El valor de los productos importados desde Europa se ha incrementado en casi 18.000 millones respecto al año anterior, que en términos relativos supone nada menos que un aumento del 38,27% del dato obtenido en 1993. Esta cifra representa un cambio radical de tendencia respecto a lo que venía ocurriendo en años anteriores: ascensos cada vez más moderados (de un 19 a un 11% en 3 años), hasta llegar a 1992 en que se produce un leve descenso que llega a casi al 9% en 1993.

Las causas hay que buscarlas no solo en un crecimiento considerable en las introducciones de mercancías de la Unión Europea (33,73%), sino también, y sobre todo, en un espectacular aumento de las importaciones procedentes de países del este de Europa (157,91%).

Por países cabría destacar como primer estado importador a Italia, con un volumen de comercio que si ya era importante en 1993, se ha incrementado en este año en más de un 50%, alcanzando la cifra de 11.743 millones de pesetas. Otros países reseñables, más que por su participación en el total de compras de productos de procedencia europea por el aumento en las cifras de importaciones en 1994, son Dinamarca, que multiplica por 3,5 su valor, Reino Unido, con un crecimiento algo superior al de Italia, y Ucrania, cuyas ventas con la Región de Murcia han

pasado de 74 a 1.339 millones de pesetas en sólo un año.

También es acentuado el avance registrado en 1994 en la compra de bienes provenientes de África, un 26,44%. A lo largo de todo el período considerado, las cifras de importaciones con este continente han presentado una tendencia claramente alcista, con la única excepción del año 93 que presentó cantidades inferiores en un 15% a las de 1992.

Las importaciones procedentes de Egipto han alcanzado en este año un valor próximo a los 1.800 millones, mientras en años anteriores superó escasamente los 40 millones. Otro caso digno de señalar es el de Nigeria, que en 1992 estaba situado en quinto lugar como país origen de mercancías, el año siguiente disminuyó en un 90% la cifra de importaciones pasando a ocupar el puesto 32, y en 1994 vuelve a alcanzar un valor importante, aunque aún inferior a lo registrado hace dos años. También es curioso lo que ocurre con las importaciones de Congo: su valor ha sufrido continuos altibajos, pasando en los dos últimos años de 17 a 1.869 millones de pesetas.

Las importaciones en las que es Asia el continente de origen han experimentado un crecimiento prácticamente nulo (un escaso 2%), después del espectacular aumento que sufrieron en el año 1993. Arabia Saudita, país que presenta mayor valor de mercancías introducidas, sigue una tónica similar al conjunto del continente con un incremento respecto a 1993 del 3,8%. Es de destacar el importante aumento registrado en las importaciones procedentes de Japón (360 millones) y en las que tienen como origen Siria (1.759 millones). En situación completamente opuesta se encuentran China y Emiratos Arabes Unidos con un descenso conjunto de más de 2.000 millones de pesetas.

CUADRO 3
EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES POR PAISES. 1988-1994
(MILLONES DE PESETAS)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
EUROPA	35.985	42.885	47.621	52.637	51.002	46.560	64.379
Francia	5.515	5.022	6.212	6.878	7.018	8.595	7.543
Bélgica y Luxemb.	1.152	1.355	1.965	2.353	2.191	1.683	2.766
Países Bajos	4.975	6.374	7.663	5.543	5.013	4.991	6.742
Alemania	5.035	7.213	6.345	7.327	7.703	9.744	9.820
Italia	6.579	7.349	9.697	11.452	9.220	7.535	11.743
Reino Unido	2.005	2.354	2.972	6.578	4.762	3.532	5.587
Irlanda	271	381	336	460	378	393	459
Dinamarca	714	647	922	1.326	1.240	1.232	5.552
Grecia	1.285	1.445	680	490	785	244	503
Portugal	1.493	1.698	2.220	2.492	2.463	2.092	2.831
Noruega	1	-	1.694	1.852	3.238	1.345	1.894
Suecia	234	508	1.445	974	791	857	725
Finlandia	1.271	1.841	860	691	555	698	526
Austria	1.155	512	296	445	347	406	717
Turquía	739	379	674	381	593	796	1.336
Ucrania	-	-	-	-	29	74	1.339
Rusia	-	-	-	-	1.950	685	1.805
AFRICA	13.967	14.854	17.730	23.898	29.117	24.864	31.438
Marruecos	2.637	2.514	4.435	4.727	4.403	3.675	4.678
Argelia	4.497	7.171	5.936	5.470	6.766	2.318	2.449
Libia	1.037	37	202	2.280	7.145	8.551	7.436
Egipto	5	20	10	575	15	40	1.788
Nigeria	4.611	3.230	4.425	9.094	7.387	748	4.765
Camerún	163	267	275	270	1.654	5.365	5.806
Congo	-	30	845	29	574	17	1.869
Sudáfrica	164	200	387	672	608	1.075	1.234
AMERICA	48.474	41.457	39.596	36.518	30.368	32.418	29.652
Estados Unidos	8.776	8.115	7.465	6.518	5.275	6.700	6.097
Canadá	694	969	668	274	161	600	938
México	30.334	26.070	23.392	18.567	14.421	13.300	9.000
Perú	19	43	206	177	642	1.076	1.325
Brasil	5.460	3.488	5.373	5.024	5.058	6.125	7.631
Argentina	151	240	556	3.980	2.859	3.559	3.805
ASIA	20.321	32.238	38.164	34.773	28.589	39.499	40.248
Siria	47	178	597	769	1.509	1.936	3.695
Irán	2.480	53	13.007	8.052	486	1.459	1.330
Israel	1.451	1.217	1.405	2.377	1.704	1.821	1.711
Arabia Saudita	3.449	2.461	2.277	17.018	17.816	25.244	26.213
China	545	427	761	1.461	2.009	3.348	2.562
OCEANIA	256	956	724	529	280	1.273	802
Australia	198	695	649	508	271	1.241	771
DIVERSOS	-	-	34	-	24	100	9
TOTAL	119.002	132.389	143.869	148.356	139.379	144.713	166.528

Hasta aquí el grupo de continentes para los que han crecido las importaciones en 1994 respecto al año anterior. Para el resto, América y Oceanía, descienden éstas en valor un 8,53% y un 36,97%, respectivamente.

Entre los países que siguen esta tendencia están Estados Unidos, Chile, Uruguay, Australia, y sobre todo México, para el que esta disminución se cifra en 4.300 millones de pesetas. En contrapartida, crecen las importaciones procedentes de Canadá, Perú, Brasil y Argentina, por señalar algunos de los de más relevancia.

Si ordenamos de mayor a menor las cifras de importaciones de la Región de Murcia de 1994 por país de origen, observamos que en primer lugar se encuentra Arabia Saudita con una participación sobre el dato global que supera el 15%. Si bajamos a analizar qué tipo de productos se introducen, vemos que en el caso de este país el 99% de las compras son de productos derivados del petróleo.

Italia, Alemania, Francia y Países Bajos son los países europeos que se encuentran entre los diez primeros de ese ranking. Entre los productos italianos que más se compran cabe destacar los cueros y pieles de bovino, depiladas y preparadas, y especialmente el vino de uvas. Esta última partida registra por primera vez un dato no nulo en el período considerado, y se sitúa en este año en más de 1.200 millones de pesetas.

De Alemania cabe destacar la hojalata de 0,5 mm., que supone un 12% del total de importaciones con este origen, las cajas y bolsas de papel y cartón, un 9,08%, y los cueros y pieles de bovino por una cantidad que supone el 8,57% sobre el total. Compras a Francia con singular importancia son las de animales

vivos de la especie bovina (20,12%) y el pescado fresco o refrigerado (19,07%). Del comercio con los Países Bajos cabe señalar la adquisición de quesos y requesón por un valor que supone casi la cuarta parte de las importaciones procedentes de este país europeo.

De entre el resto de países de los situados entre los diez primeros de ese ranking para 1994, México, Libia y Camerún, al igual que ocurría con Arabia Saudita, se caracterizan por introducir casi exclusivamente productos derivados del petróleo (en todos los casos en más de un 90%).

Más del 60% de las importaciones procedentes de Brasil son tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de soja. Por último, los tres productos de más importancia procedentes de Estados Unidos son, maíz (21,02%), habas de soja (16,40%) y los cueros y pieles de bovino (10,29%).

4.2. EXPORTACIONES POR PAISES

Las exportaciones se han comportado de manera muy desigual según el continente de destino de las mercancías: mientras que para América, Europa y sobre todo Asia se ha producido un avance importante, las ventas a África han quedado casi a la par con 1993 y han decrecido levemente las que tienen por destino Oceanía.

El 77,38% del total de las exportaciones tiene por destino algún país europeo. Su valor para el año 1994 se ha incrementado un 21,44% en relación con las cifras registradas el año anterior. Este aumento sigue en la línea del producido en 1993, si bien para años anteriores las variaciones aún siendo siempre positivas han sido mucho más moderadas.

CUADRO 4
EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES POR PAISES. 1988-1994
(MILLONES DE PESETAS)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
EUROPA	99.032	105.788	110.789	120.414	123.742	153.414	186.299
Francia	22.340	23.612	21.490	24.050	23.109	29.043	34.452
Bélgica y Luxemb.	3.642	3.524	4.162	4.005	4.887	3.636	5.720
Países Bajos	7.048	8.006	9.087	9.143	8.506	12.095	14.974
Alemania	24.117	21.577	24.038	29.371	30.047	35.528	45.648
Italia	6.786	6.051	6.980	8.933	10.145	12.599	17.595
Reino Unido	17.580	21.415	24.631	22.949	25.346	29.045	33.179
Irlanda	462	315	516	530	601	630	1.209
Dinamarca	802	806	1.294	1.367	1.392	2.130	2.020
Grecia	204	643	485	557	788	434	1.120
Portugal	2.524	5.136	5.136	7.238	6.998	9.806	8.426
Suecia	575	589	2.317	2.388	2.241	2.651	3.026
Finlandia	2.398	2.534	724	793	817	1.370	1.556
Suiza	654	709	2.575	2.909	3.019	4.290	3.884
Austria	2.951	2.811	1.311	1.745	1.657	2.233	2.229
Turquía	1.539	1.533	208	81	262	308	995
Polonia	519	458	451	591	1.026	2.827	3.025
República Checa	-	-	-	-	-	1.157	1.768
Rusia	-	-	-	-	182	710	1.678
AFRICA	10.469	16.940	13.238	11.742	9.668	12.182	12.169
Marruecos	661	848	1.579	1.279	1.586	1.831	2.300
Argelia	5.058	6.613	5.436	5.263	5.450	6.122	6.163
Túnez	1.112	1.091	1.298	166	132	812	819
Libia	16	1.801	1.077	1.329	564	940	503
AMERICA	19.331	18.940	20.063	16.168	16.639	20.946	24.455
Estados Unidos	14.617	15.209	14.610	11.735	12.226	11.141	16.020
Canadá	2.293	1.956	1.216	1.660	966	1.180	1.459
México	159	322	543	444	696	1.113	1.133
Cuba	360	272	133	156	713	1.456	1.893
Brasil	186	219	1.947	705	579	865	557
Argentina	330	21	20	333	269	1.721	954
ASIA	6.976	7.098	7.231	8.857	8.040	11.132	17.073
Israel	890	458	897	761	666	825	1.490
Arabia Saudita	1.508	1.405	917	1.115	841	1.126	1.378
Emir. Arabes Unidos	392	342	243	338	293	1.091	858
India	393	19	4	841	24	482	1.531
China	684	858	1.082	2.120	1.098	1.023	880
Japón	1.305	1.587	1.122	1.333	2.491	2.514	6.622
Taiwan	116	154	142	160	182	240	1.352
OCEANIA	603	855	542	542	476	784	741
Australia	425	630	428	423	412	590	632
DIVERSOS	706	727	2.707	74	813	190	9
TOTAL	137.116	150.348	154.570	157.798	159.378	198.648	240.745

Si analizamos para qué grupo de países se han producido cambios importantes, vemos que mientras las exportaciones con la Unión Europea han crecido según la tónica general (21,78%), el valor de las mismas con destino a países del este de Europa se ha incrementado en los últimos dos años un 122,16% y un 51,28%, respectivamente.

Precisamente de esta zona del continente es de destacar el caso de Rusia a donde se venden mercancías por un valor de 1.678 millones de pesetas, un 136% superior a la cifra de 1993, y casi el doble que la registrada en 1988 para la antigua Unión Soviética. Otro país del este reseñable es la República Checa con unas exportaciones algo superiores que las de Rusia, y una cifra que casi cuadruplica la de las ventas de la Región de Murcia a la extinta Checoslovaquia al principio del período considerado. Las expediciones de mercancías a Turquía también han experimentado un crecimiento importante, superior al 200% en el último año, alcanzando una cifra próxima a los 1.000 millones de pesetas, aún sensiblemente inferior a la registrada en 1988.

Países de la Unión Europea a destacar por el incremento relativo producido en el último año en las cifras de exportaciones son Grecia, Irlanda y Bélgica y Luxemburgo. Para Alemania, principal país europeo destino de mercancías de nuestra Comunidad Autónoma, el aumento registrado en 1994 respecto al año anterior se sitúa en torno al 28%.

Si importante es el avance de las exportaciones a Europa, mucho más lo es a Asia, con un incremento en 1994 de 5.941 millones de pesetas, que en términos relativos se traduce en un 53,37%. Los casos más llamativos que cabría señalar son sobre todo India, Israel, Japón y Taiwan.

En valores absolutos el país que destaca sobre

los demás es Japón. Las ventas que tienen por destino este territorio han superado en 4.108 millones de pesetas las que se registraron en 1993. Taiwan era un país con el que hasta la fecha se tenía pocas relaciones comerciales, situándose el valor de las expediciones de bienes a este estado en cifras que no superaban los 250 millones. En 1994 se multiplica por más de cuatro su importe alcanzando la cota de 1.352 millones de pesetas. Mayores alternativas se presentan en el valor de las exportaciones con destino India a lo largo del período en estudio: sucesivas disminuciones y aumentos hasta alcanzar en el último año la nada despreciable cifra de 1.531 millones. Un dato muy similar se tiene para Israel, aunque en el caso de este país se tiene una mayor uniformidad en los primeros 6 años y un incremento importante en 1994.

Las exportaciones que tienen por destino América han experimentado un crecimiento del 16,75% en el último ejercicio. Aquí podemos señalar casos con un significativo crecimiento y de otro lado países para los que se ha producido un descenso muy marcado en las ventas. En la primera situación se encuentran Estados Unidos y Cuba. El valor de las expediciones a Estados Unidos ha aumentado un 43,79%, lo que se traduce, dado que este país es uno de nuestros principales clientes, en un incremento en términos absolutos próximo a los 5.000 millones de pesetas. Las exportaciones con Cuba han crecido en 1994 en un 30%, alcanzando la cifra de 1.893 millones. Este valor sitúa a Cuba en segundo lugar entre los países del continente americano en cuanto a exportaciones se refiere. Un puesto tan privilegiado solo lo ocupa desde 1993 (tercer lugar), pues en años anteriores las cifras del comercio con este estado eran muy inferiores. Casos reseñables donde se da la situación totalmente opuesta, es decir un descenso considerable de nuestras ventas, son Argentina, Venezuela,

Brasil y sobre todo Bahamas, país con el que en 1994 prácticamente no existe comercio, mientras el año anterior estaba situado en cuarto lugar en el ranking de exportadores de América.

Las exportaciones con destino a África permanecen prácticamente invariantes en 1994. Si hubiera que señalar algún país de este continente con el que se tiene un volumen importante de comercio tendríamos que mencionar, por un lado, Argelia y Túnez, para los que se registran cifras muy similares a las que se presentaron el año anterior. De otro lado, las expediciones a Marruecos han aumentado un 25,57%, 468 millones de pesetas. Y en el otro extremo, presentan descensos importantes en sus cifras de exportaciones Libia y Guinea Ecuatorial.

Si, al igual que hicimos con las importaciones, ordenáramos las exportaciones de la Región de Murcia de 1994 por país de destino, podemos observar que entre los diez primeros se encuentran siete países de la Unión Europea, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, Países Bajos, Portugal y Bélgica y Luxemburgo, ocupando los lugares, primero, segundo, tercero, cuarto, sexto, séptimo y décimo, respectivamente. De entre los productos que en mayor valor se venden a Alemania cabe destacar los agrios, las lechugas y las conservas de frutas. También el artículo de más importancia con destino Francia son los agrios, con un valor que supone el 23% del total de ventas a este país, seguido, pero ya a bastante distancia por las conservas de legumbres y hortalizas sin congelar (con exclusión de tomates, setas y trufas) y los jugos de frutas, legumbres u hortalizas.

El 23% del total de las exportaciones a Reino Unido se debe a la venta de lechugas, el 12% son conservas de frutas y en cantidad similar melones y sandías. Productos similares, legumbres, hortalizas y fru-

tas frescas y en conserva, son los que principalmente vendemos a estos países europeos, con la única excepción de Italia. Son los aceites de petróleo el artículo que mayor participación tiene en el total de exportaciones a Italia, nada menos que un 21,53%. Esta misma partida arancelaria es la principal culpable de que Argelia se sitúe en noveno lugar en este ranking que estamos manejando.

Estados Unidos ocupa el quinto puesto en esta clasificación con 16.000 millones de pesetas, más de la mitad de cuyo valor se debe a la venta de conservas de legumbres y hortalizas sin congelar. Un país con el que se han incrementado extraordinariamente nuestras ventas es, como ya hemos señalado, Japón, debido fundamentalmente al aumento experimentado en la exportación de pescado fresco y congelado a este país, que ha pasado de 934 millones en 1993 a 4.237 millones en el año siguiente.

4.3. EL COMERCIO CON LOS PAISES DE LA UNION EUROPEA

La Unión Europea es el grupo de países que representa nuestro principal cliente, pues las exportaciones con este área geográfica suponen el 68,26% del total de ventas de la Región de Murcia con el resto del mundo en el año 1994. Esta cuota a lo largo del período considerado ha variado en una banda que va del 60 al 70%, cifra esta última alcanzada en 1992. Si observamos la evolución que ha seguido tanto este porcentaje como el dato absoluto podemos sacar como conclusión que no se distinguen variaciones anómalas que, como ya hemos argumentado repetidas veces, nos hagan pensar en una ruptura de la serie debida a la instauración del sistema INTRASTAT en 1993.

CUADRO 5

EVOLUCION DE LAS TASAS DE COBERTURA CON LOS PAISES DE LA UNION EUROPEA. 1988-1994

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Francia	405,06	470,14	345,95	349,65	329,26	337,89	456,75
Bélgica y Luxemburgo	316,06	260,13	211,77	170,19	223,05	216,10	206,84
Países Bajos	141,65	125,61	118,58	164,96	169,69	242,36	222,10
Alemania(1)	478,95	299,15	378,86	400,87	390,06	364,62	464,86
Italia	103,15	82,34	71,98	78,01	110,03	167,21	149,84
Reino Unido	876,83	909,66	828,70	348,89	532,26	822,29	593,86
Irlanda	170,55	82,76	153,37	115,12	158,95	160,32	263,32
Dinamarca	112,34	124,71	140,41	103,12	112,29	172,97	36,39
Grecia	15,89	44,50	71,36	113,63	100,44	177,88	222,48
Portugal	169,09	302,43	231,34	290,46	284,15	468,82	297,64
UNION EUROPEA	294,60	269,18	250,74	240,86	274,25	337,03	306,92

(1) Incluye, a partir de 1991, el territorio de la antigua República Democrática Alemana.

El crecimiento experimentado en 1994 en las exportaciones de mercancías de nuestra Comunidad Autónoma a la Unión Europea ha sido en términos relativos un 21,78%, muy similar al registrado por el total de ventas que tienen como destino cualquier país, cuyo aumento se cifró en un 21,19%. A lo largo de todo el período de estudio las variaciones respecto al año anterior siempre han tenido signo positivo si bien cuando se ha producido mayores avances ha sido en los dos últimos años.

La participación que tiene la cifra de importaciones de la Región de Murcia procedentes de países integrantes de la Unión Europea en el total de compras al resto del mundo es mucho más discreta que la registrada para las exportaciones, tan solo un 32,15%. Esta es la mayor cuota alcanzada en todo el período considerado, teniendo su mínimo en 1988 con un porcentaje por debajo del 25%.

El crecimiento en el valor de las mercancías introducidas desde la Unión Europea ha sido considerablemente más importante que el experimentado en las expediciones, un 33,73% mayor en 1994

que en 1993, lo que viene a significar un cambio radical de tendencia respecto a lo que venía ocurriendo en años anteriores: aumentos importantes, entre el 15 y el 16%, hasta 1991, para descender los dos años siguientes, produciéndose a continuación el posterior ascenso mencionado.

El desequilibrio que hemos señalado entre las variaciones en el valor de las mercancías introducidas y las expedidas, da lugar a un ligero descenso en la tasa de cobertura de nuestra Comunidad Autónoma con la Unión Europea. No obstante ésta se mantiene muy elevada, por encima del 300% en 1994, cifra solo superada el año anterior.

La tasa de cobertura ha estado siempre situada en cotas superiores al 240%, con un valor que en 1988 rondaba el 300%, en los tres años siguientes se produce un descenso continuado, para ya a partir de 1993 presentar cifras de exportaciones que están por encima del triple de las importaciones.

Si pasamos a analizar como se comporta nuestra balanza comercial con cada uno de los países inte-

grantes de este área geográfica, vemos que es positiva en todos los casos con la única excepción de Dinamarca. Con este estado siempre se habían registrado saldos positivos, llegando a alcanzar en 1993 una tasa de cobertura de 172,97. El motivo de este importante cambio de tendencia hay que buscarlo más que en el descenso de las expediciones con ese destino, que tan solo es del 5%, en el espectacular aumento de las importaciones cuya cifra en 1994 registra un incremento relativo del 351% respecto al dato de 1993. Esta importante variación es debida íntegramente a la entrada procedente de Dinamarca de aceites crudos de petróleo por un valor de 4.872 millones de pesetas, mientras que en 1993 no se produce ninguna compra de esta partida a ese país.

Es especialmente favorable nuestra balanza comercial con el Reino Unido, pues la tasa de cobertura alcanza la cifra de 593,86, si bien este dato ha disminuido sensiblemente respecto al año 1993 en que el valor de las exportaciones superó más de 8 veces el de las importaciones. Otros países para los que es importante el desfase entre expediciones e introducciones son Alemania y Francia con tasas de cobertura superiores al 450% y que han mejorado ostensiblemente las registradas en años anteriores.

5. COMERCIO EXTERIOR POR PRODUCTOS. 1988-1994

5.1. COMERCIO EXTERIOR POR SECCIONES ARANCELARIAS

Si hay una sección arancelaria que destaca sobre las demás, desde el punto de vista de las importaciones, ésta es la que abarca los productos minerales, pues el valor de estos artículos comprados al resto del mundo supone, para el año 1994, el 45%

del total de mercancías importadas. De entre éstos, si descendemos al nivel de partida arancelaria (4 dígitos nomenclatura TARIC) nos encontramos con que la parte más importante corresponde al apartado que podríamos denominar petróleo y sus derivados, productos para los que en el último año se registraron compras por valor de 71.404 millones de pesetas, que en términos relativos representa el 43% de las importaciones de la Región de Murcia en 1994. El crecimiento experimentado para la sección 5 en este último año con respecto a 1993 ha sido un 7,41%, muy por debajo del aumento sufrido en la cifra total, que como ya se ha mencionado era del 15%.

Un grupo de productos especialmente importante para nuestra Región, no solo por los flujos de entrada, sino también, y sobre todo, por los de salida, son los productos agroalimentarios, que abarcan las secciones arancelarias de la 1 a la 4. Su participación en la cantidad global de importaciones ha ido en continuo aumento a lo largo del período estudiado, pasando este porcentaje a ser desde el 15,75% en 1988 al 23,08% en el último año, situándose en la cifra de 38.431 millones de pesetas. También ha sido siempre creciente la tendencia de los datos absolutos, produciéndose el avance más importante, en términos relativos, el año 1991 con un 26,26%. En 1994 la tasa de variación anual alcanza el valor del 18,72%.

De entre estas cuatro secciones destacan sobre todo las codificadas con los números 2 y 4, que se corresponden con los productos del reino vegetal, y con los productos de las industrias alimentarias, bebidas y tabaco, respectivamente. Estas dos agrupaciones de productos han registrado variaciones bien diferentes en 1994: mientras los productos del reino vegetal presentan un ligero retroceso, cifrado en algo menos del 2%, el crecimiento experimenta-

do en las importaciones de productos alimenticios, bebidas y tabaco ha sido especialmente importante, un 41,52%. La compra de animales vivos y productos del reino animal, cuya importancia relativa es algo menor, también ha sufrido un importante aumento, que en cantidades monetarias supera los 1.800 millones, es decir, la cifra de 1994 es un 25,49% mayor que la registrada en 1993.

Del resto de secciones arancelarias la que tiene mayor relevancia por la cifra absoluta de importaciones es la que incluye los productos de las industrias químicas. El valor de las mercancías introducidas de esta rúbrica se sitúa en 1994 en 10.438 millones de pesetas, lo que significa un aumento superior al 50%. En orden de importancia seguiría la sección numerada con el código 8, que incluye pieles y cueros y sus manufacturas, que han experimentado un crecimiento en el último año del 69,12%. De entre estas mercancías el 96% corresponden a pieles y cueros (capítulo arancelario 41), más de 9.000 millones de pesetas.

Siguiendo con esta enumeración, la siguiente sección a destacar es la compuesta por máquinas y aparatos, material eléctrico y aparatos de grabación de imágenes y sonido, con unas importaciones que se cifran en 8.438 millones de pesetas, a pesar de haberse producido un descenso de algo más del 10% respecto al dato de 1993.

Los metales comunes y sus manufacturas ha sido el grupo de productos que ha experimentado un mayor aumento en sus importaciones en el último año, con un crecimiento del 69,63%, rompiendo con la tendencia que se tenía en años anteriores, con descensos importantes en 1991 y 1992, y mucho menor en 1993.

Si eran importantes las importaciones de productos agroalimentarios, aún más lo son las exportaciones de este tipo de mercancías. Las expediciones al resto del mundo de productos agroalimentarios suponen el 76% del total de las exportaciones de la Región de Murcia. La cifra alcanzada en 1994, 182.297 millones de pesetas, supone un crecimiento del 25% respecto al dato de 1993. En el período estudiado las tasas de variación más elevadas se registran en los dos últimos años, pues a un aumento muy moderado en 1989 siguió un leve descenso en 1990, un incremento algo más importante al año siguiente, y en 1992 prácticamente quedó invariante, registrándose una subida de tan solo el 1,63%.

De entre este grupo de mercancías destacan especialmente las ventas de productos del reino vegetal, cuyo valor se sitúa en 118.663 millones de pesetas, cifra que es un 24% superior a la registrada el año anterior. Las exportaciones de esta sección arancelaria han venido creciendo de manera continuada a lo largo de todo el período con la única excepción del año 1989, cuyo dato es prácticamente el mismo que el registrado en 1988. No obstante son de resaltar los incrementos experimentados en 1994, y sobre todo en 1993 con una tasa de variación del 36,44%. Si analizamos los territorios de destino de las mercancías de esta sección, vemos que casi en su totalidad se concentran en el continente Europeo, con un 97% del total de ventas de estos productos, y muy especialmente en los países pertenecientes a la Unión Europea, con los que se tiene una cuota del 85%. Tan solo se destinan a otros continentes bienes de este tipo por valor de 3.546 millones de pesetas.

Las exportaciones de productos de las industrias alimenticias, bebidas y tabaco han crecido también de manera significativa en 1994, un 25,18%, llegando a la cifra de 57.434 millones de pesetas. Las ven-

tas de este grupo de bienes han sufrido sucesivos altibajos a lo largo de estos siete años, y ha sido precisamente en este último ejercicio cuando se ha producido un mayor avance relativo. Si bajamos a analizar qué capítulo arancelario es el más relevante de esta sección, destaca sobre todos los demás el que agrupa las conservas de legumbres, hortalizas y frutas, con unas ventas que suponen el 82% de las registradas para el total de productos alimenticios, bebidas y tabaco. Si bien el destinatario más importante de este tipo de bienes sigue siendo el continente europeo, con un 63% del total de la sección, y más específicamente la Unión Europea, con una participación del 55%, está bastante más diversificado el mercado que con los productos del reino vegetal. En este caso el 30% de las exportaciones tienen como destino algún país de África.

Las ventas de productos minerales son las siguientes, en orden de importancia, pero con cifras que se encuentran a mucha distancia del grupo de mercancías agroalimentarias, suponiendo su valor un 7% de las exportaciones totales, 16.824 millones de pesetas. El descenso experimentado en el dato de 1994, un 7%, viene a confirmar un comportamiento carente de regularidad en las cifras de expediciones de esta sección a lo largo del período de estudio, pues a un fuerte incremento en 1988 han seguido sucesivos aumentos y disminuciones de menor cuantía.

Las exportaciones de productos de las industrias químicas han crecido un 18%, después de dos años consecutivos en los que se registraron descensos del 8 y el 10%. La causa de esta variación hay que buscarla principalmente en el aumento experimentado en los flujos de entrada de estas mercancías a los países de la Unión Europea, con una tasa de variación en 1994 del 30%.

La sección arancelaria codificada con el número 12, que incluye calzado, sombrerería, paraguas, plumas y flores artificiales, es la que sigue en orden decreciente de importancia, con unas ventas por valor de 7.944 millones de pesetas en 1994, que viene a suponer un incremento del 76% respecto a la cifra obtenida el año anterior. Esto viene a confirmar, e incluso acentuar, la tendencia marcadamente creciente en las expediciones de este grupo de mercancías (solo se registra un ligero descenso en el año 1992).

Por último, y más que por su relevancia (solo supone un 2% del total) por el substancial incremento experimentado en 1994, cabría señalar los metales comunes y sus manufacturas. Se han producido exportaciones de estos bienes por valor de 5.126 millones de pesetas, que en términos relativos se traduce en un incremento del 43,66%.

5.2. PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS

La Nomenclatura arancelaria presenta unas características muy determinadas como consecuencia de los objetivos que pretende cubrir. Esto hace que para situar un producto o grupo de productos homogéneos en algunos casos haya que llegar a cuatro dígitos de la nomenclatura TARIC, en otros a seis o a ocho dígitos, e incluso en algunas ocasiones ni tan siquiera a este nivel se llegue a definir una categoría uniforme, sino que se tiene realmente un grupo de productos definido simplemente por el calificativo "los demás". Esta particularidad hace especialmente complicado extraer las mercancías que realmente presentan cifras de importaciones o exportaciones más elevadas.

Un caso que ilustra esta circunstancia lo tenemos, por ejemplo, con la partida 3004, que incluye "Me-

dicamentos (con exclusión de los productos de las partidas 3002, 3005 ó 3006) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados o acondicionados para la venta al por menor". Se exportaron en 1994 mercancías de este grupo por valor de 1.307 millones de pesetas. El 99% de esta cifra corresponde a productos incluidos en el código arancelario 30049019, que se refiere a los medicamentos incluidos en esa partida, acondicionados para la venta al por menor, que no contienen yodo o compuestos de yodo. Es decir, aún llegando al máximo nivel

en que se encuentran definidas las operaciones de comercio exterior con la Unión Europea es imposible determinar a qué producto nos referimos en este caso concreto. Esta situación a pesar de no ser muy frecuente, si se presenta en bastantes ocasiones.

Como se puede observar, en el Cuadro 6 se han reflejado, en el caso de las importaciones y para el año 1994, lo que hemos denominado "algunos" de los principales productos. Hemos decidido colocar este adjetivo en el enunciado precisamente por los motivos que hemos señalado.

CUADRO 6
IMPORTACIONES EN 1994. ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS

PRINCIPALES PRODUCTOS	VALOR (Millones ptas.)	PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN					
		PAIS	%	PAIS	%	PAIS	%
Animales vivos de la especie bovina	2.150	Francia	70,56	Irlanda	18,51	Rep. Checa	8,64
Atunes, listados o bonitos de vientre rayado	1.631	Francia	83,23	Italia	9,62	Marruecos	4,84
Queso y requesón	1.943	Países Bajos	80,44	Dinamarca	7,41	Suiza	5,09
Guisantes	1.356	Canadá	50,28	Rusia	17,98	Australia	17,10
Raíces de mandioca	1.104	Indonesia	75,20	Tailandia	24,80		
Pimientos secos y pimentón	2.579	Marruecos	40,52	Sudáfrica	32,05	Zimbawe	20,63
Trigo y morcajo	2.142	Reino Unido	85,31	Francia	14,69		
Maíz	1.288	Estados Unidos	99,51	Perú	0,49		
Habas de soja	1.000	Estados Unidos	100,00				
Jugos de frutas o legumbres y hortalizas	1.992	Argentina	24,93	Italia	17,62	Brasil	17,25
Jugos de agrios	916	Brasil	37,54	Países Bajos	27,29	Argentina	16,61
Vino de uvas frescas	1.315	Italia	95,64	Grecia	4,36		
Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja	7.448	Brasil	61,95	Argentina	31,39	Estados Unidos	6,66
Minerales de cinc y sus derivados	2.581	Perú	47,83	Marruecos	37,13	Grecia	6,18
Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	57.973	Arabia Saudita	35,09	México	14,83	Libia	9,89
Aceites de petróleo o de minerales bituminosos	1.287	Libia	69,99	Estados Unidos	28,68	Bélgica y Lux.	0,64
Butano	7.390	Arabia Saudita	46,36	Noruega	17,68	Argelia	13,64
Propano	4.494	Arabia Saudita	48,66	Argelia	25,55	Reino Unido	13,72
Amoniaco anhidro	1.341	Rusia	38,79	Ucrania	33,21	Argelia	18,21
Nitratos	1.193	Israel	94,06	Estados Unidos	5,94		
Polímeros de etileno en formas primarias	1.027	Portugal	36,05	Arabia Saudita	20,15	Francia	16,94
Neumáticos nuevos de caucho	1.129	Polonia	32,33	Japón	25,89	Alemania	19,00
Cueros y pieles de bovino en bruto	2.831	Países Bajos	24,50	Estados Unidos	20,36	Rusia	17,47
Cueros y pieles de bovino depilados y preparados	5.303	Brasil	23,60	Italia	22,61	Alemania	15,86
Madera aserrada o desbastada longitud. de espesor sup. a 6 mm.	1.737	Estados Unidos	23,75	Camerún	18,05	Alemania	13,52
Hojalata de espesor inferior a 0,5 mm.	2.558	Alemania	46,02	Brasil	25,94	Italia	25,40

Destacaremos en primer lugar las adquisiciones de aceites crudos de petróleo por un valor de 57.973 millones de pesetas, cantidad que supone el 35% del total de importaciones de la Región de Murcia. La mitad de estas mercancías proceden de sólo dos países, Arabia Saudita y México. Si observamos la evolución que ha seguido esta cifra a lo largo de los últimos 7 años, vemos que alcanza un máximo absoluto en 1990 con casi 59.000 millones, si bien el mayor valor en el porcentaje sobre el total de introducciones del resto del mundo se presenta en 1989, con un 42,53%.

Las compras de aceites de petróleo, con exclusión de los aceites crudos, que en años anteriores tuvieron una gran relevancia (así, por ejemplo en 1988 fue de 8.306 millones de pesetas), en 1994 han experimentado un retroceso de un 70% respecto al año anterior, quedando tan solo en 1.287 millones. El 70% de esta cantidad corresponde al valor de estos productos que tienen su origen en Libia.

Otros productos energéticos importados en cantidades importantes a nuestra Comunidad Autónoma son butano y propano. De éstos no solo cabe destacar el valor absoluto de sus adquisiciones, de 7.390 y 4.493 millones de pesetas, sino además la importancia que tienen estas cifras sobre el total de compras de España de estas mercancías, pues para el año 1994 suponen el 44 y el 58% respectivamente. En cuanto a la procedencia de estos gases combustibles, es Arabia Saudita el principal país de origen con unas compras por un valor próximo a la mitad del total.

El 4,5% del total de adquisiciones es de tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja. Las importaciones de estos productos han experimentado un crecimiento constante en los últi-

mos siete años, pasando de los 2.800 millones al principio del período a 7.448 millones de pesetas en 1994. Son sólo tres los países que nos venden este tipo de mercancías, Argentina, Estados Unidos y, especialmente, Brasil.

Espectacular ha sido el incremento que han registrado las compras de cueros y pieles de bovino depiladas y preparadas, pues mientras en 1988 eran inferiores a 1.000 millones, en 1994 alcanza los 5.303 millones de pesetas, más de cinco veces aquella cantidad.

Destaca, e incluso sorprende, encontrar en esta lista de mercancías los pimientos secos y el pimentón, productos que presentan una importante producción en nuestra Región y que tradicionalmente han registrado cifras importantes de exportaciones. El valor de estas importaciones ha pasado de tan solo 158 millones en el primer año de estudio, a cantidades importantes, superiores a los 2.000 millones, a partir de 1991. Más del 90% procede de Marruecos, Sudáfrica y Zimbawe.

Otros productos a resaltar por presentar incrementos espectaculares en sus compras, pasando en la mayoría de los casos de una significación casi nula al principio del período, a cifras que superan ampliamente los 1.000 millones de pesetas, son los siguientes:

- Animales vivos de la especie bovina, procedentes en más de un 70% de Francia.
- Atunes, listados o bonitos de vientre rayado, con un incremento en el último año del 563%, y del que además es de resaltar que en 1994 su cifra supone el 56% de las importaciones de España de ese producto. Es también Francia el principal vendedor de esta mercancía.

- Guisantes, procedentes en su mayor parte de Canadá, alcanzan en 1994 la cifra de 1.356 millones de pesetas.
- Raíces de mandioca, originarias de Indonesia y Tailandia, cuyas importaciones han crecido continuamente hasta 1993, para disminuir levemente el último año.
- Vino de uvas frescas, procedente en un 96% de Italia.
- Minerales de cinc y sus derivados, productos que se empiezan a introducir en la Región en 1990 y que en 1994 sitúan su valor en 2.581 millones de pesetas.
- Neumáticos de caucho, una tercera parte procedentes de Polonia.
- Los jugos de frutas, legumbres y hortalizas, con unas importaciones próximas a los 2.000 millones, productos de entre los que cabe destacar los jugos de agrios, con unas compras que suponen la mitad de aquellas.

También han experimentado un crecimiento importante, si bien ya presentaba cifras significativas en 1988, las importaciones de cueros y pieles de bovino en bruto, pasando de 1.317 millones al principio del período, a 2.831 millones en 1994, produciéndose el mayor incremento precisamente este último año, un 176%.

5.3. PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS

Si queremos enumerar las principales mercancías exportadas de la Región de Murcia al resto del mundo, es obligado comenzar por los productos del reino vegetal. De entre éstos son de destacar dos capítulos arancelarios: los frutos comestibles y las legumbres y hortalizas.

Las ventas de frutos comestibles, que en 1994 situaron su valor en 61.120 millones de pesetas, suponen la cuarta parte de las exportaciones de nuestra Comunidad Autónoma este último año. A este dato, que ya pone de relevancia la importancia del comercio de este grupo de productos, hay que añadir el hecho de que esta cifra es el 14,5% de las exportaciones de frutos comestibles de todo el Estado. La tendencia de las expediciones de estas mercancías ha sido básicamente creciente en los siete años estudiados, con la excepción de un bache producido en 1989 y 1990, en que se registraron descensos del 8 y el 0,5% respectivamente. El aumento experimentado en 1994 se encuentra en la misma línea que para el total de exportaciones, un 19%. Alemania, Francia y Reino Unido se encuentran entre los principales destinos, con una cuota para el conjunto de estos tres países que supera el 60%.

De entre todas las variedades de frutas son de destacar especialmente los agrios, con una cifra de exportaciones que supone la mitad del total del capítulo. Alemania y Francia siguen siendo los principales países a los que se dirigen estos bienes, situándose en tercer lugar de este ranking Polonia con un 8,18%. Los agrios son los principales causantes del descenso en las expediciones de frutas en los años 89 y 90, pues para este producto las tasas de variación son del -17 y -11%. A partir del año 1993 se empiezan a registrar valores absolutos superiores a los de 1988. Si bajamos a un nivel de desagregación mayor (los agrios vienen definidos a cuatro dígitos de la nomenclatura TARIC) podemos observar que este descenso se debe casi en su totalidad a la disminución en las exportaciones de limones. Las ventas de este producto se han ido recuperando con mucha mayor lentitud, presentando ya una clara tendencia al alza en 1994.

Otros frutos comestibles destacables por su volumen de ventas son los melones con un valor que supera los 9.000 millones de pesetas. Este dato ha experimentado un espectacular aumento a lo largo de los últimos 7 años, y en especial en 1994, con una tasa de variación del 69%. También presentan tendencias marcadamente crecientes las exportaciones de albaricoques y melocotones.

Más errática se presenta la evolución en las expediciones de uvas de mesa, ciruelas y almendras sin cáscara, teniendo todas ellas en común una disminución en las cifras de 1994, situada en términos relativos en el 17, el 10 y el 5% respectivamente.

Si nos fijamos a qué países se destina la mayor cantidad de las distintas variedades de frutas que se reflejan en el Cuadro 7, vemos que, con excepción del caso ya mencionado de Polonia, para todos los productos los principales clientes de nuestra Comunidad Autónoma son estados integrantes de la Unión Europea.

Las expediciones de legumbres y hortalizas de la Región de Murcia al resto del mundo alcanzaron un valor de 51.183 millones de pesetas, teniendo como principal país destinatario Alemania, con un 33%, seguido del Reino Unido, con un 30%, y ya a mayor distancia, Francia, con un 12,5%. El crecimiento experimentado en 1994 respecto al año anterior ha sido del 28,5%, sensiblemente mayor al producido para la fruta. De esta categoría el producto que adquiere mayor relevancia son las lechugas, con unas exportaciones que rondan los 20.000 millones. El aumento producido entre las ventas de este bien del primer al último año de este período ha sido de 15.328 millones de pesetas. Más del 70% de esta mercancía tiene como destino final el Reino Unido y Alemania.

El comercio de tomates ha pasado de tener un retroceso importante en 1990 y 1991, a incrementos superiores al 30% en los últimos 3 años, situándose en 1994 en la cifra de 12.485 millones de pesetas, más del doble del dato correspondiente a 1991. Los principales compradores de este producto son Alemania, Francia y Reino Unido.

También es destacable el aumento registrado el último año en las exportaciones de coles, coliflores y productos similares, al alcanzar un valor cercano a los 7.000 millones, superior en un 83% al registrado en 1993. Este grupo de productos, junto con el apio y los pimientos dulces congelados, tienen como principal país de destino el Reino Unido, con cifras que, en cualquiera de los tres casos, superan el 40% del total.

De la misma forma el valor de las expediciones de pimientos frescos o refrigerados ha sufrido un importante avance en 1994, superior al 60%, después de haber presentado cifras con una tendencia muy estable a lo largo de los seis años anteriores.

Tras las ventas de productos del reino vegetal son de resaltar las exportaciones de conservas y jugos de estos productos, con una cifra que supone la quinta parte del total de expediciones. La importancia que tiene este grupo de mercancías queda patente si comparamos los datos que se registran para nuestra Comunidad Autónoma y para España: el 36% tienen como origen la Región de Murcia.

Si importante es la cuota que tiene el conjunto de conservas y jugos de productos vegetales, aún es más relevante la parte correspondiente a conservas de frutas con un 69% del total de exportaciones de España de estos productos. Son de destacar las conservas de albaricoques, melocotones, fresas, y, muy

CUADRO 7
EXPORTACIONES EN 1994. ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS

PRINCIPALES PRODUCTOS	VALOR (Millones ptas.)	PRINCIPALES PAISES DE DESTINO					
		PAIS	%	PAIS	%	PAIS	%
Pescado fresco o refrigerado	3.637	Japón	81,72	Portugal	5,87	Francia	5,74
Atunes, listados o bonitos de vientre rayado	3.302	Japón	90,02	Francia	6,18	Honduras	2,64
Legumbres y hortalizas	51.183	Alemania	32,58	Reino Unido	29,53	Francia	12,52
Tomates frescos o refrigerados	12.485	Alemania	41,49	Francia	17,61	Reino Unido	16,30
Lechugas frescas o refrigeradas	20.036	Reino Unido	38,09	Alemania	33,99	Países Bajos	11,87
Pimientos frescos o refrigerados	3.862	Alemania	54,69	Francia	31,32	Austria	5,03
Coles, coliflores y prod. similares	6.973	Reino Unido	46,81	Alemania	17,97	Países Bajos	13,44
Apio	1.329	Reino Unido	68,81	Francia	11,12	Países Bajos	8,59
Pimientos dulces congelados	1.746	Reino Unido	40,61	Alemania	18,75	Francia	15,12
Frutos comestibles	61.120	Alemania	26,38	Francia	19,26	Reino Unido	15,15
Agrios frescos o secos	31.518	Alemania	27,82	Francia	24,66	Polonia	8,18
Limonas	21.389	Alemania	28,96	Francia	26,96	Polonia	8,75
Naranjas	6.479	Alemania	24,43	Francia	17,08	Italia	9,23
Mandarinas	3.080	Alemania	25,60	Francia	22,34	Reino Unido	14,70
Uvas de mesa	4.483	Reino Unido	34,25	Alemania	20,18	Portugal	14,28
Melones	9.424	Reino Unido	41,09	Alemania	19,71	Países Bajos	19,34
Albaricoques	4.728	Alemania	33,58	Italia	27,75	Francia	22,08
Melocotones	3.471	Alemania	27,47	Francia	24,27	Reino Unido	12,50
Ciruelas	2.164	Reino Unido	29,84	Alemania	25,87	Países Bajos	15,73
Almendra sin cáscara	1.852	Alemania	28,95	Francia	21,38	Italia	19,91
Pimentón	3.711	Japón	12,78	Países Bajos	12,22	Alemania	11,57
Embutidos, secos o para untar, sin cocer	1.114	Francia	75,13	Bélgica y Lux.	12,00	Alemania	4,41
Artículos de confitería sin cacao	4.850	Rusia	11,82	Francia	10,26	Israel	9,37
Chicle	2.353	Rusia	22,39	Alemania	12,21	Eslovenia	7,64
Conservas de legumbres y hortalizas sin congelar	20.674	Estados Unidos	43,42	Francia	14,13	Italia	5,79
Conservas de alcachofa	12.190	Estados Unidos	54,15	Francia	14,08	Alemania	7,63
Conservas de tomate	1.799	Francia	23,31	Cenad	19,16	Reino Unido	14,78
Conservas de frutas	22.572	Alemania	28,92	Reino Unido	17,83	Estados Unidos	12,00
Conserv. mandarinas, clementinas e hib.	9.854	Alemania	39,26	Estados Unidos	25,00	Reino Unido	14,56
Conservas de albaricoques	4.393	Alemania	22,80	Bélgica y Lux.	17,55	Francia	16,96
Conservas de melocotones	2.801	Portugal	22,84	Reino Unido	13,97	Francia	13,02
Conservas de fresas	1.953	Alemania	43,95	Reino Unido	30,14	Países Bajos	9,73
Jugos de frutas o de legumbres u hortalizas	3.965	Francia	57,11	Alemania	7,19	Rusia	6,26
Jugo de naranja	2.134	Francia	78,92	Alemania	4,94	Rusia	3,77
Vino de uvas frescas; mosto de uva	1.792	Suiza	16,10	Japón	10,71	Alemania	9,46
Fuel	8.612	Argelia	45,51	Italia	31,61	Libia	5,55
Aceites lubricantes destinados a mezclas	4.008	Irlanda	37,38	Cuba	31,30	Turquía	13,97
Medicamentos dosificados para venta menor	1.307	Reino Unido	45,79	Alemania	22,25	Países Bajos	21,17
Sulfato de potasio	1.040	Marruecos	53,00	Argelia	22,87	Turquía	22,58
Materias colorantes de origen vegetal	1.745	Corea del Sur	16,22	Japón	15,45	Países Bajos	12,07
Calzado	7.793	Italia	28,89	Francia	19,82	Estados Unidos	16,53
Calzado con piso de caucho o plástico y parte superior textil	3.965	Italia	43,20	Francia	14,20	Reino Unido	11,79
Latas de conserva	2.340	Francia	42,14	Países Bajos	17,20	Italia	13,71
Cinc sin alear	1.377	Países Bajos	48,88	Suecia	36,62	Portugal	14,27
Aparatos auxiliares para calderas de vapor	1.468	Taiwan	35,28	Alemania	16,49	Estados Unidos	9,30
Aparatos de riego	1.277	Argelia	89,81	México	5,97	Portugal	1,73
Muebles	3.233	Portugal	16,24	Francia	12,52	Alemania	12,11

especialmente, de mandarinas, clementinas y demás híbridos. Los preparados de este grupo de agrios se venden al exterior por un valor de 9.854 millones de pesetas en 1994, cifra que ha sufrido sucesivos altibajos a lo largo del período con un leve aumento en el último año, y alcanza su máximo en 1991 con casi 13.000 millones de pesetas. Alemania es el principal comprador de estos bienes, seguida de Estados Unidos y el Reino Unido.

En el comercio de conservas de legumbres y hortalizas se ha registrado un fuerte crecimiento en 1994, del 54%, con lo que el dato se sitúa en 20.674 millones de pesetas. Tras una serie de años de recesión, se han alcanzado cifras que superan en 3.000 millones al anterior valor máximo, que se registró en 1989. De entre estos productos tienen especial relevancia las conservas de alcachofa, con un incremento relativo en 1994 muy superior al conjunto de legumbres y hortalizas preparadas, y que tienen como principal país comprador los Estados Unidos, a donde se destina más del 50% de estas mercancías.

En el apartado anterior ya señalábamos como uno de los productos más relevantes, desde el punto de vista de las importaciones, los atunes, listados o bonitos de vientre rayado. Pues bien, también el volumen de exportaciones de este artículo se dispara en el año 1994, alzando cifras muy superiores a las introducciones, pues las ventas son de 3.302 millones de pesetas mientras las compras suponen la mitad de esta cantidad. El destino fundamental, con un porcentaje del 90%, es Japón. Este mismo país es el principal comprador de pimentón, producto para el que, después de sucesivas alternativas en las cifras de exportaciones, y tras dos años consecuti-

vos de descenso, también se ha producido un incremento importante el último año, llegando a los 3.710 millones de pesetas.

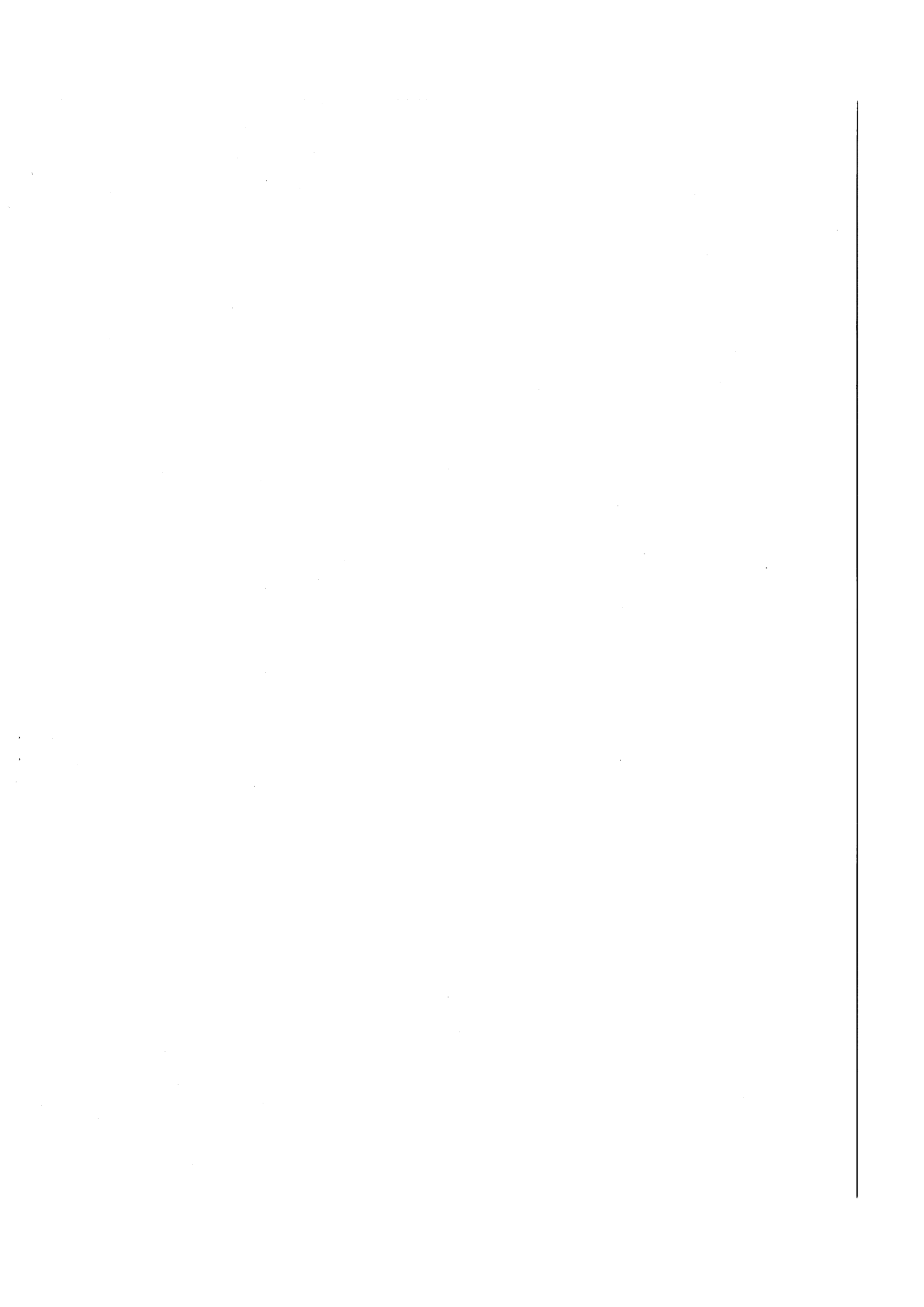
Las exportaciones de calzado, de las que son nuestros tres principales clientes Italia, Francia y Estados Unidos, han aumentado un 76% el último año, acentuando la línea creciente que ha seguido a lo largo de los 7 últimos años. Esta misma tendencia han seguido las expediciones de muebles, con un incremento en 1994 del 60%, si bien sus cifras en valor absoluto no alcanzan ni la mitad de las ventas de calzado.

Productos derivados de petróleo con entidad suficiente como para incluirlos en esta lista son fuel y los aceites lubricantes destinados a mezclas. Las ventas de fuel, tras alcanzar un máximo en el año 1990 con 11.860 millones de pesetas, han disminuido más de 3.000 millones en los cuatro últimos años, registrándose en 1994 un descenso del 15%. Argelia absorbe el 45,51% de esta mercancía. Es a partir del año 1993 cuando se exporta por primera vez aceites lubricantes destinados a mezclas, por un valor de 3.923 millones de pesetas, incrementándose al año siguiente esta cifra en un 24,4%. El 83% de este producto tiene como destino India, Cuba y Turquía.

De entre el resto de productos que se presentan en el Cuadro 7, se observan una serie de casos para los que, al igual que sucedía con atunes, listados o bonitos, su comercio en 1988 era nulo o prácticamente inexistente, y sin embargo han adquirido una gran relevancia en 1994. Esto ocurre con los embutidos sin cocer, cuyas exportaciones pasan de menos de 1 millón en el primer año, a 1.114 millones de

pesetas siete años después, las tres cuartas partes vendidas a Francia. En la misma situación se encuentran los chicles, con unas ventas que superan los 2.300 millones en 1994, y que tienen como principales destinos Rusia, Alemania y Eslovenia. Una situación similar la presentan productos tan dispares como el jugo de naranja, las latas de conserva o los aparatos de riego.

Matilde Lafuente Lechuga, es Profesora Titular del Departamento de Métodos Cuantitativos de la Universidad de Murcia. Antonio Sánchez Martínez es Técnico de la Dirección General de Economía y Planificación de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.



Estudio comparativo de las leyes autonómicas en materia de estadística



Vicenta García Pérez y Andrés Galera Gutiérrez

INTRODUCCION

Antes de comenzar con el estudio comparativo entre las diferentes Leyes Autonómicas sobre la función estadística pública, es necesario exponer el marco jurídico-legal que todas ellas deben respetar y amparar; un marco legal que responda, en la medida adecuada, a la regulación y desarrollo normativo de la función estadística pública, justificándose la articulación jurídico-legal de los medios utilizados para la obtención de datos, así como su modo de utilización, conservación y difusión.

Por otro lado, razones de interés público obligan a eliminar cualquier tipo de arbitrariedad por parte de las Administraciones con competencias en la materia, impidiendo que éstas las empleen como herramienta legitimadora de una posible intromisión en la vida privada de los ciudadanos.

Con ello se trata de otorgar plena efectividad al principio de legalidad que debe presidir la actuación de los poderes públicos (art. 9.1 de la Constitución española de 1978, en adelante Ce) y, en concreto, de la Administración (art. 103.1 Ce), como manifestación de la sumisión al derecho en toda actividad a realizar por los mismos, sobre todo, cuando se trate de actuaciones que puedan limitar los derechos individuales de las personas.

En este aspecto, destacaremos la importancia que en la regulación de las Estadísticas oficiales aportó la promulgación de la Constitución del 78.

Su Título I proclama el reconocimiento en favor de los ciudadanos de un listado de derechos y libertades fundamentales, entre los que destaca para nuestro estudio "el derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen" del art. 18.1, para añadir en el número 4 que "por ley se limitará el uso de la informática para garantizar su ejercicio". La reseña a tales derechos fundamentales se completa con el art. 16.2 en cuanto que "nadie podrá ser obligado a declarar sobre su ideología, religión o creencias".

El reconocimiento de tales derechos, cuya importancia se desprende por su ubicación dentro del texto constitucional, nos invita a realizar el siguiente comentario:

1) Que la actividad estadística se caracteriza por la obtención de datos de la esfera privada de los sujetos; para evitar una posible limitación de los derechos en el uso de la estadística, se hace necesario el dictado de una ley que habilite y regule su ejercicio siguiendo las indicaciones del texto constitucional (art. 53.1 Ce).

A tal efecto, en todas las normas reguladoras de la estadística, tanto autonómicas como estatal, se recogen los datos que deben suministrarse obligatoria o voluntariamente, así como los amparados o no por el secreto estadístico (artículos 1.2 y 10.1 de la Ley estadística de la Comunidad Autónoma de Euskadi; artículos 5.2 y 28 de la Ley de Cataluña; art. 20 de la Ley estadística Gallega, artículos 15 y 16 de

la Andaluza, art. 20 de Cantabria, art. 18 de la Valenciana, art. 20.1 de la Canaria, art. 23 de Madrid).

2) Dichos derechos son objeto de especial tutela y protección pudiendo cualquier ciudadano acudir ante los tribunales ordinarios de justicia (ver ley 62/1978 de 26 de diciembre, de protección jurisdiccional de los derechos fundamentales de las personas).

En otro apartado veremos los medios que las normas autonómicas otorgan a los interesados frente al incumplimiento del deber del secreto estadístico (por ejemplo en los artículos 32 de la Ley Catalana, 23 de la Ley del País Vasco o 21 de la Ley de Madrid).

3) La importancia de tales derechos se aprecia en su prevalencia, en caso de conflicto, frente a otros como "la libertad de expresión" (art. 20.4 Ce) o "el derecho de los ciudadanos al acceso a archivos y registros administrativos, salvo en lo que afecte a la intimidad de las personas (art.105.b Ce).

Respecto a éste último, la ley 30/1992, de 26 de Noviembre, del Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento administrativo común (en adelante LPAC) recoge y detalla el ejercicio del mismo en su art. 37 pero con el límite de "regirse por sus disposiciones específicas el acceso a archivos que sirvan a fines exclusivamente estadísticos dentro del ámbito de la función estadística pública (art. 37.6).

ANTECEDENTES

El punto de partida vino dado por la ley de estadística de 1945 que, lógicamente, con el transcurso de los años y la aparición de fenómenos antes inexis-

tentes, dejaría de regular de manera suficiente las nuevas vicisitudes que ahora se plantearían.

Aparecieron nuevas técnicas y dispositivos orgánicos para cubrir eficazmente la misión a cumplir por aquella lo que, indujo al legislador a redactar una ley.

Con tal motivo, surgió la Ley de la función estadística pública, ley 12/1989 de 9 de Mayo, con la que se trató de cubrir las demandas antes aludidas y la nueva situación nacida después de la Constitución de 1978.

Si antes de la transición política, la actividad estadística se encontraba fuertemente globalizada y centralizada en el Instituto Nacional de Estadística (INE), con unas Delegaciones provinciales cuya tarea era fundamentalmente recolectora de información, después de la aprobación de la Carta Magna y la consiguiente aparición de otro modelo de Estado (el llamado Estado de las autonomías) se puso sobre el tapete la necesidad de afrontar una descentralización de la organización existente para, en primer lugar, regular la participación de las Comunidades Autónomas en la elaboración de las estadísticas estatales y, seguidamente, cubrir la información estadística que éstas pretendiesen, lo que supuso un gran impulso para la actividad estadística pública originando un proceso que conduce a la redacción de normas.

En concreto y, por lo que a nosotros nos interesa, se reservó al Estado en el artículo 149.1.31 Ce la competencia exclusiva "sobre estadística para fines estatales", dejando la puerta abierta a los entes autonómicos para poder asumir, en sus Estatutos de Autonomía, competencias sobre estadísticas para fines regionales o de interés propio.

La competencia, en esta materia, asumida por las Comunidades Autónomas se efectuó a distinto nivel, de modo que los primeros Estatutos en aparecer iban a contemplar la posibilidad de ejercerla con carácter exclusivo, comprendiendo tanto la potestad legislativa, como la reglamentaria y de ejecución.

Así fue el caso de las comunidades denominadas históricas, como el País Vasco, Cataluña, Galicia y Andalucía.

Junto a éstas, aparecieron otras que si bien no tenían el anterior calificativo la asumieron con igual carácter exclusivo, caso de Canarias, Valencia, Baleares, Cantabria, Navarra, Castilla y León, Aragón y Castilla-La Mancha.

Y surgieron las primeras leyes autonómicas en materia de estadística, encontrándonos con la del País Vasco (ley 4/1986), Cataluña (ley 14/1987), Galicia (ley 9/1987), Andalucía (ley 4/1989), Cantabria (ley 3/1990), Valencia (ley 5/1990) y Canarias (ley 1/1991).

Por contra, otras comunidades asumieron competencias, sólo a efectos de desarrollo legislativo o de ejecución e incluso de gestión, caso de Asturias, Extremadura, Madrid, Murcia o la Rioja.

Para poder ampliar las competencias, no solo de estadística, sino de cualquier otro tema, se redactó el artículo 148.2 de la Constitución que arbitra la fórmula por la que el Estado podrá dictar una ley orgánica de transferencias de competencias; en su virtud, se dictó la Ley orgánica 9/1992 de 23 de diciembre por la que se transfirió competencias exclusivas en materia de estadística para fines no estatales, a las comunidades mencionadas en su artículo 2, entre las que se encuentra la Comunidad Autóno-

ma de la región de Murcia, y a raíz de esta Ley orgánica apareció la Ley de Estadística de la Comunidad Autónoma de Madrid (Ley 12/1995 de 21 de abril).

Especial consideración sobre Murcia

El Estatuto autonómico de la Región de Murcia sólo reconocía las facultades de "desarrollo legislativo y de ejecución en materia de estadística para sus propios fines y competencias". Como es obvio, era imprescindible que se le ampliaran para ejercerla con exclusividad, con los efectos de asumir la plena potestad legislativa, reglamentaria y de ejecución. Esta facultad fue concedida por la ley orgánica 9/1992 sin perjuicio de cumplimentar el procedimiento previsto en estos casos.

En consecuencia, se procedió a la reforma del Estatuto por la Ley 4/1994 de 24 de marzo, para recoger en el artículo 10.1.24 del mismo que "se le reconocía competencias exclusivas de estadísticas para fines no estatales" quedando completado con lo dispuesto en el artículo 10.2 "otorgándole para su ejercicio la potestad legislativa, reglamentaria y de ejecución".

LA REGULACION ESTATAL

A continuación, nos detendremos a estudiar la regulación que el Estado realiza, puesto que el ámbito de competencias entre éste y las Comunidades Autónomas no son totalmente independientes sino superpuestos, porque los fines, competencias e información estadística de la administración central y autonómica coinciden en muchos casos.

La regulación estatal se encuentra en la ley 12/

1989, de 9 de mayo de la Función Estadística Pública. Dicha Ley sólo regula la estadística para fines estatales, desarrollando el mandato constitucional del art. 149.1.31, aunque la mayor o menor amplitud que el Estado establece en ella, no limita las competencias que las Comunidades Autónomas puedan asumir, puesto que éstas las ejercen para fines de interés exclusivamente autonómico.

Por tanto distinguiremos:

- a) Que la presente Ley será de aplicación general a todas las administraciones públicas en relación a las estadísticas para fines estatales.
- b) Respecto a estadísticas para fines autonómicos, nos encontramos con dos alternativas:
 - b1) Si las Comunidades Autónomas tienen aprobada su Ley de estadística se regularán por ella. La Ley Vasca de Estadística contempla en su art. 2.5 que la Ley estatal se aplicará de manera supletoria.
 - b2) Si son Comunidades que no tienen su propia Ley en esta materia, les será aplicable directamente la ley estatal, con las salvedades que en ella se contemplan.

Sin embargo, la Ley 12/1989, como las demás leyes de estadística de las diferentes Comunidades Autónomas, contiene principios que son aplicables preferentemente en todo el territorio Nacional, porque no son sino una materialización de la peculiar protección que la Constitución otorga en favor de los individuos, tal como se reflejó en la introducción.

Otra generalidad de la Ley 12/1989 se aprecia en las fórmulas que establece para asegurar la cooperación, coordinación y colaboración entre las distintas

administraciones públicas involucradas, con fines de facilitar el desempeño de sus funciones.

Así nos encontramos con los siguientes preceptos:

- art. 42; La creación de órganos para potenciar la coordinación y cooperación, caso del Comité Interterritorial de Estadística constituidos por representantes de los servicios estadísticos autonómicos y del INE.
- art. 41.1; La celebración de convenios relativos a la ejecución de operaciones estadísticas, cuando ello convenga para el perfeccionamiento y eficacia de los mismos o para evitar su duplicidad y gastos;
- art. 41.4; Los servicios de estadística estatales podrán realizar estadísticas de interés autonómico por encargo de una Comunidad Autónoma y a la inversa. Para ello se celebrará el oportuno convenio o acuerdo.
- art. 44; Las relaciones de cooperación entre el Estado y las Corporaciones Locales en materia estadística se ajustarán a los principios generales de esta Ley, a lo dispuesto en la Ley de bases de régimen local de 1985 y sus normas de desarrollo.
- art. 5.2; Se establecen sistemas normalizados de conceptos, definiciones, nomenclaturas y códigos, a observar en la realización de estadísticas, tanto de interés estatal como autonómico, a efectos de un mejor aprovechamiento, utilización general de los datos y comparabilidad de resultados.

- Se contempla en la Ley la figura del Plan Estadístico Nacional como instrumento ordenador de la función estadística, en cuanto que se contiene en él todos los programas estadísticos a desarrollar, tanto por los servicios estatales e incluso con la participación, total o parcial, de las Comunidades Autónomas o Corporaciones Locales en virtud de acuerdos de cooperación o, en su defecto, en ejercicio de sus leyes.

Además, se establecen preceptos que facilitan el ejercicio de las competencias en un intento de conciliar la actividad a desarrollar:

- art. 40.1; se establece la nueva obligación del Estado y de las Comunidades Autónomas de suministrar información para la realización de estadísticas que sean de responsabilidad de una u otra instancia.
- art. 9.2; las competencias autonómicas no serán obstáculo para la realización de estadísticas para fines estatales sea cual sea el ámbito territorial.
- art. 10.2; las Comunidades Autónomas vendrán obligados a facilitar datos a los servicios estatales que le sean preguntadas, salvo casos exceptuados en la Ley.

REGULACION AUTONOMICA

Por lo que respecta a la legislación propiamente autonómica cabe decir que, incluso antes de la Ley 12/1989 del Estado, algunas Comunidades ya publicaron sus disposiciones:

- C.A. del País Vasco: Ley 4/1986 de 23 de abril.

- C.A. de Cataluña: Ley 14/1987 de 9 de julio.

- C.A. de Galicia: Ley 9/1988 de 19 de julio.

- Con posterioridad fueron apareciendo en otras Comunidades:

- C.A. de Andalucía: Ley 4/1989 de 12 de noviembre.

- C.A. de Cantabria: Ley 3/1990 de 21 de mayo.

- C.A. de Valencia: Ley 5/1990 de 7 de junio.

- C.A. de Canarias: Ley 1/1991 de 28 de enero.

- C.A. de Madrid: Ley 12/1995 de 21 de abril.

En todas ellas la sistematización es similar, pues se recogen las cuestiones más importantes a tratar en esta materia (objeto, ámbito, actividad estadística a desarrollar, régimen jurídico de la misma, organización, etc.) aunque resaltando aquellos aspectos que son más relevantes por la idiosincrasia de cada Región. Por ejemplo, en el País Vasco y Cataluña se hace más hincapié en la actividad realizada por los entes territoriales comprendidos en ellas, por la especial magnitud de reconocimiento de autonomía efectuados sobre estos en base a su tradición histórica (piénsese en los territorios históricos de Alava, Vizcaya y Guipúzcoa o en las comarcas catalanas), apreciándose una prolija regulación de los aspectos organizativos de su actividad estadística.

En Valencia existe una marcada tradición de los entes locales, llegando a regular dentro de la organización estadística a las unidades de los entes locales y el papel desempeñado en la configuración del

Padrón Municipal de Habitantes, estableciendo un capítulo para ello.

En la Ley de Madrid se regula la actividad estadística pública, de interés de esta comunidad, realizada voluntariamente por Ayuntamientos y Mancomunidades de Ayuntamientos de la Comunidad y los Organismos, Entes y Empresas dependientes de ellos.

A continuación, exponemos los parámetros comparativos que nos sirvan para emprender un estudio entre las distintas normas autonómicas, estructurados de la siguiente forma:

A) Régimen jurídico de la actividad estadística.

a.1) Objeto y ámbito de la aplicación

a.2) Normativa reguladora

a.3) Actividad estadística a desarrollar:

a.3.1) Planes, programas, otras estadísticas.

a.3.2) Actividad realizada por otros entes territoriales o públicos.

a.3.3) Principios jurídicos-técnicos de actuación.

a.4) Régimen sancionador

B) Organización estadística.

b.1) Disposiciones generales.

b.2) Organos: composición, funcionamiento, medios.

b.3) Relaciones con otras administraciones.

PARAMETROS COMPARATIVOS

A) Régimen jurídico de la actividad estadística

a.1) Objeto y ámbito de aplicación.

En primer lugar, comentar que no falta en ninguna de las normas una definición de lo que se entiende por actividad estadística, siendo las notas más significativas "la recopilación, elaboración y ordenación sistemática de los datos y la publicación y difusión de los resultados". Sin embargo, Galicia, Cantabria, Canarias y Madrid abundan, además, en decir que permite el conocimiento y análisis de la realidad económica, social, demográfica, cultural, etc.

También existe una nota común respecto al objeto, teniendo por tal la regulación de la actividad estadística para fines de interés regional o propio.

El ámbito de aplicación se extiende a regular la actividad estadística llevada a cabo por los distintos Gobiernos autonómicos así como sus departamentos, organismos, entes o empresas dependientes.

Igualmente se aplica a las desarrolladas por entes públicos territoriales encuadrados dentro de su territorio, sea realizada directamente por ellos o por empresas, organismos o entes dependientes.

En el art. 2.5 de la Ley Andaluza se regula las actividades de coordinación en materia de estadística con otras Entidades Públicas.

Cataluña destaca por enumerar en su ámbito de aplicación la actividad realizada por entidades gestoras de la Seguridad Social (art. 1).

Del mismo modo que las leyes recogen las activi-

dades incluidas en su ámbito de aplicación, hay algunas que mencionan las actividades excluidas (caso de Cataluña, Galicia, Canarias y Madrid) :

Encuestas de opinión (Cataluña, Galicia, Canarias y Madrid)

Sondeos electorales (Canarias y Madrid)

Estadísticas con fines estatales, ya sea realizada directamente por el Estado y sus Organismos como la efectuada por otras entidades por encargo o en colaboración con aquel (Cataluña, Canarias y Madrid).

a.2) Normativa reguladora.

La actividad estadística realizada en la Comunidad Autónoma para fines de interés propio se regulará, en todas ellas, conforme a lo dispuesto en su Ley de Estadística o leyes posteriores; también por las disposiciones con rango reglamentario (normalmente mediante Decreto) dictadas en desarrollo y ejecución de la misma (caso de los Programas Estadísticos anuales), sin perjuicio de aplicar, con carácter supletorio, otras normas de Derecho Administrativo autonómico.

Incluso, con tal carácter supletorio, sería aprovechable el derecho estatal y sus normas técnicas, supuesto contemplado únicamente en las Leyes del País Vasco y Cataluña (art. 2 y 19.2, respectivamente).

Queda fuera de toda duda que las actividades estadísticas realizadas por el Estado, en el territorio autonómico, para sus propios fines se regirán por las mismas normas estatales.

También se podrán tener en consideración, las

normas técnicas internacionales y, sobre todo, las procedentes de la Comunidad Europea, a las que deberán ajustarse las normas autonómicas sobre nomenclaturas, códigos, conceptos y cualesquiera otros tendentes a homogeneizar la actividad estadística autonómica, previsión recogida (por ejemplo) en los artículos 19.2 de la Ley catalana y 8.2 de la Ley valenciana.

a.3) Actividad estadística a desarrollar.

Como punto de partida diremos que la actividad estadística objeto de regulación en las normas autonómicas, se ajustará a las garantías y principios configurados en cada una de ellas, llegando incluso a matizar cuando una acción posee finalidad estadística, considerándose como tal, cuando vaya dirigida a la obtención de estadísticas necesarias para la Comunidad Autónoma, como recogió la Ley andaluza en su artículo 3.4.

Ya hemos visto que por actividad estadística entendíamos aquella actividad dirigida a la "recopilación, elaboración, ordenación sistemática de datos y la publicación y difusión de resultados".

Dejando a un margen estas dos últimas notas para cuando se efectúe el estudio de los principios jurídico-técnicos, comenzaremos hablando del resto de aspectos comprendidos en la realización de estadísticas.

La recopilación es una tarea imprescindible para conseguir información que sirva de base para la elaboración de estadísticas. Vendrá determinada por las normas reguladoras de cada estadística (Decretos) indicando la información que deba suministrarse, los plazos, forma y sujetos obligados a facilitarla

salvo cuando se trate de datos amparados en la normativa vigente sobre el derecho al honor, a la intimidad personal, familiar y a la propia imagen, puesto que, como ya se expuso en su momento, toda actividad estadística deberá respetar el contenido de las mismas. Exigencia consagrada en todas las leyes autonómicas (art. 1 de la Ley vasca; art. 5.2 de la Ley catalana; art. 20 de la Ley gallega; art. 23.3 de la Ley madrileña; etc.).

La ordenación sistemática de dichos datos, donde todas las leyes autonómicas (excepto la gallega) prevén el dictado, por medio de sus Institutos, de normas técnicas generales para la elaboración y aplicación de un sistema normalizado de unidades estadísticas y territoriales, directorios, definiciones, nomenclaturas y códigos, que sirvan para homogeneizar la actividad estadística pública, y permitan su comparación no sólo con estadísticas propias sino también de otras Administraciones.

La conservación de los datos de la forma más adecuada para garantizar el deber de secreto estadístico que recae sobre ellos.

La cooperación y colaboración con otras administraciones para remitir datos estadísticos procedentes de cualquier departamento, organismo o empresa dependiente de la Administración Autonómica, jugando en esta función un papel decisivo los Institutos.

La elaboración de las estadísticas, quizás el aspecto más importante, que vendrá regulada por los diferentes Planes o Programas Estadísticos o cuando vengán establecidas en los convenios de cooperación entre la Comunidad Autónoma y el Estado (con el INE u otros órganos estatales) y/o entes territoria-

les o con motivo de encargos efectuados por la Administración Central.

a.3.1.) Planes, Programas y otras estadísticas.

Una vez comentada la posibilidad de realizar las estadísticas incluidas en el Plan o Programas Estadísticos pasaremos a explicar los caracteres de cada uno de ellos.

Empezando por el PLAN ESTADISTICO, éste es el instrumento ordenador de la estadística comunitaria, cuya finalidad es planificar y sistematizar la misma, conteniendo las estadísticas y otras actividades de similar naturaleza a desarrollar, recogida con tal singularidad en todas y cada una de las disposiciones (art. 6 ley vasca; art. 7 ley catalana; art. 6 ley gallega; art. 4 ley andaluza, art. 26 ley madrileña, etc.)

El período de vigencia, es el fijado en el propio Plan o, en su defecto, será de 4 años.

Las leyes de Cataluña, Andalucía, Valencia, Canarias y Madrid especifican la posible prórroga del mismo hasta la entrada en vigor del nuevo Plan (art. 4.2 Ley andaluza, 26 de la ley canaria o 26.2 de la ley de Madrid, etc.).

Su aprobación se realizará mediante Ley votada en los Parlamentos autonómicos salvo en Cantabria, pues su art. 6, otorga dicha competencia al Consejo de Gobierno aunque, quizás, debería referirse a la aprobación del Consejo de Gobierno del Anteproyecto de Ley, alusión establecida en el artículo siguiente.

Junto con las anteriores, se pueden realizar otras operaciones estadísticas que no se encuentran in-

cluidas ni en los Planes ni en los Programas, entre las que figuran:

- Las realizadas por departamentos y órganos estadísticos, sobre fines y competencias de los mismos, dependientes de la Comunidad Autónoma.
- Las realizadas por entes territoriales y demás entes públicos pertenecientes a la Administración Central o Institucional del Estado.
- Las elaboradas por entes públicos no pertenecientes a la Administración.
- Las Diputaciones y Ayuntamientos para fines y competencias propias, conforme a su normativa reguladora.

En estos supuestos se requiere la aprobación mediante Decreto del Consejo de Gobierno, además de la previa homologación por los órganos autonómicos estadísticos competentes (Institutos) y se adapten a las normativas técnicas establecidas al afecto.

Tanto las estadísticas incluidas en los Planes o Programas como las elaboradas sin estar incluidas en el Plan (siempre que estén homologadas) tendrán el carácter de ser oficiales, aunque en el caso de que no estén incluidas necesiten la declaración del Gobierno.

Los resultados de las estadísticas oficiales, serán de aplicación obligatoria en las relaciones y situaciones jurídicas comunitarias en las que la Comunidad tenga competencia para imponerlas, una vez publicadas en los boletines oficiales (Ver, a título ejemplificativo los artículos 17 de la ley vasca, 14.3 de la ley gallega o 33.3 de la ley canaria).

El procedimiento de elaboración del Plan parte de la redacción del anteproyecto por los Institutos

estadísticos que unido a los informes emitidos por los órganos que configuran la organización estadística autonómica (ya sean Consejos estadísticos, Comisiones, etc.) pasan a los Gobiernos Autonómicos para que los aprueben como proyectos de ley para, finalmente, elevarlos a su aprobación definitiva por los Parlamentos.

En el País Vasco podrán colaborar órganos o entes no representados en su organización estadística (art. 6.2.d).

La ejecución del Plan corresponde a los Institutos y también a las Consejerías, organismos o entes que en él se indiquen, pudiendo recabarse los datos imprescindibles para ello, de cualquier órgano o entidad dependiente de la Comunidad (art. 6 de la ley valenciana).

Solamente las leyes canaria (art.26), andaluza (art.4) y madrileña (art. 26) establecen el contenido mínimo de sus Planes:

- Estadísticas que se iniciarán durante su período de vigencia.
- Enunciado de sus fines y descripción de su contenido.
- Organismos o entidades que deban intervenir en su elaboración.
- Sujetos obligados a suministrar información y plazos para la entrega.
- Previsiones presupuestarias necesarias durante su vigencia.

Otro instrumento destacable son los PROGRAMAS ESTADÍSTICOS ANUALES, considerados como elementos de desarrollo y ejecución del Plan durante los años de vigencia de éste, recogidos en todas las normas autonómicas aunque en Cataluña se denominan Programas de Actuación.

Su vigencia será establecida por Decreto del Gobierno autonómico, dando cuenta al Parlamento (previsión solamente recogida en el art. 10 de la ley catalana). La ley canaria reconoce dicha facultad al Consejero del Departamento al que esté adscrito el Instituto Canario de Estadística.

El procedimiento de elaboración es similar al del Plan y en lo que afecta a su contenido mínimo, viene precisado en los arts. 7.4 de la ley vasca, 29.3 de la ley canaria en relación con el art. 31 de ésta y en la madrileña en su at. 27, y será:

- Objetivos y ámbito territorial.
- Periodicidad.
- Organismos que han de intervenir en su elaboración.
- Organismos facultados para reclamar información.
- Sujetos obligados a suministrarla, plazos y forma.
- Derecho, si procediera, a obtener compensación por los gastos que se deriven del suministro de información.
- Forma y plazo para la difusión del resultado estadístico.

Resaltar que su contenido prácticamente coincide con los Decretos que establecen las normas reguladoras de cada tipo de estadística.

En relación con las estadísticas que no se incluyen ni en el Plan ni en los Programas, debemos diferenciar 3 supuestos:

1. En el caso de pretenderse su inclusión, deberán satisfacer una serie de requisitos: la solicitud de su inclusión acompañada de la memoria explicativa y económica de las estadísticas a desarrollar, junto con un informe de los órganos estadísticos encargados de su homologación, para que se

ajusten a las normas técnicas. Por último, deberán ser aprobadas por el Gobierno mediante Decreto.

2. Si no están incluidas y no se pretende su inclusión, bastará su homologación siempre que se adapten a la normativa técnica establecida por el Gobierno. La ley de Madrid establece en su art. 28.2 que cuando estas operaciones estadísticas impliquen petición de información a personas físicas o jurídicas al margen de las relaciones administrativas propias de sus funciones, necesitarán para realizarlas informe previo y preceptivo del órgano estadístico de la Comunidad Autónoma.
3. Si son resultado de Convenios de cooperación o colaboración deberán ser comunicados al Congreso correspondiente y al órgano competente.

a.3.2.) Actividad realizada por entes territoriales y otros entes públicos.

En el apartado a.1.) de nuestro estudio, se comentó el ámbito de aplicación de las leyes estadísticas, extendiéndose no sólo sobre las actuaciones desarrolladas por la organización estadística autonómica y sus empresas o entes dependientes sino, también, sobre las actividades estadísticas realizadas por los entes territoriales ubicados en su territorio y organismos dependientes así como los de otros entes públicos siempre que se encuentren en el ámbito de la ley. Por ejemplo, no sería objeto la actividad realizada por la Administración Central o institucional del Estado para sus propios fines, en este tema la ley de Madrid hace una salvedad en su art.23.2 (estas estadísticas serán declaradas de respuesta obligatoria, por esta ley si se suscribe acuerdos o convenios de colaboración con la Administración general del Estado); y la ley catalana en su art. 1 (la activi-

dad estadística realizada por las entidades gestoras de la Seguridad Social en Cataluña).

Para abordar el tema es preciso delimitar que se entiende por entes territoriales a efectos de nuestro estudio porque, claro está, el Estado y las Comunidades Autónomas también son entes territoriales.

De una lectura de los textos autonómicos destaca la actividad estadística realizada en las Provincias (Diputaciones como órgano de gobierno y administración), Ayuntamientos, Islas e incluso otros entes locales como son las Comarcas, actividad de una especial importancia no sólo para sus propios fines sino también, para los fines de la Comunidad Autónoma.

Por ejemplo, la ley canaria (art. 13.2.) reconoce a la Isla y la Comarca como piezas básicas territoriales para la obtención de datos; existen especialidades organizativas como es el caso del País Vasco respecto a la Estadística de los Territorios Históricos realizada por las Diputaciones Forales (art. 41).

Respecto a la actividad propiamente estadística realizada por aquéllos, se pueden incluir en el Plan Estadístico por su especial interés (previo cumplimiento de una serie de requisitos).

También existen estadísticas realizadas por otros entes públicos no pertenecientes a la Administración del Estado y a la Administración Autónoma que, igualmente, pueden estar o no incluidas en los planes. Precisión solamente recogida en los artículos 42 de la ley vasca; 12 de la ley gallega; 11 y 12 de la ley cántabra; 6.1 de la ley andaluza y 39 y 40 de la ley madrileña.

Unicamente el art. 11.3 de la ley gallega, estable-

ce que es factible que las corporaciones y asociaciones que representen intereses sectoriales podrán solicitar la inclusión de estadísticas de interés público en su Plan.

a.3.3.) Principios jurídico-técnicos a observar en el desarrollo de la actividad estadística.

Es una constante en la regulación autonómica la manifestación de una serie de postulados que condicionan el desarrollo de la actividad estadística por los órganos con facultades en la materia.

Comenzaremos exponiendo el más importante que no es otro que el respeto al derecho al honor, a la intimidad personal y familiar, consagrados en el artículo 18 de la Constitución. Ya dijimos que los ciudadanos se reservaban la posibilidad de decidir, voluntariamente, sobre el suministro de información de datos susceptibles de revelar su origen étnico, sus opiniones políticas, religiosas, ideológicas y, en general, cuantas circunstancias puedan afectar a su intimidad personal y familiar; de este modo, dichos datos podrán obtenerse previo consentimiento del interesado.

Dicho principio viene enunciado tanto en la ley de Estadística Pública estatal como en todas y cada una de las disposiciones autonómicas.

Como ejemplo señalar que "la actividad estadística deberá respetar la normativa vigente sobre estos derechos" (art.1.2. de la ley vasca, art. 5.2 de la catalana, etc).

No obstante, dicha protección se otorga a los interesados con carácter previo, es decir, antes de la obtención de la información pero también, una vez

obtenidos los datos, existe la protección que implica el deber de secreto estadístico respecto a los mismos, como luego veremos.

Además, todas las normas recogen en alguna parte de su articulado otra serie de principios de carácter jurídico-técnico:

- Principio de interés público.
- Principio de objetividad y corrección técnica.
- Principio de respeto a la intimidad.
- Principio de obligatoriedad de colaboración ciudadana.
- Principio de publicidad y difusión de resultados.
- Principio de mantener el deber de secreto estadístico.

A su vez, el artículo 3 de la ley vasca recoge, dentro de los principios:

- La coordinación interna y externa.
- La homogeneidad en conceptos, definiciones, dosificaciones, nomenclaturas y códigos que permiten comparar las estadísticas propias y las de otras Administraciones.

Y la ley de Madrid en su art. 3 amplía estos principios:

- De transparencia
- De proporcionalidad

También, la ley andaluza recoge como principio "la seguridad en el almacenamiento y transmisión de la información" (art. 23) aunque en las demás leyes autonómicas viene exigida dicha obligación, en conexión con el deber de secreto estadístico.

Finalmente, debemos tener presente la aplicación del artículo 103 de la Constitución, al formular unos

principios generales que presidirán la actuación de las Administraciones Públicas: el de eficacia, jerarquía, descentralización, desconcentración, coordinación y pleno sometimiento a la ley de derecho. (La ley del País Vasco en su artículo 3, recoge expresamente el principio de eficacia).

Junto a estos, se encuentran los principios que regulará, las relaciones entre las Administraciones Públicas, señaladas en el artículo 4 de la ley 30/92 del Procedimiento Administrativo Común, aplicables con carácter general por tratarse de una ley básica, remitiéndonos a su consulta.

A continuación pasaremos a determinar en que consiste cada uno de estos principios.

El principio de interés público significa que la ley sólo protege las estadísticas elaboradas con motivos de interés público con el fin de obtener datos objetivos sobre la realidad geográfica, económica social, etc.

Corresponde a los Parlamentos autonómicos la apreciación y calificación de interés público de las estadísticas a realizar, hecho que se produce al aprobar el correspondiente Plan sin perjuicio de que el Gobierno autónomo disponga la elaboración de estadísticas no incluidas en aquél pero que, también, tienen tal interés.

Al gozar de interés público, son objeto de protección por las leyes autonómicas (ver artículos 20 de la ley catalana; 15 de la ley gallega; 12 de la ley valenciana; 15 de la ley cántabra, 12 de la ley de canaria). En el resto de leyes no se recoge de la misma manera, pero debe de sobreentenderse en todas ellas, ya que se consideran de interés público todas las estadísticas incluidas en los planes.

Destacar que el artículo 21.2 de la ley catalana permite que la apreciación de interés público sea revisable ante la jurisdicción contencioso-administrativa, respecto a las estadísticas no incluidas en el Plan.

El principio de objetividad y corrección técnica tiene como misión el que la actividad estadística se desarrolle a través de una metodología y procedimiento de trabajo que garantice la comprobación e integración de los datos y resultados estadísticos de los distintos órganos.

A tal fin los Institutos prepararán y dictarán normas técnicas que deberán observarse, tanto por las administraciones como cualquier otra entidad.

La concreción normativa de dicho principio se puede apreciar en los artículos 22 de la ley catalana; 16 de la ley gallega; 13 de la ley valenciana; 13 de la ley canaria y 14 de la madrileña.

El artículo 18 de la ley andaluza establece que "toda actividad estadística oficial desarrollada en la Comunidad se llevará a cabo conforme a una metodología que garantice, científicamente, su corrección y exactitud". De igual forma lo recoge el art. 14 de la ley de Madrid.

En Galicia y Cantabria se establece que dichas normas técnicas deberán respetar los principios de universalidad y peculiaridad (artículos 17 de la ley gallega y cántabra).

El principio de respeto a la intimidad prácticamente ha quedado explicado en la introducción de éste apartado a.3.3.).

En definitiva lo que se pretende es evitar que los

cuestionarios lleven preguntas que tengan una relación directa o indirecta con el honor personal o con las convicciones religiosas, políticas o filosóficas, respetando el artículo 18 de la Constitución. La información sólo puede recogerse de forma individual y atribuida a una persona determinada cuando conste autorización expresa de la misma.

Como ejemplo, ver artículos 28 de la ley catalana; 20 de la ley gallega; 16 de la ley andaluza; 20 de la ley cántabra; 18 de la ley valenciana; 21 de la ley canaria y art.23.3 de la ley madrileña.

El principio de obligatoriedad de colaboración ciudadana exige a los ciudadanos el suministro de información para poder realizar las estadísticas.

El Decreto regulador de cada estadística será el que determine la información que deba suministrarse, la forma, plazos, sujetos obligados, etc.

Dicho suministro será obligatorio para poder elaborar las estadísticas incluidas en el Plan, así como aquellas no incluidas, cuya elaboración se haya dispuesto por el Gobierno regional y también para las previstas en los convenios de cooperación o colaboración entre los Institutos y demás órganos estadísticos de otras administraciones.

Se establece en todas las normas autonómicas excepto Cataluña, el deber de comunicar al interesado el carácter obligatorio o no de colaboración; en caso de que sea voluntario deberá constar de modo visible en la solicitud dicha circunstancia (artículo 10.1 de la ley vasca).

También se le advertirá de las consecuencias y sanciones que puede acarrear el incumplimiento de esta obligación. (Ejemplos: artículo 19 de la ley ga-

llega; 17 de la ley andaluza; 19 de la ley cántabra; 17 de la ley valenciana y 17 de la ley canaria)

Los sujetos obligados a facilitar información serán los que establezca el Decreto regulador de cada estadística, con independencia de su naturaleza, física o jurídica, pública o privada y su nacionalidad, siempre que su domicilio, residencia estén establecidas en el territorio de la comunidad, pudiendo ser tanto personas como entidades.

Dicha obligación se extiende tanto a órganos como entes de la Administración General o Institucional de la Comunidad Autónoma correspondiente, como a sus entes territoriales o locales e incluso Asociaciones y Corporaciones para la defensa de intereses colectivos, así como a todas las demás administraciones públicas sitas en el territorio, siempre que se trate de actividades llevadas a cabo dentro del territorio autonómico. Incluso, se extiende fuera del territorio de la entidad que solicita la información siempre que sea apropiado a las finalidades perseguidas por la estadística y estuviera previsto en sus normas reguladoras; supuesto contemplado, únicamente, en los artículos 26.1 de la ley catalana; 15 de la ley valenciana, 15 de la ley canaria y 24 de la madrileña.

Respecto a medios de petición, se realizará mediante requerimiento directo, teniendo la consideración como tal el envío por correo o la visita realizada al sujeto (art. 11 de la ley vasca). En los Decretos reguladores de cada estadística se podrán establecer los órganos, personas y entes que colaborarán en la elaboración de las estadísticas.

En cuanto a la forma, se pueden suministrar a nivel de datos individualizados o agregados, clasifi-

cados o no, por escrito, soporte magnético u otros medios, con los requisitos que se establezcan.

El artículo 17 de la ley canaria, precepto modélico, establece los extremos que deberán hacerse saber a los informantes.

- a) Naturaleza, finalidad y características de la actividad que se realiza.
- b) Obligatoriedad, en su caso, de colaborar.
- c) Sanciones que pudieran imponérsele por el incumplimiento de las obligaciones reconocidas.
- d) La protección que le dispensa el secreto estadístico.

La Ley de la Comunidad de Madrid recoge todos estos preceptos excepto el apartado c).

La norma reguladora de cada estadística podrá establecer si existe para el informante un derecho a obtener compensación económica por los gastos ocasionados en caso de que para el suministro de información empleara soporte informático o cualquier otro sistema de complejidad técnica para poder recopilar datos. (artículos 29 de la ley catalana; 23 de la ley gallega; etc.).

La consecuencia del incumplimiento de dichas obligaciones, una vez superado el plazo concedido para ello y previa advertencia en el momento de solicitar la información, será la imposición de una sanción sin necesidad de declaración o notificación del incumplimiento de la obligación. Lógicamente, si debe ser notificada la sanción propiamente dicha so pena de supeditar la eficacia de la misma hasta que se notifique, tal y como se desprende del artículo 57.2 de la Ley de Procedimiento Administrativo Común en relación con el artículo 58.1 de la misma.

La información debe ser veraz y, en su defecto, corregida por el propio informante, dando lugar a las oportunas rectificaciones de los resultados (art. 14 de la ley vasca, 16 de la ley canaria y 12 de la ley madrileña).

Para finalizar, comentar que la información deberá conservarse por los órganos estadísticos (Institutos, Unidades Estadísticas, etc.) adoptando las medidas de seguridad que sean precisas para mantener el deber de secreto (caso del País Vasco art. 16.3 y Andalucía art. 23).

Los datos que puedan servir para identificar a los obligados se deben destruir cuando su conservación ya no sea necesaria para el desarrollo de operaciones estadísticas; en el País Vasco se exige el previo informe del Consejo Vasco de Estadística (art. 16.3) y en su art. 20.7 refleja también que a fin de preservar el anonimato, los datos identificativos de las personas informantes serán tratados y almacenados separadamente del resto de datos.

El principio de publicidad y difusión de resultados, es objeto de especial consideración, aunque debemos comenzar diciendo que una vez obtenida la información se elaboran las estadísticas y se obtienen unos resultados.

La aprobación de estos últimos se efectuará conforme al Plan o normas reguladoras de cada estadística, siendo competencia de las Consejos de Gobierno autonómicos. Cabría la aprobación provisional por los Institutos como sucede en Galicia y Valencia.

Ya aprobadas, pasan a tener carácter oficial debiendo ser publicadas en los diarios o boletines oficiales autonómicos, momento a partir del cual pueden imponerse a todas las relaciones y situaciones

jurídicas que entren dentro del ámbito competencial comunitario.

Tanto el artículo 25.3 de la ley canaria como el 22.4 de la ley andaluza establecen que "toda estadística realizada o encargada por el Instituto, tendrá la consideración de documento del Gobierno autónomo y, en consecuencia, estará a disposición de los Diputados de los Parlamentos regionales".

Respecto a la publicidad, decir que los resultados serán públicos y cualquier interesado podrá solicitar y obtener datos, a cualquier nivel de agregación disponible, mediante certificación que será enviada por escrito, soporte magnético o cualquier otro medio, según las características de cada solicitud, previo pago de la tasa que legalmente se establezca.

Dichas certificaciones serán expedidas por el órgano estadístico que, normalmente, es el Instituto estadístico (ver como ejemplo el artículo 28 de la ley valenciana; el 25.5. de la ley canaria y el 30.4 de la ley gallega).

No obstante dichos datos pueden ser difundidos mediante publicaciones que serán gratuitas si así se establece en la norma reguladora de cada estadística y, en caso contrario, se abonará el precio o tarifa correspondiente, no siendo tasa administrativa. En caso de los entes territoriales habrá de estar a lo que disponga su normativa.

La publicación se hará globalmente, sin ninguna referencia de carácter individual (art. 33 de la ley catalana o 29 de la ley gallega, etc.). En algunas Comunidades Autónomas se pueden establecer cláusulas o convenios con Universidades o Centros de investigación para la explotación de bases de datos

destinados a elaborar estadísticas reguladas por la ley, caso de Cataluña (art. 36), Galicia (art. 30.2), Cantabria (art. 30.2). La Comunidad Autónoma de Madrid va más allá ya que en el art.18 de su Ley dice "Podrá permitirse a los institutos de investigación científica y a los investigadores el acceso a los datos amparados por el secreto estadístico siempre que estos datos no permitan una identificación directa de las personas y que dichas instituciones o personas cumplan las condiciones que se establezcan reglamentariamente en orden a garantizar la protección física e informática de los datos amparados y a evitar cualquier riesgo de divulgación ilícita. Cuando dicho acceso se produzca se notificará a la Agencia de Protección de Datos o al Organismo correspondiente de la Comunidad de Madrid". Este artículo es novedoso, sobre todo, por que es la primera ley de estadística en la que se hace referencia a la Ley Orgánica 5/1992, de regulación del tratamiento automatizado de los datos de carácter personal, por ser la única Ley en materia de estadística, hasta el momento, redactada con posterioridad.

También pueden ser facilitadas otras estadísticas distintas a las publicadas, a quien lo solicite, si no contraviere el secreto estadístico y previo pago de su coste, posibilidad contemplada solamente en el País Vasco (art. 18), Galicia (art. 30.3), Canarias (art. 25.4) y Madrid (art. 11).

Hemos dejado para el final el análisis, por su importancia, ya que se trata de un principio de necesario cumplimiento en cualquier actividad estadística, del deber de secreto estadístico.

Un concepto sobre lo que se entiende por secreto estadístico, únicamente nos lo ofrece el artículo 9 de la ley andaluza y el artículo 18 de la ley canaria, siendo "aquel conocimiento que una persona

posee como consecuencia de la actividad estadística y respecto del cual tiene la obligación de no divulgar, comunicar ni actuar sobre la base de dicho conocimiento".

En consecuencia, el deber impide difundir o facilitar los datos amparados por el mismo así como actuar en base al conocimiento de aquellos, de tal consideración que, sólo pueden ser conocidos y utilizarlos por quienes deban de emplearlos para realizar estadísticas u otras actuaciones de esta naturaleza y sólo para ese fin, no produciendo efectos fuera del ámbito propiamente estadístico. Así se desprende de lo señalado en el artículo 19 de la ley vasca, 11 de la ley andaluza, 18 de la ley canaria, 16 de Madrid, etc.

El artículo 24 de la ley gallega y el 19 de la ley madrileña preceptúan que "no podrán utilizarse para fines fiscales, policiales o cualquier otro diferente de aquél para el que fueron solicitados".

Este principio tiene por objeto la protección de una serie de datos, entre los que figurán:

- a) La totalidad de los datos individuales de comunicación obligatoria y que conlleven una identificación directa o indirecta (por su estructura, contenido o grado de desagregación) de los sujetos informantes excepto en el supuesto de que sean de conocimiento público o notorio.
- b) Los datos cuyo secreto esté amparado por normas específicas.
- c) Aquellos datos administrativos aportados a efectos estadísticos así como los datos, propiamente, estadísticos.

Existe al respecto, una coincidencia en la regulación autonómica que se puede comprobar en los

artículos 20 de la ley vasca; 9.2 de la ley andaluza; 30 de la ley catalana; 20 de la ley valenciana y 19 de la ley canaria.

También se precisan los datos que no están amparados, teniendo tal carácter los ficheros-directorios que contienen la enumeración de establecimientos, empresas, explotaciones u otros entes y sus correspondientes emplazamientos, denominación, actividad y un indicador de tamaño a efectos de clasificación; su difusión se regulará reglamentariamente. (solamente viene regulado en el País Vasco (art. 20.3), Andalucía (art. 11.3), Valencia (art. 20.2), Canarias (art. 20 y Madrid (art. 22).

La obligación de mantener el secreto estadístico corresponde a los siguientes sujetos:

- Los integrantes de la organización estadística así como el personal de la misma.
- Toda persona física o jurídica, ajenas a éstas que tengan conocimiento de los datos como consecuencia de su participación en las operaciones estadísticas reguladas en las leyes autonómicas, así como conozcan por razón de contrato o convenio de operaciones u otras actuaciones estadísticas previstas en las leyes.
- Quienes tengan conocimiento de datos por el incumplimiento de normas reguladoras del deber de secreto.

Mencionar que, únicamente Andalucía (art. 13), Valencia (art. 21), Cantabria (art. 26), Canarias (art. 22.1) y Madrid (art. 20) extienden dicha obligación hasta incluso después de concluir sus actividades profesionales o su vinculación a los servicios estadísticos. En Cataluña y País Vasco omite cualquier alusión a ello, aunque en el caso del País Vasco pueda quedar protegido al establecer una duración del

deber de secreto de 100 años y la imposición de la sanción más grave, sin perjuicio de las posibles responsabilidades.

Otra peculiaridad la observamos en el artículo 22 de la ley valenciana al establecer que "dicha obligación comporta que los datos individuales de comunicación obligatoria no puedan ser hechos públicos, ni comunicados a ninguna otra persona o entidad, pública o privada, salvo que se trate de instituciones vinculadas por el secreto estadístico y que tal comunicación tenga por exclusiva finalidad otra actividad de tipo estadístico".

El deber de secreto estadístico comienza en el momento que se facilite la información por él amparada, sin necesidad de declaración expresa al respecto. En este punto nos encontramos con dos corrientes normativas de regulación autonómica.

La primera, (País Vasco, Valencia y Galicia), mantiene una vigencia del deber de 100 años; una vez transcurridos serán facilitados, exclusivamente, a quienes acrediten tener un interés legítimo a efectos de análisis o estudios y mediante autorización administrativa dictada en procedimiento individualizado.

Excepcionalmente y, siempre que hubieran transcurrido, al menos, 60 años a partir de la fecha de referencia de la información solicitada, los datos podrán ser facilitados a quien acredite interés legítimo, únicamente a efectos de análisis para utilizarlos en obras o trabajos de carácter histórico o de investigación universitaria, mediante autorización administrativa dictada en procedimiento individualizado que ponderará los distintos intereses concurrentes.

La segunda corriente normativa (Andalucía, Madrid, Canarias y Cantabria), establece que sólo po-

drán ser consultados cuando lo autoricen por escrito los afectados o cuando hayan transcurrido 25 años de la muerte del sujeto o, si la fecha es desconocida, 50 años desde el suministro de la información.

Otra posibilidad es que, transcurridos al menos 25 años desde que se recabó la información, puedan ser facilitados a quienes acrediten su interés legítimo; no obstante, se prevén períodos inferiores para mantener el secreto, según las características de cada estadística, posibilidad reflejada en el artículo 9.5 de la ley andaluza, en el 27.4 de la ley de Cantabria y en el 22.7 de Madrid.

Sin perjuicio de lo afirmado, el artículo 21.4 de la ley vasca, el 23 de la ley canaria y el 22.5 de la madrileña recogen la posibilidad de la renuncia por el informante al derecho de secreto estadístico, mediante manifestación expresa realizada en documento escrito, teniendo una finalidad general o limitada su renuncia para determinados casos.

En caso de incumplimiento, derivado de la comunicación directa de datos no autorizados así como de datos de los que se pueden deducir información individualizada, dará lugar a:

- Responsabilidad indemnizatoria por los daños y perjuicios ocasionados ante la Jurisdicción ordinaria en los términos previstos por el Ordenamiento Jurídico y, en su caso, la responsabilidad penal que pudiera derivarse.
- Responsabilidad disciplinaria exigible al personal funcionario y demás personal, en base a lo establecido en la legislación específica.
- La imposición de sanciones para el caso de infracciones en materia de estadística, fruto de la potestad sancionadora reconocida en las normas

autonómicas en el sentido que a continuación expondremos.

a.4) Régimen sancionador.

Al respecto, se recoge la sanción de las infracciones administrativas, previa instrucción del correspondiente expediente sancionador y sin perjuicio de las responsabilidades civiles y penales que procedan, siendo responsables las personas físicas o jurídicas a quienes resulte imputable la acción u omisión constitutiva de infracción.

En todas ellas se establece una tipificación de las infracciones, calificadas como muy graves, graves o leves. Así, por ejemplo, el negarse a suministrar o hacerlo de modo incompleto es considerado como falta leve, mientras que la omisión del deber del secreto estadístico es calificada como muy grave.

Existe variedad en la cuantía de las sanciones a imponer, oscilando entre 10.000 pesetas de cuantía mínima en caso de falta leve (art. 24 de la ley vasca), hasta los 5 millones, por falta muy grave, en Andalucía, Cantabria, Canarias y Madrid.

Las infracciones pueden prescribir, siendo el plazo necesario para que se produzca diferente en algunas normas autonómicas.

Las sanciones son impuestas, normalmente, por el Director del órgano estadístico autonómico competente (Instituto o Consejería) y en caso de falta muy grave por el Consejo de Gobierno autonómico.

En Valencia, distingue para el caso de que sean cometidas o no por personal estadístico (art. 45).

B) Organización estadística.

Ya vimos en su momento la incidencia que la nueva configuración territorial del Estado, establecida en la Constitución de 1978, tendría sobre la actividad estadística pública. Se le otorgarían a los entes autonómicos una serie de competencias entre las que figuraba la que es objeto de nuestro estudio, dando pie a la aparición de normas reguladoras.

También se iban a ver afectados los entes locales territoriales puesto que tanto el Estado como las Comunidades Autónomas tendrían que garantizar a los Municipios, Provincias o Islas, su derecho a intervenir en cuantos asuntos afecten, directamente, al círculo de sus intereses atribuyéndoles las competencias que procedan en atención a las características de la actividad pública y su capacidad de gestión.

Por tanto, los municipios podrán ejercer competencias en los términos de la legislación del Estado y Comunidad Autónoma sin perjuicio de aquellas actividades que puedan promover, así como servicios públicos que puedan prestar para la gestión de sus intereses y en el ámbito de sus competencias, con el propósito de satisfacer las necesidades de la comunidad vecinal.

Así, por ejemplo, se obliga a organizar unidades estadísticas específicas en los Ayuntamientos en orden a la ejecución de estadísticas del Plan, debiendo cumplir las normas técnicas generales y observar el secreto estadístico. Además, desempeñan un papel muy importante en la organización de estadísticas de origen administrativo y como soporte territorial para la realización de ciertas operaciones (Censos de Población, Viviendas, Renovaciones Padronales, etc.).

No obstante, en este punto también participan los órganos autónomos estadísticos y, en concreto, los Institutos estadísticos con funciones de colaboración, coordinación, asesoramiento, etc.

De todo lo expuesto se deduce la conveniencia de crear una Organización que sea lo bastante grande como para satisfacer la multitud de actividades implicadas en la materia.

b.1) Disposiciones Generales.

La consecuencia inmediata de la aparición de las Comunidades Autónomas y la consiguiente descentralización de la titularidad y ejercicio de competencias en favor de éstas, por parte del Estado, es la urgencia de crear una estructura organizativa que posibilite desarrollar sus funciones dentro de su ámbito territorial, por lo que se comienza a crear una organización activa y diferenciada de la estatal que responda a las necesidades de su territorio (teniendo en cuenta la confluencia de actuaciones de otros entes existentes dentro de ella).

La modernización, ampliación y mejora requiere una solución técnica con el debido respaldo jurídico. Para ello se exige la promulgación de una Ley de Estadística autonómica que ordene con claridad las competencias y atribuciones de cada órgano o departamento y establezca fórmulas de cooperación entre las diferentes Administraciones para el desarrollo de sus respectivas funciones.

En esta materia también existe una serie de principios que son apreciados en la realización de estadísticas.

– El principio de especialidad que conlleva una

dedicación exclusiva por la organización estadística para las tareas que le son encomendadas.

- El principio de generalidad implica la realización de estadísticas para toda la comunidad.

b.2) Organos: Composición, funcionamiento, medios.

Bajo esta rúbrica examinaremos los elementos orgánicos con los que cuentan las administraciones autonómicas para la realización de sus operaciones estadísticas conforme a las previsiones establecidas en sus leyes.

Debemos partir de la reflexión que en cada región se tiene sobre el fenómeno estadístico puesto que no hubo un interés inicial uniforme, lo que se tradujo en una gran diversidad de formas de organizarse dependiendo de condicionantes políticos, administrativos o socioeconómicos. Aunque en la organización estadística, poco a poco, se va teniendo un tratamiento más generalizado en todas las Autonomías, de tal modo que se establece en todas ellas una organización con la misión específica de desarrollar las competencias autonómicas.

No obstante, debemos hacer una clasificación en dos grandes grupos de órganos, atendiendo a las funciones a realizar.

1. Organos que realizan funciones a nivel operativo, distinguiendo a tal efecto:
 - 1.1) Institutos Estadísticos autonómicos.
 - 1.2) Unidades estadísticas constituidas en el seno de Consejerías o Departamentos así como en organismos, entidades o empresas dependientes de los gobiernos autonómicos.

1.3) Organos estadísticos específicos existentes en las Diputaciones Forales, supuesto recogido para el País Vasco en el art. 26.1.c. de su ley.

1.4) Organos estadísticos específicos existentes en los Ayuntamientos o entes locales.

2. Organos que desempeñan funciones consultivas:

2.1) Consejos estadísticos.

2.2) Comisiones de estadística.

Comenzando por el primer grupo y, en concreto, por los Institutos Estadísticos autonómicos, diremos que se denominan así en todas las leyes autonómicas salvo en la ley de Cantabria, puesto que su artículo 39 habla de la existencia de un Servicio General de estadística aunque con iguales funciones que cualquier Instituto.

Su existencia es inevitable al asumir (como máxima expresión de la descentralización funcional) la mayor parte de los cometidos de dirección, coordinación, gestión, elaboración y ejecución de la actividad estadística.

Los Institutos deberán quedar adscritos a la Consejería que asuma las competencias estatutarias en materia de estadística, tal y como recoge el art. 4 de la ley canaria. Lo normal es que se adscriban a la Consejería de Economía, Hacienda o Finanzas o, incluso, a la de Presidencia como sucede en Andalucía y Baleares.

También cuenta con una organización propia a cuyo frente se sitúa un Director, nombrado por Decreto Regional a propuesta del Consejero correspondiente, con funciones de representación, jefatura de personal e impulso, dirección y coordinación de la actividad estadística.

En Andalucía (art. 29) se prevé la existencia de un Consejo de Dirección (máximo órgano del Instituto) con una composición y funcionamiento que se determinará reglamentariamente y con atribuciones de importancia como formar el anteproyecto de ley del Plan, aprobar las propuestas de los Programas Estadísticos anuales, etc.; existe, también, una Secretaría General con funciones de asistencia jurídica, administrativa y presupuestaria al Director.

En otras Comunidades, existe un órgano de participación, coordinación y control, denominado Comisión Ejecutiva (ver artículo 7 de la ley canaria).

Las funciones del Instituto, entre otras se pueden encuadrar en:

- a) Realizar las estadísticas incluidas en Planes o Programas, así como otras que se le puedan legalmente encomendar.
- b) Promover y fomentar la investigación estadística.
- c) Representación oficial de la Comunidad Autónoma en las relaciones con otros órganos estadísticos nacionales o internacionales.
- d) Coordinación de las relaciones estadísticas entre los órganos estadísticos autonómicos o con, otros organismos, con el consiguiente suministro de información.
- e) Establecer bases de datos estadísticas.
- f) Establecer sistemas para el tratamiento unitario de datos, nomenclaturas, códigos, etc..

Nota: Para mayor información ver el artículo 5 de la ley canaria puesto que éste engloba la mayor parte de funciones recogidas en otras normas autonómicas.

Los Institutos tienen unos recursos para desarrollar su actividad, destacando:

- a) Recursos técnicos, como la utilización de medios informáticos de forma continuada y autónoma y con garantías para preservar el secreto estadístico.
- b) Recursos humanos, comprendiendo la selección y formación de personal especializado.
- c) Recursos económicos procedentes de asignaciones presupuestarias de la Comunidad Autónoma o de otros entes públicos; aportaciones de cualquier otro organismo o entidad pública o privada; los productos de su patrimonio y los procedentes de la difusión de sus actividades, servicios prestados o venta de publicaciones, estando sujetos en este último caso a las leyes de Tasas y Precios Públicos (art. 47 de la Ley catalana; 32 de la Ley vasca; 10 de la Ley canaria ; 42 de la ley gallega).

Las unidades estadísticas constituidas en el seno de una Consejería o Departamento o en un organismo, ente o empresa dependiente de estos gozarán de la necesaria capacidad funcional que asigne su neutralidad operativa, estableciéndose por vía reglamentaria su creación y regulación.

Dependerán administrativa y funcionalmente de los órganos rectores de la misma, pudiendo tener rango de Jefatura de Sección o Negociado

Las funciones a desarrollar tienen un tratamiento común (art. 33 País Vasco; art. 44 Galicia; art. 36 Andalucía; art. 43 Cantabria; art. 39 Canarias, art. 37 Valencia, art.33 Madrid) siendo las de:

- a) Elaboración de las estadísticas de su propia Consejería.
- b) Elaborar y colaborar en las estadísticas de los Planes y Programas estadísticos conforme a las previsiones establecidas en ellos.

- c) Mantener relaciones con otros organismos implicados, así como la obtención de la información necesaria para elaborar las estadísticas anteriores.
- d) Publicar sus resultados.
- e) Participar en la elaboración por los Institutos de los ficheros, directorios a utilizar por las empresas, entes y órganos de la Comunidad.
- f) Analizar las necesidades estadísticas de las Consejerías.

Los órganos estadísticos específicos existentes en las Diputaciones Forales (recogido tan sólo en el artículo 26.1.c de la ley vasca) pueden asumir la ejecución, en su respectivo territorio histórico, de las estadísticas contenidas en el Plan Vasco o en los Programas Estadísticos anuales, así como la realización de sus estadísticas propias para satisfacer los fines y competencias reconocidas en la Ley 27/1983 de Relaciones entre Instituciones Comunes de la Comunidad y los órganos forales de los territorios históricos. Se coordinará por el Instituto vasco la realización de dichas estadísticas, regulándose por su propia normativa sin perjuicio de aplicarles las normas del Título I y los que dicten los Gobiernos para organizar su actividad.

Los órganos estadísticos específicos creados en los Ayuntamientos u otros entes locales desempeñan una función destacada a pesar de la escasez de medios y recursos con los que cuentan estando supeeditados a la asistencia por otros organismos; pueden tener competencias en relación con las estadísticas autonómicas en el marco jurídico-técnico autonómico, para lo cual deberán remitir al Instituto correspondiente información y documentación en relación a sus estadísticas.

Por último, decir que sólo en el País Vasco, Valencia, Canarias y Madrid se reconoce la existencia

en sus leyes de tales entes con competencias en la materia.

A continuación, abordaremos el estudio de los órganos con marcado carácter consultivo.

El más importante es el Consejo de Estadística Autonómico, denominado en Cantabria como Comisión de Estadística.

Su creación se fundamenta en asegurar la participación de los agentes sociales y la relación entre la Administración y los usuarios de la información estadística, promoviendo su entendimiento y facilitando la coordinación de la actividad estadística entre los productores de información así como el empleo de metodologías comunes.

En su composición hay representación de los distintos agentes implicados, procedentes de la administración (el Consejero competente; el Director del Instituto; representantes de los Consejerías); representantes de Cámaras de Comercio, Asociaciones de empresarios, organizaciones sindicales, asociaciones de consumidores, otras organizaciones representativas de intereses profesionales (marineros, agricultores, etc.); representantes de los entes locales o, en su caso, de los territorios históricos; representantes de la Universidad así como profesionales de prestigio en la materia.

Su composición y funcionamiento se determinará reglamentariamente funcionando en Pleno y/o comisiones e incluso mediante grupos de trabajo formados de entre los miembros del Consejo.

Cuentan con medios económicos con cargo al Presupuesto del Instituto Estadístico.

Las funciones se circunscriben a redactar informes sobre:

- a) Proyectos de Ley de los Planes y Programas, así como de cualquier otra materia estadística.
- b) Cuestiones planteadas por el Gobierno Regional o el Instituto.
- c) Adecuación y actualización de conceptos, códigos, etc..

Además, velará por el cumplimiento de la legislación vigente en materia de secreto estadístico y resolverá los conflictos que se planteen dentro de la organización estadística autonómica o entre ésta y otros organismos o administraciones. Finalmente tendrán que redactar una memoria anual sobre su actividad.

Ver, a modo de ilustración, art. 37 de la Ley del País Vasco; art. 45 de la ley de Galicia, el art. 39 de la ley de Andalucía y el art. 36 de la Ley de Madrid.

Otro órgano consultivo, cuya existencia se reduce al País Vasco pero que podría existir muy bien en otras Comunidades Autónomas es la Comisión Vasca de Estadística.

Es un órgano de participación en la actividad estadística de la Comunidad, de los órganos y entes en ella representados con funciones de emisión de informes preceptivos sobre los Programas Estadísticos anuales, otros Proyectos de Ley o Decretos y cuestiones planteadas por los Consejeros, Director del Instituto o Diputados Regionales.

Finalmente, hablaremos de los medios personales con los que cuenta la organización estadística: el personal estadístico.

Ostentará dicha cualidad aquel personal que presta su trabajo en órganos estadísticos con funciones operativas.

Antes de desempeñar sus funciones deberán jurar que acometerán su actuación conforme a la ley y protegiendo el deber de secreto estadístico que se mantendrá incluso finalizada su relación profesional.

La condición de personal se adquiere por inscripción en un Registro de Personal, adquiriendo la categoría de agente de la autoridad ante los sujetos obligados a suministrar información. Se le habilitará para el desempeño de sus cometidos mediante documento acreditativo de su condición y que deberá exhibir para identificarse (Andalucía, Canarias y País Vasco).

El personal estadístico puede estar integrado por:

1. Funcionarios
2. Titulados superiores que prestan sus servicios como:
 - 2.1) Personal laboral fijo (sean estadísticos o no).
 - 2.2) Contratados laborales temporales.
 - 2.3) Vinculados mediante un contrato de asistencia técnica.

b.3) Relaciones con otras Administraciones.

Sería interesante que la actividad estadística de las Administraciones Públicas fuese una actividad integrada en un único sistema, en la que los diferentes agentes, funciones e instrumentos estuvieran interrelacionados, para suplir las carencias derivadas de la debilidad de una reciente organización así como de las trabas políticas y de escasez de medios económicos, materiales o personales.

Al no ser así esto condiciona la aparición de fórmulas de coordinación y cooperación que deben presidir las relaciones entre aquellas. Así nos encontramos en el ámbito autonómico con el deseo de mantener relaciones con otros organismos, destacando:

- a) Las relaciones con la Administración Central, especialmente con el INE, caracterizadas por la celebración de convenios de colaboración, potenciando la realización de determinadas actividades (revisar directrices, dictar disposiciones legales de apoyo, etc.) y la participación de éste, atendiendo a la disponibilidad o no por las Comunidades de medios suficientes para realizar su actividad.
- b) Las relaciones dadas dentro de la propia organización autonómica o con organismos o entes dependientes de ella; así nos encontramos con colaboraciones con algunas Consejerías en proyectos comunes o el mantenimiento de contactos a efectos de información y apoyo técnico. Destacar el papel del Plan estadístico como instrumento básico de coordinación puesto que asigna la ejecución de cada operación estadística a los diferentes integrantes del sistema estadístico.
- c) Relaciones con Ayuntamientos y otros entes locales, sobre todo en la realización de trabajos padronales y censales. Quizás sea en el ámbito local donde mayor dificultad presenta el funcionamiento efectivo del sistema, debido a la escasa actividad desarrollada (excepto en grandes Ayuntamientos, Diputaciones, Federaciones de Municipios) y a la ausencia de unidades estadísticas dotadas de recursos suficientes para garantizar de forma estable sus funciones.

d) También son importantes las relaciones que se pueden mantener con otras Comunidades Autónomas puesto que pueden ser válidas para intercambiar experiencias, establecer criterios para la normalización de metodologías, etc.

En numerosos preceptos autonómicos se recoge la posibilidad de establecer convenios de cooperación entre el Estado y las Comunidades Autónomas para fines de interés común e incluso se recoge como principio jurídico-técnico, caso del País Vasco en el artículo 3.2.

Dichos convenios de cooperación pueden tener como pretensión principal la realización de estadísticas de interés para las entidades territoriales situadas en aquellas, así como cualquier otro tipo de objeto que se considere necesario para las operaciones a efectuar. Los sujetos que pueden ser parte en dichos convenios tanto como Administraciones, organismos o entes que puedan verse implicados en la materia.

Todos los datos estadísticos, en el ámbito de competencias de las presentes leyes que, desde cualquier departamento de la Administración autonómica y organismos, entes o empresas dependientes de la misma, se deban remitir a la Administración Central u otros organismos, se comunicarán con antelación al Instituto estadístico autonómico, el cual podrá recabar copia de los datos enviados.

Vicenta García Pérez, es Técnico del Centro Regional de Estadística de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia. Andrés Galera Gutiérrez es Técnico de la Dirección General de Administración Local de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.

La Región de Murcia en la convergencia científica y tecnológica española



Alfonso Bravo Juega

Conferencia pronunciada en el "Seminario Internacional I+D y Transferencia de Tecnología", celebrado en Murcia los días 13 y 14 de diciembre de 1995

En las Comunidades Autónomas de España se ha producido recientemente (1987-1992) un proceso de convergencia que ha disminuido la distancia que las separaba en aspectos científicos y tecnológicos. Este tema, que ha sido ya desarrollado de forma más general en otros trabajos ², se aborda de forma particular para la Región de Murcia.

CONCEPTOS E INDICADORES

La convergencia es un tema propio de la Teoría del Crecimiento Económico ³, en el que se analiza la evolución de la renta per cápita en diferentes países. Se distingue dos conceptos de convergencia.

En el primero, denominado convergencia β , se considera la posición inicial de cada economía en renta per cápita y su tasa de crecimiento medio a lo largo de un cierto período. Existe convergencia β si las economías que tienen una posición inicial más atrasada cuentan con una tasa crecimiento medio más alta.

En el segundo concepto, denominado convergencia σ , se hace referencia al nivel medio de la renta per cápita y a la dispersión que existe respecto de ese promedio. En este caso, existe convergencia σ cuando se constata que la dispersión o diferencia respecto a la media se reduce a lo largo del tiempo.

El ejercicio consiste en aplicar estos conceptos al ámbito de la Ciencia y la Tecnología. Los aspectos que se consideran son el esfuerzo en I+D (Investigación y Desarrollo) y la iniciativa tecnológica. Ambos indicadores se definen de la siguiente forma.

- El esfuerzo en I+D es el porcentaje del PIB (Producto Interior Bruto) que una región dedica a la I+D (gasto en I+D/PIB*100). Se trata de una medida "input", pues supone una entrada de financiación en el sistema, la cual se relativiza respecto a la dimensión económica global de cada región.
- La iniciativa tecnológica se define como la razón entre el número de solicitudes de patentes de diferentes regiones en la Oficina de Patentes de un país y el Valor Añadido Bruto industrial de cada región (solicitudes de patentes/VABI*10.000). De esta forma, se obtiene una medida relativa del potencial que tienen las regiones de un país de generar tecnología propia. Se trata de una medida "output", dado que hace hincapié en un resultado derivado de la actividad tecnológica de las regiones.

Los datos para construir estos indicadores proceden del Instituto Nacional de Estadística (INE), la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM) y la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social (FIES) ⁴.

CONVERGENCIA EN ESFUERZO EN I+D

En los gráficos 1 y 2 se reproducen los resultados sobre convergencia β y convergencia s en esfuerzo en I+D entre Comunidades Autónomas ⁵.

Existe, salvo para Baleares, la relación decreciente entre posición inicial en esfuerzo en I+D y tasa de crecimiento a lo largo del período, tal como se exige en el concepto de convergencia β . También se produce la tendencia descendente de la dispersión respecto a la media en esfuerzo en I+D, en el sentido demandado por la convergencia s .

El gráfico 1 permite observar la posición de Murcia en este proceso. Se encuentra situada en un lugar inicial intermedio, con una tasa de crecimiento en esfuerzo en I+D más alta que la de Comunidades más adelantadas y más baja que la de aquellas otras Comunidades de menor esfuerzo inicial en I+D.

El gráfico 3 muestra la evolución del esfuerzo en I+D de Murcia en relación con el nivel medio de esfuerzo de España.

Aquí se detecta cómo se abría ligeramente la brecha entre Murcia y España hasta 1991 y cómo es en 1992 cuando se reduce la distancia con un incremento muy notable del esfuerzo en I+D de Murcia. El nivel medio de esfuerzo en España era 1,8 veces más elevado que el de Murcia en 1987 y quedaba en 1,4 en 1992.

Esta evolución se observa también en la posición de Murcia en relación con las demás Comunidades de España, tal como se señala en el cuadro 1.

La posición 9ª de Murcia en el momento inicial se vio claramente superada en el año 1992, en el que alcanzó la 6ª posición. Esto supuso para Murcia situarse en la cabeza del grupo de 13 Comunidades

GRAFICO 1
CONVERGENCIA BETA EN ESFUERZO EN I+D ENTRE COMUNIDADES AUTONOMAS, 1987-1992

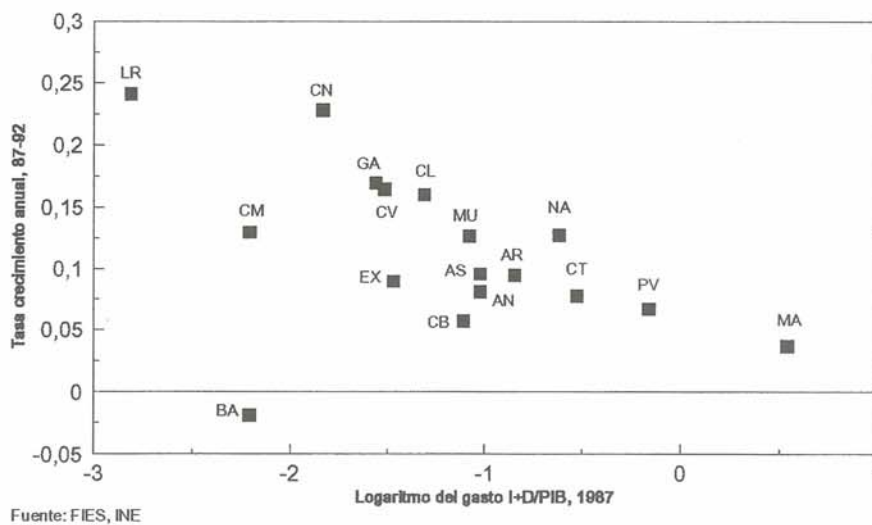
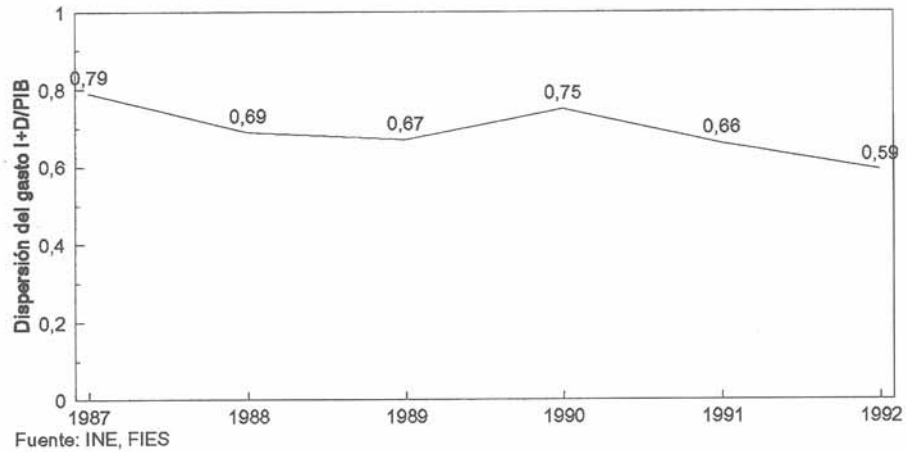


GRAFICO 2
CONVERGENCIA SIGMA EN ESFUERZO EN I+D ENTRE COMUNIDADES AUTONOMAS, 1987-92
(BALEARES NO INCLUIDO)

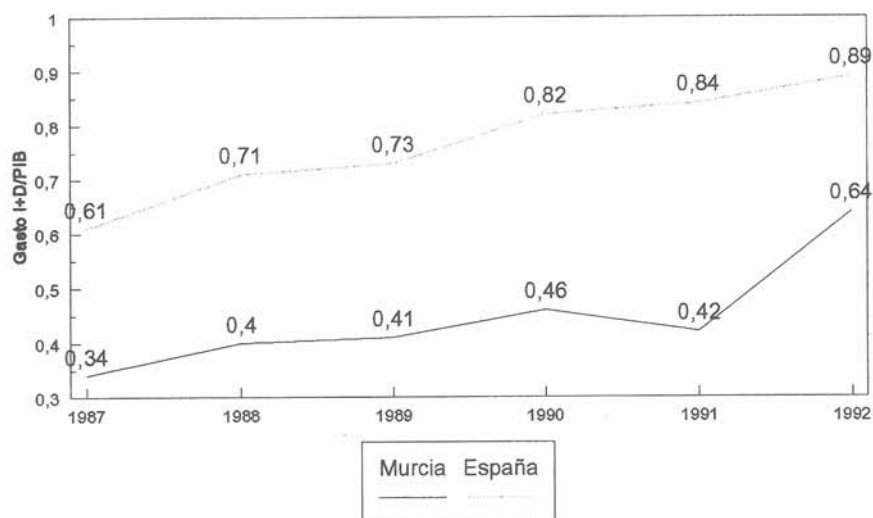


CUADRO 1
LUGAR DE MURCIA ENTRE LAS 17 CC.AA. DE ESPAÑA EN ESFUERZO EN I+D

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Murcia	9º	8º	9º	9º	10º	6º

FUENTE: INE, FIES.

GRAFICO 3
ESFUERZO EN I+D DE MURCIA Y ESPAÑA



CUADRO 2
LUGAR DE MURCIA ENTRE LAS 17 CC.AA. DE ESPAÑA EN INICIATIVA TECNOLÓGICA

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Murcia	8º	8º	10º	9º	13º	5º

FUENTE: INE, OEPM.

españolas de menor esfuerzo en I+D, junto a Aragón. Este grupo queda detrás de las 4 Comunidades de elevado esfuerzo (Madrid, Navarra, País Vasco y Cataluña).

CONVERGENCIA EN INICIATIVA TECNOLÓGICA

Los gráficos 4 y 5 muestran la aplicación de los conceptos de convergencia a la iniciativa tecnológica.

Los procesos de convergencia en iniciativa tecnológica entre Comunidades Autónomas fueron incluso más pronunciados que en esfuerzo en I+D y sin excepción para ninguna Comunidad. La relación entre posición inicial y tasa de crecimiento fue claramente decreciente y la dispersión experimentó un descenso pronunciado en el período considerado.

La posición de Murcia en el gráfico 4 es parecida a la que presentaba en el gráfico 2 de convergencia β en esfuerzo en I+D. Su posición inicial coincidió con una tasa de crecimiento superior al de las Comunidades adelantadas e inferior al de Comunidades más rezagadas.

La evolución del indicador de iniciativa tecnológica en Murcia y España se ofrece en el gráfico 6.

A diferencia del indicador de esfuerzo en I+D, que mostraba una tendencia ascendente tanto para Murcia como para España, el indicador de iniciativa tecnológica muestra un ligero descenso para el conjunto de España. Esto también ocurrió en Murcia hasta 1991, en el que se produjo un considerable descenso. Pero el año 1992 supuso para Murcia un crecimiento tan pronunciado que consiguió alcanzar prácticamente el promedio español. Este era 1,4 veces más alto que el de Murcia en 1987 y en el último año considerado se había hecho tan sólo 1,04 veces mayor.

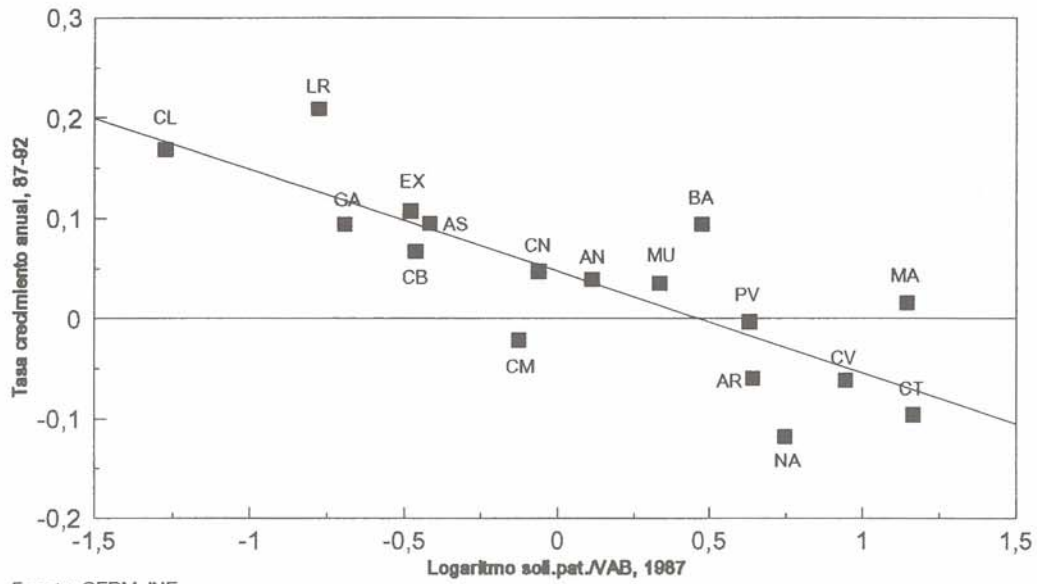
Conviene destacar para Murcia la coincidencia que se produjo en 1992 en dos medidas, esfuerzo en I+D e iniciativa tecnológica, que son por completo independientes y que experimentaron al unísono un notable crecimiento.

La posición relativa de Murcia entre las demás Comunidades confirma esta evolución, tal como se indica en el cuadro 2.

Las posiciones inicial y final de Murcia en iniciativa tecnológica entre las Comunidades Autónomas coinciden con las de esfuerzo en I+D. Incluso se mejoró algo en iniciativa tecnológica, puesto que Murcia logró en 1992 la primera posición dentro de las 13 Comunidades de menor actividad científica y tecnológica.

GRAFICO 4

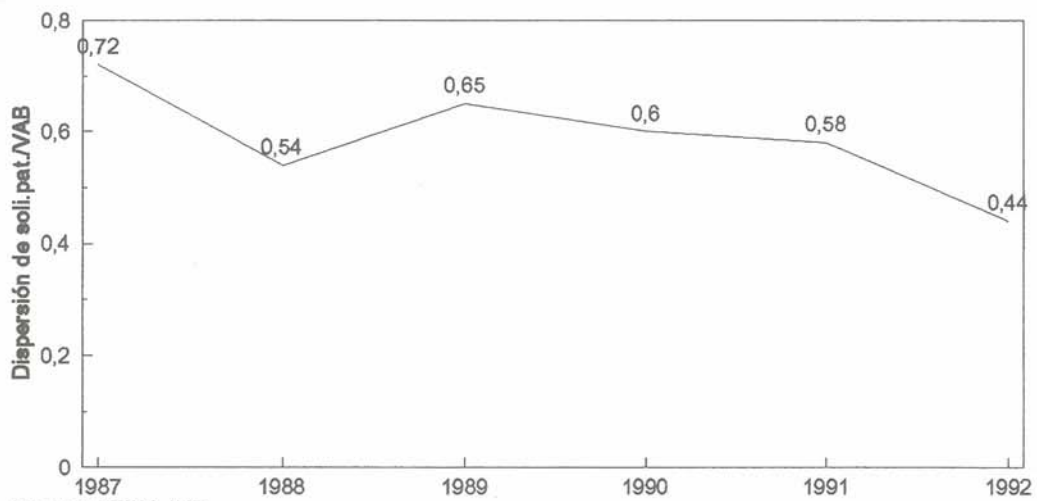
CONVERGENCIA BETA EN INICIATIVA TECNOLÓGICA ENTRE COMUNIDADES AUTÓNOMAS 1987-1992



Fuente: OEPM, INE

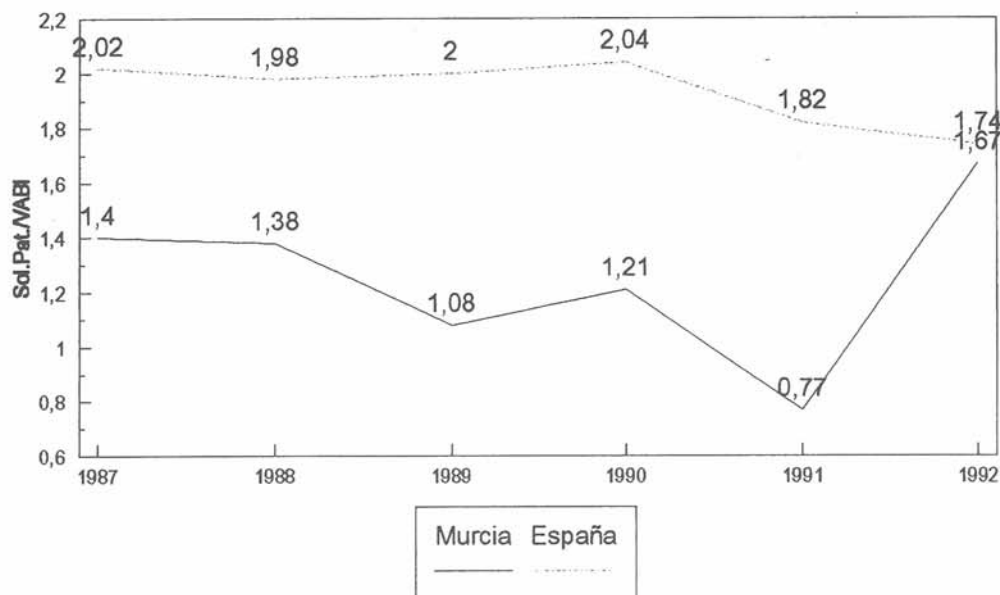
GRAFICO 5

CONVERGENCIA SIGMA EN INICIATIVA TECNOLÓGICA ENTRE COMUNIDADES AUTÓNOMAS. 1987-1992



Fuente: OEPM, INE

GRAFICO 6
INICIATIVA TECNOLÓGICA DE MURCIA Y ESPAÑA



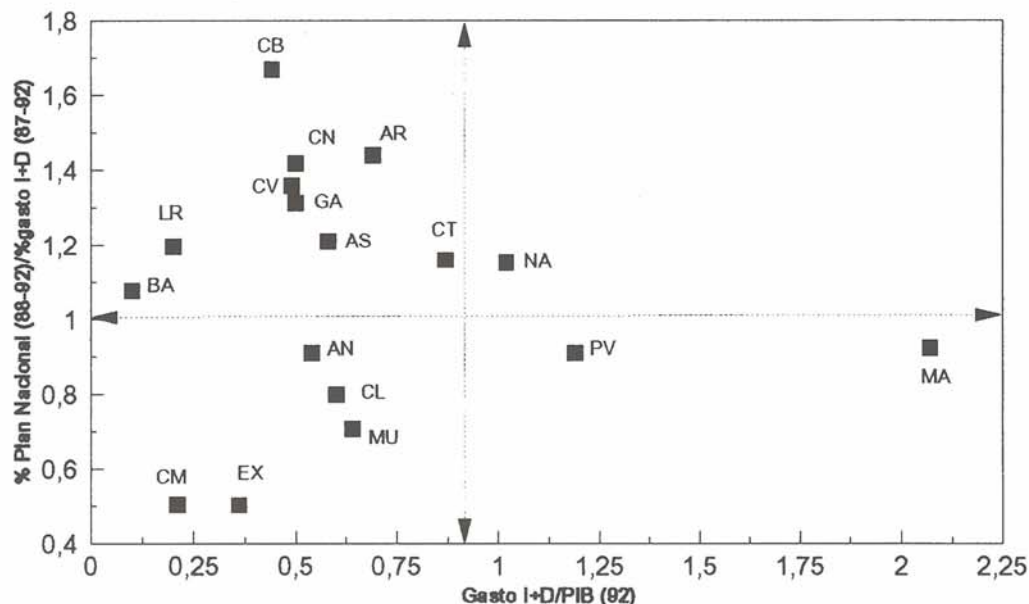
Fuente: OEPM, INE

EL PLAN NACIONAL DE I+D Y LA CONVERGENCIA EN ESFUERZO EN I+D

El Plan Nacional de I+D es el instrumento básico de política científica de la Administración Central. Su primera fase se desarrolló en buena parte del período considerado en este trabajo y tuvo como uno de sus objetivos prioritarios la movilización de los recursos de I+D del sistema español. En relación con el proceso de convergencia en I+D entre Comunidades Autónomas, se abordó, en los trabajos anteriormente citados, la cuestión de si el Plan Nacional había actuado en el mismo sentido de la convergencia. No se trataba de determinar si había sido una causa que produjera como efecto tal proceso de convergencia, puesto que la financiación empleada consiste en fondos de incentivación, que son muy reducidos en relación con lo que representa el gasto en I+D de un país.

El procedimiento que se empleó para determinar si los fondos para proyectos de investigación y proyectos concertados del Plan Nacional habían actuado en línea con la convergencia se representa en el gráfico 7. En el eje de ordenadas se utiliza como indicador el cociente entre el porcentaje de tales fondos obtenidos por cada Comunidad Autónoma y el porcentaje que representa su gasto en I+D medio entre 1987 y 1992 en relación con el gasto en I+D total de España. En el eje de abscisas, se contempla la posición en esfuerzo en I+D que corresponde a cada Comunidad Autónoma. De este modo, es de esperar que si la acción de política científica, en este caso el Plan Nacional de I+D, había actuado en consonancia con la convergencia en esfuerzo en I+D, entonces la relación obtenida en el gráfico hubiera sido decreciente. Esto sería indicación de que para aquellas Comunidades con niveles de esfuerzo en I+D bajos, la acción de política científica les ha-

GRAFICO 7
FINANCIACION DE PROYECTOS DE INVESTIGACION DEL PLAN NACIONAL Y ESFUERZO
EN I+D DE COMUNIDADES AUTONOMAS



Fuente: SGPN, INE, FIES

bría prestado una atención financiera superior a lo que era su proporción de gasto en I+D.

Como se puede observar, tal relación decreciente no se cumplió en la financiación de proyectos de I+D del Plan Nacional. En general, esta acción de política científica no operó en la línea del proceso de convergencia en esfuerzo en I+D entre Comunidades Autónomas. Tampoco era este su objetivo, pues se reconocía la necesidad de operar preferentemente donde hubiera la suficiente masa crítica, tal como sucedía en Madrid y Cataluña, por ejemplo, donde se concentró el 61,1% de los fondos.

Lo que interesa ahora destacar es la situación de Murcia en este contexto. Tal como se observa en el gráfico 7, Murcia se encuentra en el cuadrante inferior izquierdo, lo que significa que su porcentaje de

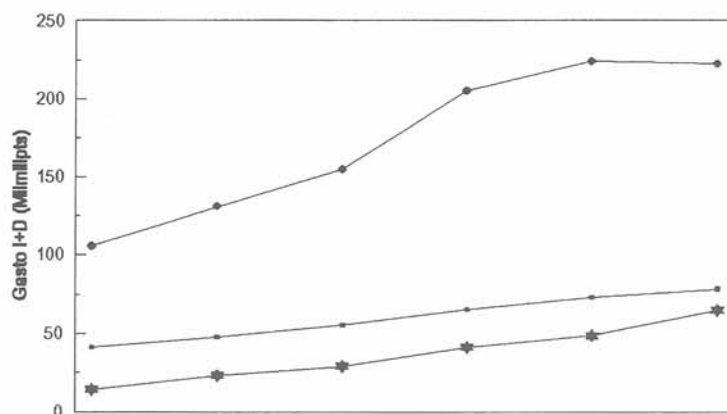
fondos para proyectos de I+D en el Plan Nacional fue inferior a lo que representaba su gasto en I+D medio durante el período. En concreto, Murcia obtuvo el 0,9% de los fondos del Plan y su gasto en I+D era el 1,3%. Por tanto, el Plan Nacional no operó en Murcia en un sentido cohesivo.

EL GASTO EN I+D POR SECTORES DE EJECUCION

Se plantea ahora la cuestión del origen de la convergencia en esfuerzo en I+D entre Comunidades Autónomas, para lo cual se presenta la evolución del gasto en I+D por sectores de ejecución (Empresa, Administración Pública y Universidad). Los gráficos 8 y 9 muestran tal evolución, el primero para las 4 Comunidades adelantadas y el segundo para las 13 restantes.

GRAFICO 8

GASTO EN I+D POR SECTORES DE EJECUCION EN CC.AA. CON ALTO ESFUERZO EN I+D
(Ma, PV, Na, Ct)

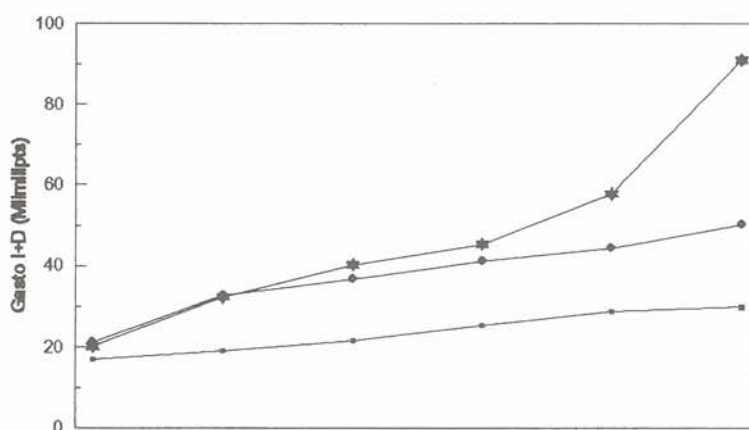


	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EMP ◆	105,6	130,7	154,5	205,2	224,0	222,5
ADM →	41,3	47,7	55,5	65,3	73,1	78,3
UNI ★	14,2	23,2	29,1	41,4	48,7	65,0

Fuente: INE

GRAFICO 9

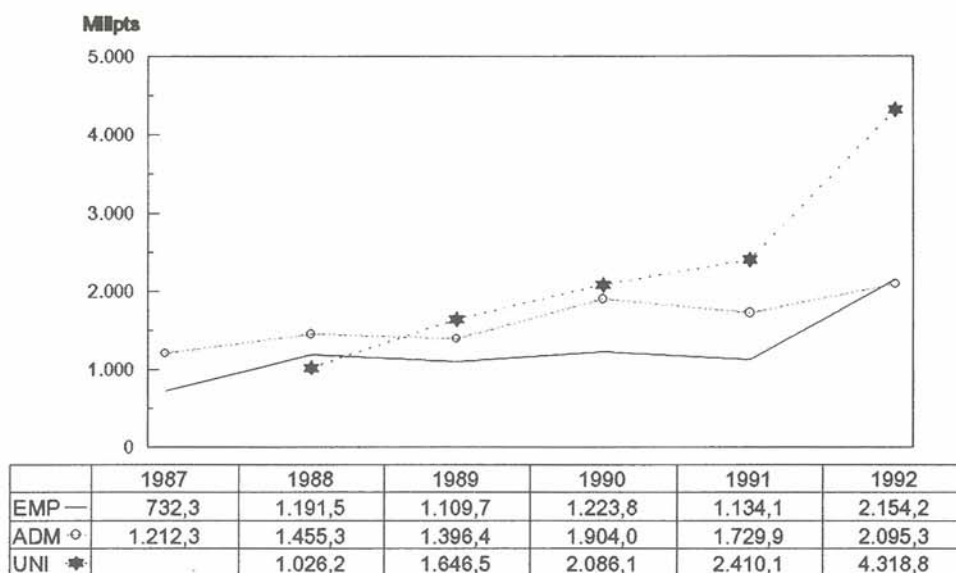
GASTO EN I+D POR SECTORES DE EJECUCION EN CC.AA. CON BAJO ESFUERZO EN I+D
(Ar, Mu, CL, As, An, Ga, Cn, CV, Cb, Ex, CM, LR, Ba)



	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EMP ◆	21,1	32,7	36,7	41,1	44,4	50,2
ADM →	16,9	19,0	21,6	25,2	28,8	29,8
UNI ★	20,1	32,2	40,2	45,3	57,8	91,1

Fuente: INE

GRAFICO 10
GASTO I+D DE MURCIA POR SECTORES DE EJECUCION



Fuente: INE

En el gráfico 8, llama la atención el peso preponderante que tiene el gasto en I+D de las Empresas en las Comunidades adelantadas.

En el gráfico 9, se hace evidente que el elemento fundamental de convergencia para las Comunidades de menor esfuerzo fue el gasto en I+D de las Universidades, que a partir de 1990, creció con mayor intensidad que en los otros sectores. Obsérvese también el menor papel que corresponde en estas Comunidades al gasto en I+D empresarial. El origen de la convergencia se localizó, por tanto, en la política universitaria, que supuso la creación o nueva adscripción de 12 Universidades después de 1990. Según datos del Consejo de Universidades⁶, de las 51 Universidades que existen actualmente, 39 fueron creadas en nuestro siglo, por lo que la tercera parte de éstas se crearon a partir de 1990.

Con este referente general, se pasa a observar la evolución de gasto en I+D por sectores de ejecución en Murcia, tal como se hace en el gráfico 10.

El gasto en I+D universitario fue también en Murcia el elemento clave que subyace a su proceso de convergencia en esfuerzo en I+D. Es de destacar el incremento tan notable que presentó en 1992, en que se multiplicó por 1,8 respecto al año anterior.

Otro elemento de interés lo representa el gasto en I+D empresarial, que tenía a lo largo del período un papel postergado en relación con los otros sectores, de forma incluso dispar con el promedio de Comunidades de menor esfuerzo en I+D. También en 1992, este sector empresarial experimentó un crecimiento notable, que le llevó a situarse en nivel de igualdad con el sector Administración Pública, mul-

tiplicando por 1,9 su gasto en I+D respecto a 1991. Este crecimiento adquiere un mayor realce si se recuerda el momento de crisis económica que se vivió en aquellos años.

La contribución de ambos sectores al gasto en I+D, en 1992 sobre todo, explica el fuerte incremento del esfuerzo en I+D de Murcia en el período analizado y su papel activo en el proceso global de convergencia.

UNA INCURSION EN EL TERRENO DE LA INNOVACION TECNOLOGICA

Finalmente, y de la mano de la iniciativa tecnológica, se intenta realizar una aproximación al ámbito de la innovación tecnológica.

Es conocido que las patentes son indicadores de invención y no de innovación tecnológica. Comprende ésta los nuevos productos y procesos y los cambios tecnológicos significativos en productos y procesos. Las invenciones que se patentan no siempre llegan a ser productos en el mercado o procesos en líneas de producción, por lo que no alcanzan la fase de la innovación tecnológica.

También se sabe que la I+D es una actividad más dentro de la innovación tecnológica, que también incluye diseño, equipo e ingeniería industrial, adquisición de tecnologías materiales e inmateriales, lanzamiento de fabricación y comercialización de nuevos productos.

No se puede hablar sin más de la innovación tecnológica a partir de datos de gasto en I+D y de patentes. Sin embargo, sí se logra una aproximación mayor a ella cuando se selecciona específicamente

la actuación de las Empresas, tanto en gasto en I+D como en patentes.

Veamos lo que ocurre con las patentes. Hasta ahora se ha hablado de solicitudes de patentes. A partir de este momento, se pasa a considerar concesiones de patentes en la Oficina Española de Patentes y Marcas. La diferencia entre ambas está en que las solicitudes no son patentes efectivas hasta que se produce la concesión. Se tienen en cuenta sólo las patentes concedidas a través de la Nueva Ley de Patentes de 1986, que suponen un total de 9.038 patentes. Se consideran estas patentes en fecha de solicitud, para tener en cuenta la fecha más cercana al momento de la invención, por lo que se manejan patentes entre 1986 y 1992. Se asignan estas patentes a la Comunidad Autónoma de residencia del primer solicitante. De esta forma, se obtiene un indicador equivalente al anteriormente empleado, que sería la iniciativa tecnológica como cociente entre las concesiones de patentes y el Valor Añadido Bruto industrial.

El ejercicio que hacemos es el siguiente. Se distingue entre las patentes que se conceden a inventores individuales y las que se conceden a Empresas. Se propone que las patentes concedidas a Empresas están más próximas a la innovación tecnológica que las concedidas a inventores individuales, dada la implicación de las Empresas en actividades productivas y mercantiles y no así los inventores individuales. En este sentido, parece más probable que una patente de Empresa llegue a ser una innovación tecnológica.

El indicador que se obtiene a partir de estas consideraciones se denomina "propensión a la innovación tecnológica" y se define como el cociente, para cada Comunidad Autónoma, entre el porcentaje que

representan sus patentes de Empresa y el porcentaje de sus patentes de inventores individuales.

El gráfico 11 aporta información sobre el conjunto de Comunidades Autónomas y las ordena según su actuación en iniciativa tecnológica y en propensión a la innovación tecnológica. Es de esperar que las Comunidades más activas en tecnología obtengan posiciones elevadas en ambos indicadores.

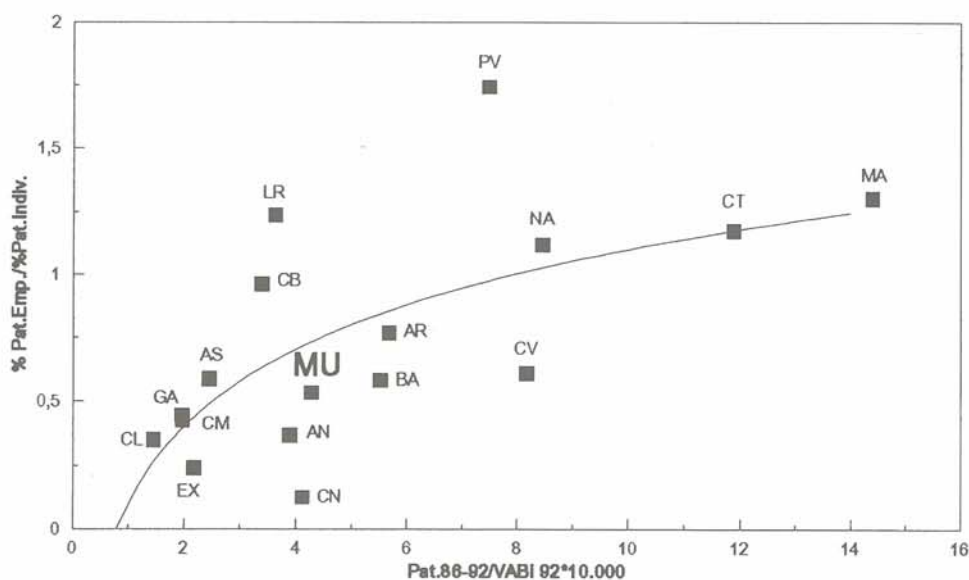
En efecto, la relación que se observa en el gráfico es creciente. Son las Comunidades Autónomas con posición más elevada en iniciativa tecnológica, como Madrid, Cataluña, Navarra y País Vasco, las que tienen también una propensión más elevada a la innovación tecnológica. En este último aspecto, destaca sobre todo el País Vasco, donde existe una actividad tecnológica intensa de las Empresas y los Centros Tecnológicos.

En el ángulo inferior izquierdo se agrupan las Comunidades con débil iniciativa tecnológica y también con menor propensión a la innovación tecnológica.

Murcia se halla dentro de este conjunto de Comunidades en que predominan las patentes de inventores individuales respecto de las patentes de Empresa. De las 92 patentes concedidas a Murcia, el 60,9% correspondió a inventores individuales. La posición de Murcia en propensión a la innovación tecnológica es la 11ª, por delante de Galicia, Castilla-La Mancha, Andalucía, Castilla y León, Extremadura y Canarias.

Este dato permite concluir que la actuación tecnológica que se lleva a cabo en Murcia probablemente no llega a generar el volumen de innovación tecnológica que sería de esperar si hubiera mayor implicación de las Empresas en tal actividad.

GRAFICO 11
PROPENSION A LA INNOVACION TECNOLOGICA EN CC.AA.



Fuente: OEPM, INE

CONCLUSION

La línea argumental que se ha aportado en estas páginas es, en resumen, la siguiente.

- Murcia participó activamente en los procesos de convergencia en esfuerzo en I+D e iniciativa tecnológica que se produjeron entre Comunidades Autónomas de España en 1987-1992.
- El crecimiento de Murcia en ambos aspectos experimentó un impulso notable en 1992.
- La clave de la mejora de Murcia en esfuerzo en I+D fue la actuación de la Universidad, que contaba con el volumen más elevado de gasto en I+D de la Comunidad.
- La I+D empresarial de Murcia era débil, aunque mostró una actuación reseñable, al situarse en gasto en I+D a la par con el sector Administración Pública.
- La actuación de Murcia en patentes dependía más de los inventores individuales que de las Empresas, por lo que cabía esperar que a partir de la misma no se llegara a generar la actividad deseable en innovación tecnológica.

Las sugerencias prácticas que se realizan a partir de esta situación son las siguientes.

- Murcia, del mismo modo que las Comunidades de menor esfuerzo en I+D, son altamente dependientes de la Universidad, lo cual es positivo a corto plazo, puesto que permite avanzar en el objetivo de convergencia en esfuerzo en I+D, tal como se produjo en el período analizado. Sin embargo, el mantenimiento a largo plazo de esta

actuación convergente sólo puede producirse si existe una implicación intensa de las Empresas en la I+D. Es así como se llega a situaciones como las de las Comunidades de alto esfuerzo, donde la ventaja de la I+D empresarial sobre los otros sectores es notoria. Se debería, en consecuencia, impulsar la I+D empresarial y la conexión de la investigación universitaria y de Organismos Públicos de Investigación con las Empresas.

- No por ello se debiera olvidar que la cuestión más básica y general para las Empresas no es tanto la I+D como la innovación tecnológica. En este sentido, se debería prestar atención prioritaria a las necesidades de las Empresas, especialmente Pequeñas y Medianas, con apoyo decidido a la infraestructura tecnológica básica, a través, por ejemplo, de Centros Tecnológicos, y con inclusión de la I+D como una parte importante, pero no única, de la innovación tecnológica.
- En relación con las acciones de política científica, sería conveniente lanzar o reforzar las iniciativas propias de carácter regional. El Plan Nacional de I+D, en su tercera fase (1996-1999), demanda ya la colaboración de las Comunidades en la financiación de los Programas Nacionales y proyectos integrados de especial interés para ellas. Esta colaboración tendría mayor efectividad si se enmarcara en un contexto de actuación planificada por parte de la Comunidad Autónoma, tal como se hace ya en algunas de ellas.

Alfonso Bravo Juega. EPOC. Universidad de Salamanca.

NOTAS

- (1) Este trabajo se realiza dentro del proyecto de investigación SEC95-0480 del Plan Nacional de I+D y cuenta con la colaboración de la Oficina Española de Patentes y Marcas en la aportación de información sobre patentes.
- (2) Bravo, A.-Quintanilla, M.A. (1995a). Bravo, A.-Quintanilla, M.A. (1995b).
- (3) Véase Bibliografía.
- (4) Los datos de Producto Interior Bruto (PIB) proceden de FIES (Fondo para la Investigación Económica y Social); los de solicitudes de patentes de la OEPM (Oficina Española de Patentes y Marcas) y el Valor Añadido Bruto industrial (VABi) de la "Encuesta Industrial" del INE (Instituto Nacional de Estadística). En cuanto al gasto en I+D procede de la "Estadística sobre las actividades de I+D" del INE.
- (5) Las abreviaturas que se emplean en los gráficos para las CCAA son las siguientes: Andalucía (AN), Aragón (AR), Asturias (AS), Baleares (BA), Canarias (CN), Cantabria (CB), Castilla-La Mancha (CM), Castilla-León (CL), Cataluña (CT), Extremadura (EX), Galicia (GA), La Rioja (LR), Madrid (MA), Murcia (MU), Navarra (NA), País Vasco (PV), Comunidad Valenciana (CV).
- (6) Consejo de Universidades (1994). Anuario Estadística Universitaria, 1992. Madrid.

BIBLIOGRAFIA

- Baumol W.J. [1986], Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long Run Data Show, *American Economic Review*. Vol.76. p. 1072-1085.
- Barro, R.J.[1984], *Macroeconomics*. Wiley. New York.
- Barro R.J. [1991]. "Economic growth in a cross-section of countries". *Quarterly Journal of Economics*. 106. p. 407-443.
- Barro, R.J.- SalaiMartín, X. [1991], *Convergence across States and Regions*. *Brookings Papers on Economic Activity*. 1, p.107-182.
- Barro, R.J.- SalaiMartín, X. [1992a], *Convergence*. *Journal of Political Economy*. 100, 2, p.223-251.
- Barro, R.J.- SalaiMartín, X. [1992b], *Regional growth and migration: A Japan-United States comparison*. *Journal of the Japanese and International Economies*. 6, p. 312-346.
- Barro, R.J.- SalaiMartín, X. [1995], *Economic growth*. MacGraw-Hill, New York.
- Borts, G.H.-Stein, L.S. [1964], *Economic growth in a free market*. Columbia University Press. New York.
- Bravo, A.-Quintanilla, M.A. [1995a], *Convergencia en el esfuerzo en I+D*. *Papeles de Economía*, 63, p. 317-323.
- Bravo, A.-Quintanilla, M.A. [1995b], *Convergencia científico-tecnológica en la Unión Europea y en las Comunidades Autónomas de España*. III Jornadas RICTES, p. 1-35.

- De Long J.B. [1988], Productivity Growth, Convergence and Welfare, *American Economic Review*. Vol.78.p. 1138-54
- Dolado, J.J.-González-Páramo, J.M.-Roldán, J.M. [1994], Convergencia económica entre las provincias españolas: Evidencia empírica (1955-1989). Banco de España, Servicio de Estudios. Documento de trabajo nº 9406. Madrid.
- Dwrick-Nguyen [1989], Dowrick S.- D.T. Nguyen [1989] OECD Comparative Economic Growth 1950-85: Catch-Up and Convergence. *American Economic Review*. Vol.79 p.1010-1030.
- Easterlin, R.A. [1960], Regional growth of income: Long run tendencies. In Kutznets, S. et al. (eds.) [1960], *Population redistribution and economic growth, United States, 1870-1950. II: Analysis of economic change*. The American Philosophical Society. Philadelphia.
- Fundación FIES (Fondo para la Investigación Económica y Social). Cuadernos de Información Económica. Varios años.
- Instituto Nacional de Estadística. Estadística sobre las actividades de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico. Varios años.
- Instituto Nacional de Estadística. Encuesta Industrial. Varios años.
- Oficina Española de Patentes y Marcas. Estadísticas de propiedad industrial. Varios años.
- SalaiMartín, X. [1994]. La riqueza de las regiones. Evidencia y teorías sobre crecimiento regional y convergencia. *Moneda y Crédito*. 198, p. 13-70.
- Streissler, E. [1979], Growth models and diffusion processes: II. *Kyklos*. 32, 3, p. 571-586.

El Ministerio de Comercio e Industria: Planes de apoyo para PYMES



Ron Downing

**Conferencia pronunciada en el "Seminario Internacional I+D y Transferencia de Tecnología",
celebrado en Murcia los días 13 y 14 de diciembre de 1995**

1. EL PAPEL DEL MINISTERIO DE COMERCIO E INDUSTRIA

Uno de los Ministerios del Reino Unido, el "Department of Trade and Industry (DTI)" Ministerio de Comercio e Industria, ha tenido responsabilidad en asuntos relacionados con la fabricación. El "DTI" funciona con el objetivo principal de mejorar la competitividad de las empresas británicas en los mercados internacionales. La misión del "DTI" está claramente definida en la edición 1995 del informe anual del Ministerio: "TRADE AND INDUSTRY (R1), COMERCIO E INDUSTRIA (R1), que para introducir los objetivos del "DTI" dice:

"El "DTI" tiene por meta ayudar a los negocios del Reino Unido a competir con éxito en los mercados nacionales, en el resto de Europa y del mundo".

Es esencial en el enfoque del Ministerio para lograr sus objetivos, apoyar actividades destinadas a evitar en el mercado fracasos, (es decir problemas), que actúan de barrera para que las empresas mejoren sus prestaciones.

El "DTI" emprende una amplia gama de actividades para alcanzar sus metas. Por ejemplo, el DTI trabaja con otros ministerios del gobierno en la creación de un clima más favorable al crecimiento de los negocios. Las actividades en ese ámbito incluyen

disminuir la carga administrativa que soportan las empresas como la que representa la legislación gubernamental (desregulación), y análisis de las estrategias fiscales. Se establece un diálogo con las instituciones financieras de la "City" en vista de plantear los problemas relacionados con el corto plazo "short termism". Cercionarse de que se desarrollan y aplican pragmáticamente las normas europeas, también se considera una contribución importante a la consolidación de un clima favorable para los negocios.

En mi ponencia, desearía destacar algunas de aquellas iniciativas que ayudan a las empresas de manera más directa a mejorar su competitividad.

Tales programas de apoyo van dirigidos a las Pymes. Tradicionalmente un campo de actuación principal ha sido la provisión de fondos para promover la investigación y el desarrollo que llevaría a nuevos productos. Gestionadas bajo la Iniciativa de Investigación y Tecnología, (Research and Technology Initiative), las organizaciones podían recibir ayudas de hasta el 50% de los costos de una investigación pre-competitiva (fuera del mercado). Por lo general, se concedían fondos por proyectos de colaboración que involucraban organizaciones como universidades, organizaciones de investigación y tecnología (Research and Technology Organizations RTOs) y Pymes. Por tener derecho a ese apoyo los socios de-

bían involucrar al menos una organización usuaria de forma a asegurar una ejecución del proyecto pragmática.

Durante los años 80, el Ministerio empezó a reconocer que el desarrollo de nuevas tecnologías por sí solo es insuficiente para lograr la competitividad en el mercado global. También era preciso que las empresas adoptaran una buena práctica en todos los aspectos de la gestión de sus negocios. Como consecuencia la mitad de los años 80 conoció un incremento en la formación de altos ejecutivos de Pymes más conscientes de la necesidad de adoptar mejores prácticas de gestión. Se adoptaron dos enfoques principales. El primero fue fomentar en las empresas el uso de asesores externos, ofreciendo ayudas del 50% del coste de los proyectos de asesoramiento. Las ayudas se concedían tras una serie de iniciativas de asesoramiento, cada una de ellas cubriendo un campo específico de la gestión: planificación y sistemas de información financiera. En el momento de su introducción en 1988, las Pymes podían solicitar hasta dos subvenciones que cubrían unos quince días de asesoramiento, pero en las últimas fases, las ayudas se limitaron a un proyecto por empresa. La última ayuda de este plan ya concluido fue concedida en octubre del año pasado.

La segunda línea de ataque fue el incremento de los programas de concienciación cuyo objetivo es llamar la atención de los altos cargos sobre las ventajas de mejorar la gestión y así motivarlos para que aprendan las acciones adecuadas. El programa actual se llama Gestión en los 90 (Managing in the 90s-M90s) y la información sobre las actividades comprendidas en el programa se comentará más adelante.

En Mayo del año pasado, el gobierno publicó un documento oficial: "COMPETITIVENESS, HELPING

BUSINESS TO WIN (R2)" (Competitividad, ayudando a los negocios a ganar (R2)). El documento describía un nuevo enfoque de los objetivos del DTI cuyo énfasis ya no era el apoyo a los proyectos industriales de colaboración en I+D. El acento se pone ahora en ayudar a las Pymes a ser más innovadoras, alentando el uso de la tecnología existente. Aquí la innovación se define como una empresa que utiliza un proceso que es nuevo para ella, independientemente del tiempo que la tecnología utilizada lleve en el mercado. Quizá sirva de ayuda en este punto decir que el DTI adopta una visión amplia en la definición de lo que representa una tecnología. Tanto las innovaciones tradiciones, tales como el diseño asistido por ordenador y la explotación de nuevos materiales, las herramientas de gestión como "Just in Time" (Justo a tiempo), la Planificación de Recursos Materiales, como la forma de organizar una fábrica para cumplir con las necesidades del mercado, se consideran como tecnologías.

2. PROYECTOS ACTUALES DEL DTI

2.1 La Iniciativa Business Links, Eslabones Comerciales

Lanzada en 1992 el objetivo de la Iniciativa Eslabones Comerciales es proporcionar a nivel local, solo en Inglaterra, una red de Gabinetes en la que las empresas puedan asesorarse sobre la solución de cualquier problema de negocios que les surja. En gran parte invento del Primer Ministro Michael Heselstine, su idea de esta red era que toda la información mundial que las empresas necesitan para hacerse competitivas fuera llevada a la puerta de casa de las propias empresas. Iniciativa Eslabones Comerciales representa el programa clave del DTI y una amplia proporción de los proyectos ministeriales son producto suyo.

Un Eslabón Comercial puede comprender una simple oficina o un eje central con algunas oficinas satélites. La meta es establecer unos 70 ejes que todos juntos tendrán unos 250 satélites. Cada Eslabón funciona como una empresa privada limitada formando todas consorcios dirigidos por los Training and Enterprise Councils (TECs) Consejos de Formación y Empresa. Junto con los TECs, los consorcios individuales incluirán organizaciones como Cámaras de Comercio, ayuntamientos locales, Centros de Tecnología Regionales. Las Universidades de Escocia, País de Gales e Irlanda del Norte están estableciendo redes similares por su cuenta.

El primer punto de contacto en un Eslabón es un asesor de negocios personal (Business personal advisor BPA). Considerados como generalistas, los BPA tienen por misión dar respuesta a la amplia gama de consultas, desde cómo rellenar un impreso de devolución de IVA hasta asesorar sobre el desarrollo de un plan de negocios. Habrá normalmente 6 BPAs en cada Eslabón y colectivamente contestarán la mayoría de las llamadas recibidas. Sin embargo cuando se precisa asesoramiento más especializado, un BPA remitirá al cliente a un asesor especializado de Eslabones Comerciales. Los asesores especializados cubren las áreas de tecnología, diseño y exportación por ejemplo.

La rama local de innovación y servicios del DTI financia el empleo de dos grupos de asesores: Asesores de Innovación y Tecnología, (Innovation and Technology Counsellors-ITCs) y asesores de diseño, (Design Counsellors-DCs). El objetivo es colocar un ITC y un DEC en cada eje. En la actualidad hay 24 ITC y 17 DEC en funciones. La financiación que recibe el BL por cada uno de ellos es de 75.000 libras por un período de 18 meses. Un requisito para su nombramiento es que tengan conocimientos técnicos

así como una experiencia sustancial en negocios. Significativamente las personas seleccionadas tienen de 45 años para arriba.

El papel de los ITC y DEC no es esperar sentados en su oficina que los PBAs les remitan llamadas. A Cada uno se le asigna una meta de entre 100 y 200 correspondiente al número de empresas con las que tienen que establecer contacto. El motivo de fondo de establecer ese objetivo es que la mayoría de las Pymes nunca busca ayuda exterior ni siquiera para solucionar problemas menores. La intención es que mediante "llamadas en frío", problemas de los que la empresa no era consciente anteriormente, u oportunidades de introducir una nueva tecnología, puedan ser identificados y se pueda ayudar a la empresa a mejorar su competitividad.

Bien como resultado de una llamada a Eslabones Comerciales, o mediante sus propias iniciativas de contacto, un ITC o Dec pasará normalmente medio día visitando una compañía y discutiendo problemas. Con frecuencia será capaz de recomendar soluciones en el acto. En otras ocasiones necesitará recurrir a ayuda externa; y para apoyar su papel los asesores deben construir su propia red local de proveedores de servicios como agentes de patentes y universidades locales.

Se espera que la mayoría de los problemas sean resueltos a nivel local. Sin embargo, hay veces en que la complejidad de los problemas requiere un nivel más alto de experiencia para su resolución y no se puede resolver a nivel local. En esos casos es preciso que los asesores busquen más lejos, a nivel nacional, sus fuentes de asesoramiento. Para cumplir con ese requisito se creó el proyecto "Supernet" en Noviembre 1995. Supernet no es una red de ordenador o comunicaciones, sino más bien una red de

personas. Supernet es una red de los Centros de Excelencia del Reino Unido, nacionalmente reconocidos por su experiencia técnica. Dirigido en nombre del DTI por la Asociación de Investigación de la Ingeniería en la Producción (Pera) sus miembros incluyen organizaciones como Organizaciones de Investigación y Tecnología (Research and Technology Organisations-RTOs), Universidades, la Oficina de Patentes del Reino Unido y casas de publicación de revistas especializadas.

Supernet funciona para ayudar a los Eslabones Comerciales proporcionando una línea de ayuda la que los asesores llaman en nombre de sus clientes. Apoyado por una base de datos que contiene la información de los servicios suministrados por cada miembro de la red, el personal de la línea de ayuda localiza los centros capaces de ayudar, devolviendo los datos del contacto a los asesores. Es importante observar que el equipo Supernet está compuesto por profesionales que son capaces de discutir la naturaleza exacta de los problemas antes de localizar una fuente de ayuda adecuada. Hasta la fecha Supernet ha contratado más de 50 centros de Excelencia y ha manejado con éxito más de 500 solicitudes de información.

Hay que destacar dos cosas importantes en los logros de Supernet: Primero, la función conjunta de los asesores y la línea de ayuda Supernet permiten que las Pymes tengan acceso a expertos con los que de otra forma difícilmente podrían contactar. En segundo lugar, los miembros de la red entran en contacto con empresas de las que normalmente no tendrían conocimiento.

También es importante destacar aquí que la función asesor/Supernet le reporta a sus miembros consultas de calidad. El que no hayan tenido que per-

der tiempo localizando a esas empresas hace más económico atender las necesidades de las Pymes. Estos factores anteriores representan la motivación principal para que las organizaciones se asocien a la red.

La operación Supernet lleva consigo otra ventaja más. Además de controlar las prestaciones de la red, Pera también elabora estadísticas relativas al tipo de consultas y cómo fueron atendidas. Las estadísticas se distribuyen a los proveedores de servicios de la red ayudándoles a posicionarse para cumplir con las necesidades del mercado de las Pymes.

El DTI concede 950.000 libras en 3 años como apoyo al funcionamiento de Supernet. La red ha sido y seguirá siendo financiada al 100% hasta el final de su segundo año, cuando se espera que su costo pueda empezar a ser efectivo por los ingresos generados por el mismo programa.

Volviendo a las empresas reacias en buscar ayuda exterior, el Ministerio también introdujo el año pasado el Plan de Créditos de Innovación. Los créditos de innovación son comparables a los vales de jabón que vienen en las revistas y que animan al lector a probar un producto y a que con suerte, luego lo siga comprando. Gestionados por los ITCs y Decs, los créditos de innovación también se emplean como medio de convencer a las empresas para que consulten con un asesor local o nacional. Los créditos se emiten por valores de hasta 250.000 libras con empresas limitadas a un valor máximo de crédito de 1.000 libras por año. El primer crédito recibido puede representar un 100% de financiación en las tasas exigidas, y todos los demás créditos concedidos en base a no superar el 50% de financiación. Un total de más de 500 créditos ha sido concedido hasta la fecha.

2.2 El diagnóstico y Servicio de Asesoramiento

Las empresas que necesitan mayor asistencia pueden solicitar apoyo mediante el Servicio de Apoyo y Asesoramiento. A través de Vínculos Empresariales, las empresas pueden recibir una ayuda del 50% del coste de los proyectos de asesoramiento. Como su nombre indica, el primer componente del apoyo es ayudar a las empresas a llevar a cabo un análisis estratégico de la situación de su negocio. Los proyectos de diagnóstico pueden durar de dos a diez días y las empresas pueden recibir una financiación máxima de 2.000 libras. Basándose en los resultados de éste análisis las empresas pueden entonces solicitar los fondos para un proyecto de asesoramiento que se centre en los problemas planteados en la fase de diagnóstico. Los proyectos de asesoramiento deben tener una duración mínima de 5 días por los que la empresa puede recibir una ayuda de hasta 10.000 libras. Las ayudas están limitadas a una por solicitante tanto para la fase de diagnóstico como para la de asesoramiento.

2.3 La Gestión en el Programa de los 90

El objetivo de los programas de concienciación es lograr una mejor gestión en las Pymes. El enfoque adoptado es primero concienciar a la empresa de la necesidad de adoptar una buena práctica comercial, luego establecer un compromiso de cambio duradero en su gestión. Concienciar a las empresas requiere mucha sensibilización. Esta sensibilización consiste primero en llevar mensajes de buena práctica a la atención de los jefes ejecutivos, y al hacerlo, captar su interés a favor del cambio. Una vez sensibilizados, los ejecutivos serán receptivos al esfuerzo de los mensajes iniciales lo que junto con otros pasos, fomenta un compromiso duradero por su parte de adoptar una buena práctica.

La adopción de una estructura jerárquica en la organización de las actividades, en las que las empresas primero son concienciadas de los problemas comerciales y luego reciben un asesoramiento creciente en su solución, consigue motivar a las empresas para que se comprometan con estrategias de cambio duradero. El enfoque jerárquico ha tenido un firme éxito en el Programa de los 90.

2.3.1 La Estrategia de Seminarios Ambulantes

Recorriendo los centros comerciales del Reino Unido en una unidad de seminario móvil, el papel de la estrategia de seminarios ambulantes es presentar a los altos cargos de las Pymes el tópico de la práctica de la buena gestión. El seminario explica el fundamento de adoptar una buena práctica en términos comerciales mediante un razonamiento lógico y la evidencia de las potenciales ventajas. Durante el seminario se presentan ideas de cambio que los delegados pueden aplicar en sus propias empresas. Haciendo de "Buque insignia", el seminario también sirve de mecanismo de presentación del Programa de los 90 en su conjunto, informando a los asistentes de otras actividades del programa M'90s que prestan más asesoramiento y ayuda. Este papel de "indicador" se cumple mediante descripción de las actividades en la presentación y distribución de folletos a la salida.

Las presentaciones de la Estrategia de Seminarios ambulantes se articulan en torno a un sistema de video interactivo. En el corazón del sistema está una configuración CD ROM con unos 1.000 módulos de mensajes. Cada módulo contiene pantallas y videoclips filmados en compañías ejemplares. Las reuniones son conducidas por un "maestro de ceremonias" que tras dar la bienvenida a los delegados,

empieza por una introducción de la gestión empresarial. Luego se muestra una pantalla resumen de los temas principales y los participantes son invitados a votar a través de un teclado, la primera cuestión a debatir. A continuación y en función del tema más votado se da una pequeña charla, mediante una serie de pantallas y video clips sobre el tema en cuestión. En intervalos regulares a lo largo de la presentación, se invita a los participantes a votar sobre temas específicos que les gustaría discutir más a fondo. Al finalizar el primer bloque, la gente vota la siguiente cuestión a debatir y así sucesivamente hasta cubrir todos los temas principales. Un buen manejo del material presentado mantiene la atención de los participantes.

2.3.2 Documentación

El juego de catálogos desarrollados en el Programa M'90s adopta una estructura jerárquica en la que los folletos son clasificados por niveles de información. El folleto del primer nivel "Gestión en los 90" ha sido diseñado para completar la Estrategia de los Seminarios Ambulantes como vehículo de presentación, reincidiendo en ayudar a los altos cargos a entender la relevancia de la buena práctica y posteriormente remitir a las empresas a otras actividades del plan y otras fuentes de asesoramiento y ayuda. La clave del éxito del primer folleto es una lista de control empresarial, que bajo una serie de temas comerciales (ej. Marketing y Calidad) lista los problemas que deberían ser consultados y los campos de acción adecuados para mejorar la competitividad.

Tras el catálogo principal se encuentra el juego de folletos de nivel 2 que ofrece más información sobre cada uno de los temas del Programa M'90s.

Los catálogos del nivel 3 comentan temas especializados como la aplicación de "Just in Time" (Justo a tiempo). Una circular de noticias "90's News", Noticias de los 90, se hace llegar trimestralmente a los participantes y demás interesados. Noticias de los 90 incluye artículos sobre acontecimientos de M'90s y ofrece un calendario de futuras actividades. También incluye estudios de casos basados en proyectos de cambio llevados a cabo con éxito.

Asimismo tienen a su disposición el "Winning Report" un informe sobre cómo vencer, que resume entrevistas con los jefes ejecutivos de 100 empresas de éxito sobre los factores que ellos consideran como contribuyentes a su éxito.

2.3.3 Plan de Empresa dentro del Reino Unido

Se invita a las Pymes a visitar empresas ejemplares en la aplicación de una mejor práctica de fabricación. El objetivo es reforzar los mensajes de buena práctica logrados mediante los seminarios ambulantes o la lectura del catálogo principal, ayudando a las empresas a comprometerse positivamente para mejorar. Los objetivos se cumplen mediante las visitas de las Pymes a las compañías anfitrionas, viendo las primeras por sí mismas las ventajas que pueden derivarse de la adopción de una mejor práctica. El formato de una visita incluye una charla de los gerentes de los proyectos de mejor práctica, seguida por una visita guiada de los talleres. Durante su visita las Pymes tienen la oportunidad de plantear al personal preguntas específicas sobre cómo poner en marcha los proyectos. Las organizaciones anfitrionas también se benefician de la visita. Muchas identifican a nuevos proveedores y se enteran de nuevos desarrollos hablando con los delegados.

2.2.4 Clubs de auto-ayuda

Los clubs de auto-ayuda o competitividad pueden definirse como actividades comunales que involucran de forma predominante pero no exclusiva a las Pymes, cuando las actividades de un club buscan mejorar la competitividad de sus miembros. Las mejores surgen por el encuentro de las Pymes en un entorno libre de tensiones donde pueden discutir problemas y dejarse influir por los ases de la mejor práctica.

Resumiendo, la Pymes se involucran en su propio proyecto de cambio mediante un proceso de ayuda y estímulo mutuo. La premisa para los clubs es que el conocimiento de las herramientas de gestión en la difusión de una mejor práctica, se consigue mejor por las empresas que aprenden de sus semejantes. El club se vislumbra con potencial para crear relaciones de negocio personales que permiten la discusión de problemas y sus soluciones. Más allá de eso, estos lazos inter-empresariales son considerados como un medio de afectar colaboraciones en las que las empresas pueden compartir recursos y riesgos.

M'90 formenta la formación de clubs de competitividad proporcionando material de ayuda. Suministra un directorio de clubs junto con un paquete de material de puesta en marcha, con consejos sobre cómo deberían establecerse los clubs. No se ofrece ayuda financiera para su formación.

2.4 El Programa MPI

Lanzado el 1 de Junio de 1991, el Programa de Fabricación Planificación y Aplicación, es decir "Manufacturing Planning and Implementation Programme"

o "MPI" fue concebido para responder a la necesidad reconocida de ayudar a las Pymes fabricantes a utilizar la tecnología de fabricación avanzada de forma más eficaz. Basándose en evidencias recogidas en varias fuentes, el DTI observó que en la mayoría de los casos, las Pymes no estaban teniendo los beneficios que la adopción de nuevas tecnologías permitía. El motivo subyacente de este fracaso se identificó como una incapacidad por parte de la dirección de pequeñas empresas para aplicar la tecnología de fabricación avanzada en el contexto del "Mercado".

Generalmente las Pymes habían instalado nuevas tecnologías poco sistemáticamente, utilizando una tecnología particular para solucionar un problema inmediato. Esta estrategia, aunque frecuentemente desembocaba en incrementos de productividad en su campo de aplicación, pocas veces resultaba en la mejora de las prestaciones globales de la empresa. Para ser plenamente efectiva, la tecnología de fabricación avanzada debe en primer lugar aplicarse en función de los requisitos impuestos por los objetivos del plan empresarial, que a su vez debe desprenderse de los resultados de un análisis de mercado estructurado. En segundo lugar cada componente de tecnología debe ser capaz de trabajar con todos los demás componentes del sistema, internos o externos a la organización involucrada.

Considerando el problema, se reconoció que los enfoques de la aplicación estratégica de la tecnología de fabricación avanzada no habían sido bien investigados y que las propias empresas asesoras carecían a veces de competencia suficiente. Se reconoció también que se necesitaba experimentación en vista de encontrar estrategias mejores, un proceso en el que las propias Pymes podían contribuir mucho.

Ahora cerrado a las solicitudes el MPI fue introducido y desarrollado con el objeto de incrementar el nivel de competencia en todos los sectores de la tecnología de fabricación avanzada. La tecnología adoptada en el MPI se centraba en torno a fomentar el compromiso de las empresas con un enfoque estratégico en la planificación y aplicación de la tecnología de fabricación avanzada.

El estímulo se dio en forma de ayudas financieras para contratar asesores externos y ayudarles a planificar estratégicamente la aplicación de la tecnología de fabricación avanzada. El nivel de financiación era del 50% de los honorarios de los asesores hasta un máximo de 50.000 libras. La financiación se dividía en dos fases: planificación y aplicación.

Dentro de los proyectos del MPI se desarrolló una relación de "uña y carne" entre los clientes y los equipos asesores. Esa estrecha relación facilitó la transferencia de conocimientos entre los asesores y el personal de la empresa, en ambas direcciones, a la vez que ganaban experiencia mediante su participación directa en las tareas de planificación y aplicación.

El objetivo del MPI eran las Pymes de mayor tamaño con una plantilla de entre 80 a 500 personas cómo máximo absoluto. La empresa normalmente estaba involucrada en una fabricación discreta frente a "proceso continuo". Un total de 140 ayudas fue concedido antes de concluir el programa. La mayoría de las empresas que se beneficiaron del apoyo han expresado su satisfacción con el plan, y la mayoría arroja ahora unos beneficios tangibles. Desde el punto de vista del DTI, un descubrimiento importante del programa fue la incapacidad inicial de los asesores para aplicar la planificación estratégica. Los problemas se derivan de su falta de conocimientos

sobre cómo enfocar el análisis estratégico del mercado de una compañía. Después de los veinte primeros proyectos, el DTI solicitó la intervención de su contratista Ricardo Hilec tras lo cual la calidad del asesoramiento mejoró.

2.4.1 Destacando el valor del trabajo del Programa

Como se explicó anteriormente, los objetivos del MPI fueron más allá de beneficiar meramente a las empresas ayudadas por el programa. El proceso de Seguimiento Técnico fue clave para cumplir con unas metas más amplias. La función del Seguimiento Técnico es retener las lecciones que se desprenden de los proyectos, controlando estrechamente los enfoques adoptados y analizando cuáles representan una buena práctica. Un seguimiento técnico está siendo llevado a cabo por un equipo de investigadores encabezado por el Professor Terry Hill de la Escuela Empresarial de Londres (London Business School LBS). LBS pronto terminará su trabajo y sus resultados serán la semilla de futuras actividades de M⁹⁰.

2.5 El plan Enseñanza en la Empresa (Teaching Company Scheme TCS)

La misión del TCS es promover la capacidad innovadora de las empresas mediante transferencia de tecnología en procedencia de las universidades. El plan se basa en el principio de transferencia de personas. Al amparo del TCS las empresas pueden recibir ayudas para costearse el empleo de un graduado universitario que les ayude en sus proyectos tecnológicos. Llamados asociados del TCS, los graduados normalmente permanecen en una empresa durante un período de uno a dos años. Durante ese tiempo,

miembros del personal académico supervisan el proyecto de trabajo que puede involucrar uno o más asociados.

El nivel de ayuda ofrecido a las empresas está en función de su tamaño. Las empresas de hasta 250 empleados pueden recibir subvenciones de hasta 9.750 libras por asociado, y las de mayor plantilla pueden recibir un importe no superior a 19.500 libras. Las ayudas van encaminadas a cubrir la mayor parte del sueldo de un graduado y el tiempo invertido por sus supervisores. El TCS es dirigido para el DTI por la Dirección de la Enseñanza en la Empresa (Teaching Company Directorate TCD) responsable de promover el plan, poner a las empresas en contacto con sus socios académicos, evaluar propuestas de proyecto, controlar el plan y pagar las ayudas.

Varias universidades también han sido nombradas centro TCS. Su papel es ayudar a identificar proyectos en empresas locales y coordinar proyectos en la universidad para obtener beneficios sinérgicos. También se espera de las universidades que utilicen los centros TCS para que desarrollen lazos más estrechos con las empresas de sus localidades.

Aunque el DTI tiene la responsabilidad de dirigir los TCS, otros ministerios del gobierno contribuyen a la financiación del programa como también lo hacen los Consejos de Investigación del Reino Unido, "UK's Research Councils". Desde su inicio en 1975, el TCS ha apoyado más de 1.500 proyectos. Una evaluación del TCS ha demostrado que el plan goza de la alta consideración tanto de las empresas como de las academias. Además la mayoría de los asociados son contratados al final de sus proyectos y la evaluación asimismo ha demostrado que disfrutaban de unas esperanzadoras perspectivas de carrera.

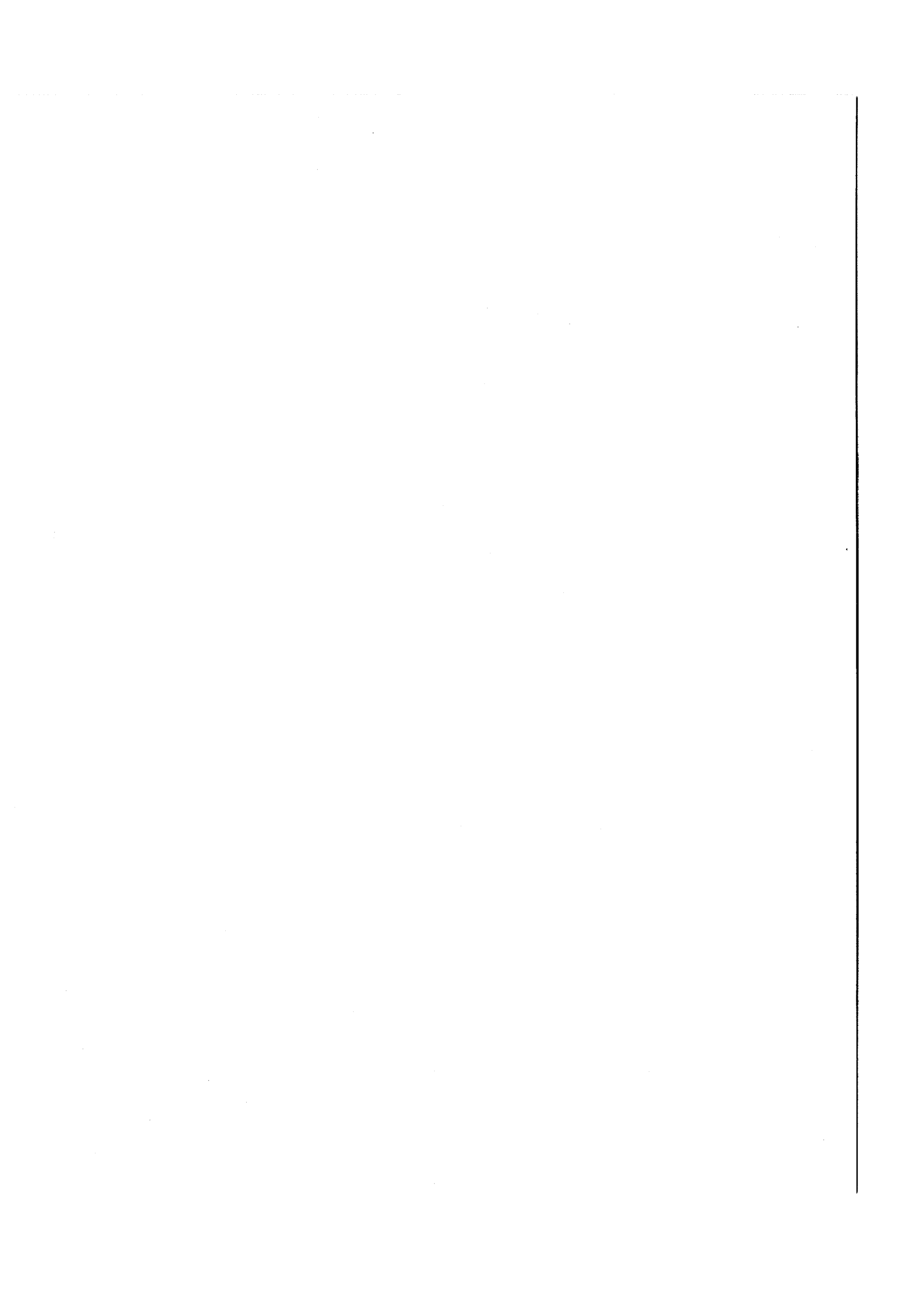
2.6 Conclusiones

El DTI ha dirigido y dirige planes encaminados a transferir mejor la práctica en las Pymes. Al día de hoy, estos planes han demostrado ser muy provechosos para las empresas y la razón de un apoyo continuado en este campo se debe fundamentalmente a la buena inversión que representan.

Referencias

- (1) Comercio e Industria 1995. HMSO Cm 2804.
- (2) Competitividad, Ayudando al Negocio a Ganar. HMSO Cm 2563.

Ron Downing, pertenece al Department of Trade and Industry del Reino Unido.





Gestión innovadora: Ayudando a las PYMES

Allan Bennet

Conferencia pronunciada en el "Seminario Internacional I+D y Transferencia de Tecnología", celebrado en Murcia los días 13 y 14 de diciembre de 1995

Gracias por darme la oportunidad de hablar hoy de un tema que es importante para mí, ayudar a las Pymes. Empezaré por presentarme y hablar del papel que ocupo en PERA.

Me formé en la industria de la máquina herramienta como ingeniero electrónico. Esto hizo que trabajara en y con las Pymes y me he visto involucrado en los problemas que experimentan. Mi traslado a una organización de transferencia de tecnología me ha permitido utilizar esos conocimientos de forma constructiva. En la actualidad ayudo a las Pymes a superar algunos de sus programas de tecnología. Mi función en PERA es la de un "Project Manager". Creo y establezco sistemas de control que permiten que un programa de transferencia de tecnología funcione. Las acciones, coherentes y calculadas, deben tener el efecto de redundar en un máximo beneficio para las Pymes, con la mínima interrupción de su tarea principal, la de que su negocio prospere.

PERA fue fundada en 1946 como una asociación de compañías. Su objetivo era mejorar la capacidad de fabricación de esas compañías. Conocida originalmente como Asociación de Investigación de Ingeniería en la Producción. Su financiación procede de las suscripciones de sus miembros y de los trabajos profesionales realizados para ellos y otras empresas. Es importante saber que PERA no es una organización específica de la industria y por lo tanto la

afiliación es una decisión puramente comercial tomada por cada empresa. Estos dos factores obligaron y permitieron a PERA a crecer tanto comercial como técnicamente. Tiene actualmente unas 2.000 empresas miembro que disfrutan de los beneficios de un libre acceso a servicios basados en la respuesta a cuestiones relacionadas con la tecnología y de condiciones ventajosas sobre otros trabajos llevados a cabo por su plantilla de 300 personas. Estos trabajos eran originalmente de investigación y desarrollo para mejorar las soluciones a los problemas de fabricación. Se han ampliado para incorporar trabajos sobre una amplia gama de soluciones de gestión.

La compañía se divide para permitir la especialización precisa al cumplimiento de las necesidades actuales. "Business Connection", (Enlace Comercial), que es la división de afiliación, es la anfitriona y da apoyo a los miembros y a otras divisiones. La división tecnológica se encarga de los programas de desarrollo "Multi Client", (Multi Cliente). Estos son financiados en parte por los clientes y en parte por financiación nacional o internacional generalmente conseguida por concurso. PERA Consulting y PERA Asia están trabajando en el campo de la asesoría de gestión. La división de Formación imparte cursos tipo tanto en el campo tecnológico como en el de gestión, y diseña programas específicos de formación de empresas. Mi propia división, la división de Empresa, lleva a cabo la gestión de proyectos interna-

cionales de transferencia de tecnología y el asesoramiento en relación con la creación de estos proyectos.

Todos ellos son programas de transferencia de tecnología y dan apoyo a las Pymes. De particular interés es OTIS "Overseas Technology Information Service", el Servicio de información de tecnología extranjero, que recoge información internacional y tras clasificarla por categorías, la distribuye a las compañías del Reino Unido suscritas al servicio. Algunos de los demás programas serán utilizados como ejemplo para describir cómo nuestra pericia en este papel se ha ido desarrollando en años recientes.

Esto nos llevará de la "Iniciativa de Empresa", un programa que funcionó durante siete años con mucho éxito mediante el estudio de infraestructura pendiente de las necesidades de las Pymes, al programa "Supernet" diseñado para superar las barreras para conseguir una transferencia de tecnología exitosa.

La "Iniciativa de Empresa" fue diseñada para superar uno de los problemas básicos de las Pymes. No confiaban y no se arriesgaban a utilizar lo que consideraban como un asesoramiento externo costoso. Este programa subvencionado por el DTI (Ministerio de Comercio e Industria del Reino Unido) cubría varios elementos de actividad empresarial desde el diseño a la fabricación. PERA era responsable de gestionar los elementos de Calidad y Producción de este programa. Los dos temas cubrían más del 60% de todas las solicitudes y totalizaban unos 60.000 proyectos. Las normas básicas que utilizamos para controlar el suministro de servicios y la evaluación de un programa fueron desarrolladas entonces.

El primer paso importante es una evaluación independiente de las necesidades del cliente. Esta era

realizada por un hombre de negocios con experiencia. El cliente podría entonces recibir ayuda en el campo adecuado. Corrían con los gastos el propio cliente y el DTI. En un solo elemento estaban disponibles 450 asesores y en total aproximadamente 7.000. La elección de a qué asesor recurrir y el control de su uso era una tarea que precisaba un cuidado importante. La evaluación del programa empezaba con la identificación de los asesores a los que se podía recurrir. Estos debían cumplir unos requisitos determinados. Los proyectos fueron controlados tanto durante su desarrollo como cuando hubieron concluido.

Los resultados de esta evaluación muestran cuatro respuestas prioritarias. Si recuerdan que el objetivo de este programa era superar el temor de las Pymes a la hora de utilizar asesores, verán lo significativo del último punto. Este programa era el resultado de una necesidad de ayuda en forma de asesoramiento y logró plenamente el cumplimiento de esa necesidad. Como se hacía necesario desarrollar otros programas surgió la pregunta de cuáles eran las demás necesidades de transferencia tecnología de las Pymes. Antes de que se pudiera tomar una decisión en cuanto a qué tipo de apoyo dar a las Pymes, era preciso averiguar lo que ya estaba disponible y cómo estaba siendo utilizado.

El Estudio de la Infraestructura Técnica soporte de la Industria (Estudio de Infraestructura) desempeñó ese papel. La gente que trabaja en el campo de la transferencia de tecnología cree conocer lo que las Pymes necesitan y cómo suministrarlo. El estudio se diseñó para poner a prueba esa suposición.

El enfoque era medir las necesidades tal y como las ven las Pymes y por separado, los servicios suministrados por las organizaciones de apoyo tecnoló-

gico. También era adecuado evaluar la percepción que las organizaciones de apoyo tenían de las necesidades de las Pymes. Cuando se llevó a cabo una comparación minuciosa entre ambas cosas, las carencias y excesos empezaron a ser visibles. Esto abrió paso a nuestras recomendaciones.

De las tres fases del estudio, la pieza clave de la primera fase es la creación de una muestra perfil del estudio que debe cubrir el máximo posible de factores que afectan a una empresa. Nuestros estudios demostraban que las muestras comerciales invariablemente mostraban un sesgo relacionado bien con la geografía o bien con la industria. Combinando 6 fuentes confiábamos en minimizar este sesgo. El tamaño del estudio, que iba destinado a más de 2.000 Pymes y más de 500 organizaciones de apoyo, nos permitió hacer encuestas mediante visitas o llamadas telefónicas así como las tradicionales por correo. Esto resultó en datos estadísticos tanto de los cuestionarios como en información cualitativa de las entrevistas. El análisis de estos dos conjuntos de datos se llevó a cabo de forma independiente para minimizar los efectos de cualquier prejuicio. El punto final de comprobación fue presentar los descubrimientos iniciales en una serie de talleres estructurados. El resultado se utilizó entonces para influir en la interpretación final y las consiguientes recomendaciones.

La operación fue extensa y sería difícil resumirlo todo, pero vale la pena observar que los servicios parecían haberse preparado para satisfacer al proveedor, no al cliente, y que las necesidades del cliente vistas por él no son las mismas que las que el proveedor de los servicios señalaba.

Únicamente a través de este tipo de encuestas se pueden determinar las diferencias entre lo que se

encuentra disponible y lo que se precisa. La carencia no se presenta siempre bajo la forma o el tamaño que uno piensa. Hay argumentos fuertes a favor de establecer un sistema de control de oferta y demanda. De la misma forma en que las compañías están empezando a ponerse sus propios puntos de referencia, quizás nosotros también debamos buscar puntos de referencia para entender sus necesidades. Uno de los problemas potenciales de los planes de transferencia de tecnología es que prejuzgan el tipo de ayuda que la Pyme necesita. Ellos permiten (e incluso ayudan) a la Pyme a identificar el tema, pero tienen una cantidad limitada de vías de solución.

El ejemplo final muestra una forma de controlar la calidad de ayuda que le proporcionamos a las Pymes sin imponerles el tipo de ayuda a recibir. Así es el programa "Supernet" subvencionado por el DTI. Me centraré en los controles que nosotros como Supernet hemos establecido para garantizar la coherencia y calidad necesarias para que el servicio sea aceptable para nuestros clientes, el DTI y las Pymes. El programa empieza con el supuesto de que en nuestras organizaciones tecnológicas, nuestros centros de investigación, universidades y asociaciones, tenemos una fuente de conocimientos considerable. En segundo lugar, sabemos que este conocimiento es de difícil acceso para las Pymes, bien porque la vía de acceso sea compleja y difícil de negociar, o bien porque la organización proveedora no está configurada para trabajar con los problemas de compañías pequeñas. Las universidades por ejemplo están empezando a establecer ramas comerciales para difundir el resultado de su investigación. Se están dando cuenta de que lo que ellas consideran un nivel bajo de tecnología, le resulta muy útil a las Pymes.

Supernet proporciona a las Pymes un camino sencillo y sólido hacia la fuente de conocimientos

adecuados para la solución de sus problemas. Estas fuentes se llaman "Centros de Excelencia".

Para asegurar un nivel de capacidad coherente entre dichos centros, se establecieron unos tests minuciosos, que están siendo aplicados. Estos tests miden dos factores: la Capacidad y la Credibilidad. La Capacidad no sólo debe abarcar los conocimientos técnicos sino también el método demostrado por el que éstos son transferidos al cliente. Debe existir una estructura para permitir solucionar las necesidades del cliente en una escala de tiempo adecuada para el cliente y no la que le convenga al proveedor. El nivel de capacidad técnica de la organización debe ser lo suficientemente alto para asegurar que cualquiera que sea el nivel de respuesta dado, éste vaya en acorde con la necesidad y la capacidad de asimilarlo del cliente. La Credibilidad es necesaria para que el cliente confíe en el proveedor y su respuesta. No debe existir el temor en el espíritu de la Pyme de que la respuesta que se le da, está diseñada para hacerle comprar los demás servicios que el proveedor ofrece.

Hacerse miembro de Supernet requiere cierta dedicación, el cuestionario que utilizamos es en sí mismo un test de capacidad. Pedimos información detallada sobre capacidad técnica, historial y capacidad para tratar nuestras consultas. Si alcanzamos ese punto, visitamos posteriormente la organización para hablar con la gente y ver sus instalaciones. Si quedamos satisfechos de que pueden añadir valor al servicio les invitamos a ser miembros. No se paga para ser socio, ni se le paga al socio cuando recurrimos a él. De hecho, los socios están de acuerdo con dedicarle a los clientes parte de su tiempo desinteresadamente. Luego, algunas consultas pueden generar trabajo para ellos.

Ningún sistema es perfecto en el momento de su implantación. Ojalá lo fuera. Esto por supuesto significa que debemos estar constantemente controlando nuestras prestaciones y los Centros de Excelencia. Los chequeos que hacemos se ven aumentados por chequeos similares llevados a cabo por la evaluación del DTI. A lo largo del año se hacen análisis y ajustes continuos.

He hablado de la parte proveedora, pero ¿cómo se utiliza el servicio? Llega a PERA un aconsulta por teléfono, fax o correo. Utilizamos un impreso de consulta estructurado que nos permite relacionar con más precisión los datos que almacenamos sobre cada miembro. Identificamos a dos o tres que tienen la capacidad adecuada para ayudar al cliente y discutimos brevemente la cuestión con ellos. Esto nos permite confirmar nuestro criterio sobre su capacidad. El siguiente paso es pasar sus nombres, es decir el nombre del contacto adecuado y sus teléfonos al cliente. Observarán Vdes. que el nombre del cliente no se le da al socio. El cliente entonces contacta con el que desea (o todos ellos). Ahí termina el papel de Supernet, aunque como ya he dicho, se hacen contactos para permitir la evaluación.

Un programa que no evoluciona pronto se convierte en inútil. Nuestra experiencia hace que queramos desarrollar y mejorar Supernet. ¿Cómo lo hacemos? En primer lugar, como ya he dicho, debemos recibir un feedback sobre sus prestaciones.

Debemos ser sinceros con nosotros mismos y reaccionar ante ese feedback ya que un sistema de bucle abierto puede desorientarse y perderse. En segundo lugar debemos ser evaluados desde fuera. ¿Somos los más adecuados para evaluar nuestro propio éxito? Supernet tiene un asesor externo cuyo análisis pormenorizado se utilizará para mejorar el

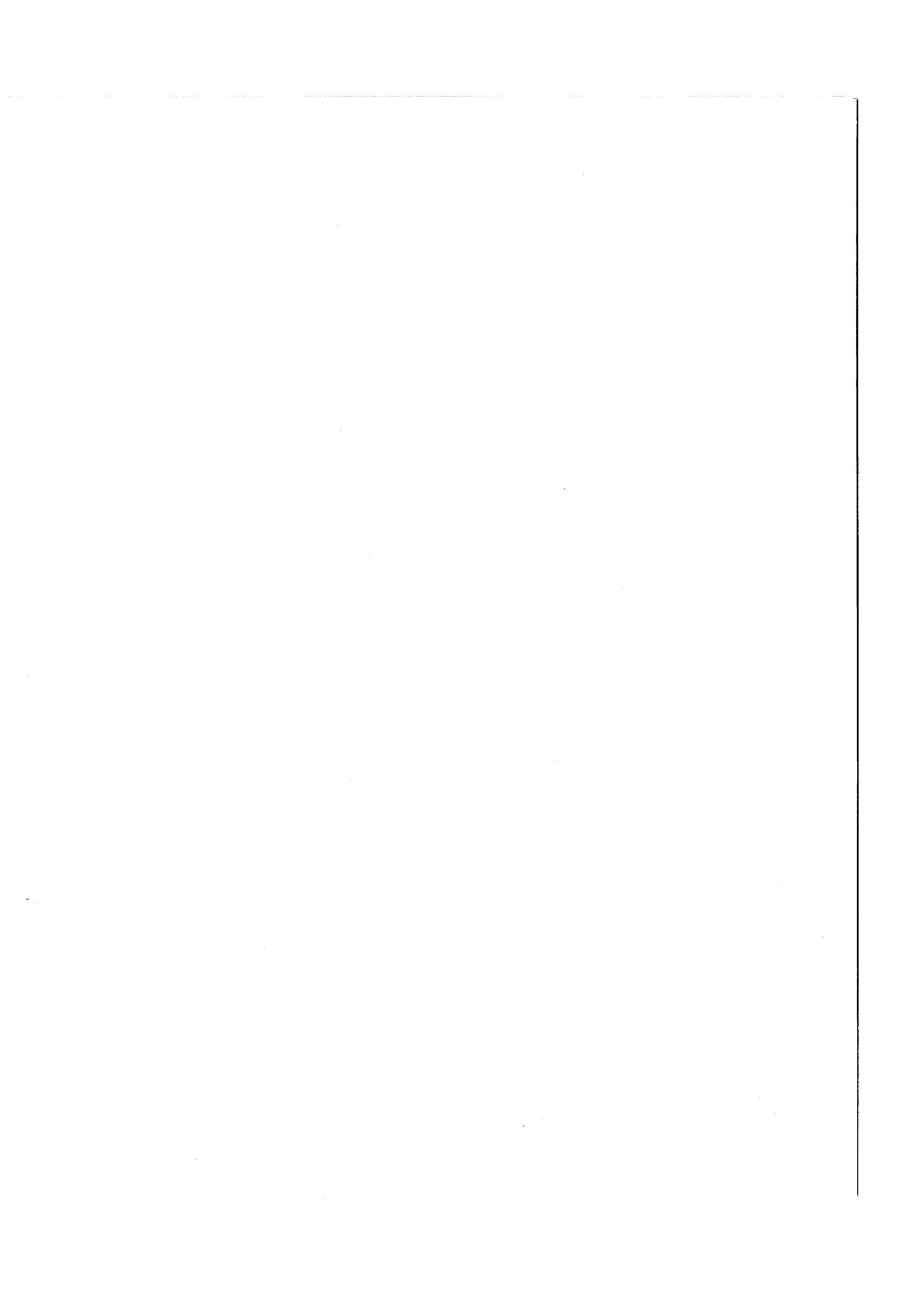
servicio. Y en tercer lugar, debemos ampliar nuestro alcance. Puede que los Centros de Excelencia que utilizamos en el Reino Unido no sean los mejores del mundo. Sin duda sería un error restringir por barreras nacionales los consejos a nuestras Pymes. Si es conveniente buscar centros fuera del Reino Unido, así lo haremos.

Como conclusión de esta charla, miraré hacia el futuro para intentar identificar los campos en los que podemos mejorar la ayuda que le prestamos a las Pymes. Es fácil restarle importancia al control de nuestros resultados. En efecto, es obvio que predeterminar un resultado causa precisamente ese resultado. Hemos establecido formas de llevar a cabo este control y éstas se revisan constantemente. El estudio de infraestructura nos enseñó a mirar más allá de lo obvio y a crear un modelo de estudio adecuado a su campo de interés. Nunca se hará suficiente hincapié en la necesidad de evaluación externa. Las técnicas utilizadas deben reflejar el programa que están evaluando. Mientras éstas evidentemente deben estar alejadas de la gestión del programa, deben seguir desarrollándose con el programa e incluso forzar el ritmo. Transferir tecnología es comunicar conocimientos adecuados. Los conocimientos están en manos de las personas. Ellas son la clave. Podemos elegir almacenar nuestros conocimientos sobre elementos tecnológicos siempre complejos. Incluso podemos intentar comunicarlos utilizando tecnología. Supernet cambiará su tecnología de transmisión y almacenamiento cuando surja la necesidad, de hecho estamos utilizando las conferencias en video a nivel experimental. Si descubrimos que esto añade valor al servicio, quizá facilitando el entendimiento del problema o de su solución, entonces lo utilizaremos con más frecuencia. Espero que el uso de tecnologías más nuevas permita a la gente de Supernet pasar más

tiempo donde más valiosos son, hablando con el cliente.

El secreto abierto del éxito de PERA ayudando a las Pymes es el factor humano, sin las personas uno no puede transferir tecnología con éxito.

Allan Bennet es Group Manager, de Enterprise Division, de la empresa PERA International, del Reino Unido.





Fondo Documental de Publicaciones Periódicas

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.
- ABC
- EL MUNDO

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.** Ministerio de OO.PP., Transportes y Medio Ambiente.
- **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.
- **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 Européenne.** Comisión de las Comunidades Europeas.

- **Encuesta de Salarios en la Industria y los Servicios.** INE.
- **Estadística de Contratos Registrados.** Datos acumulados del año. INE.
- **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'Economía 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.

BIMESTRALES

- **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 Aviación Civil.
- **World Financial Market.** Morgan Guaranty Trust Company.

TRIMESTRALES

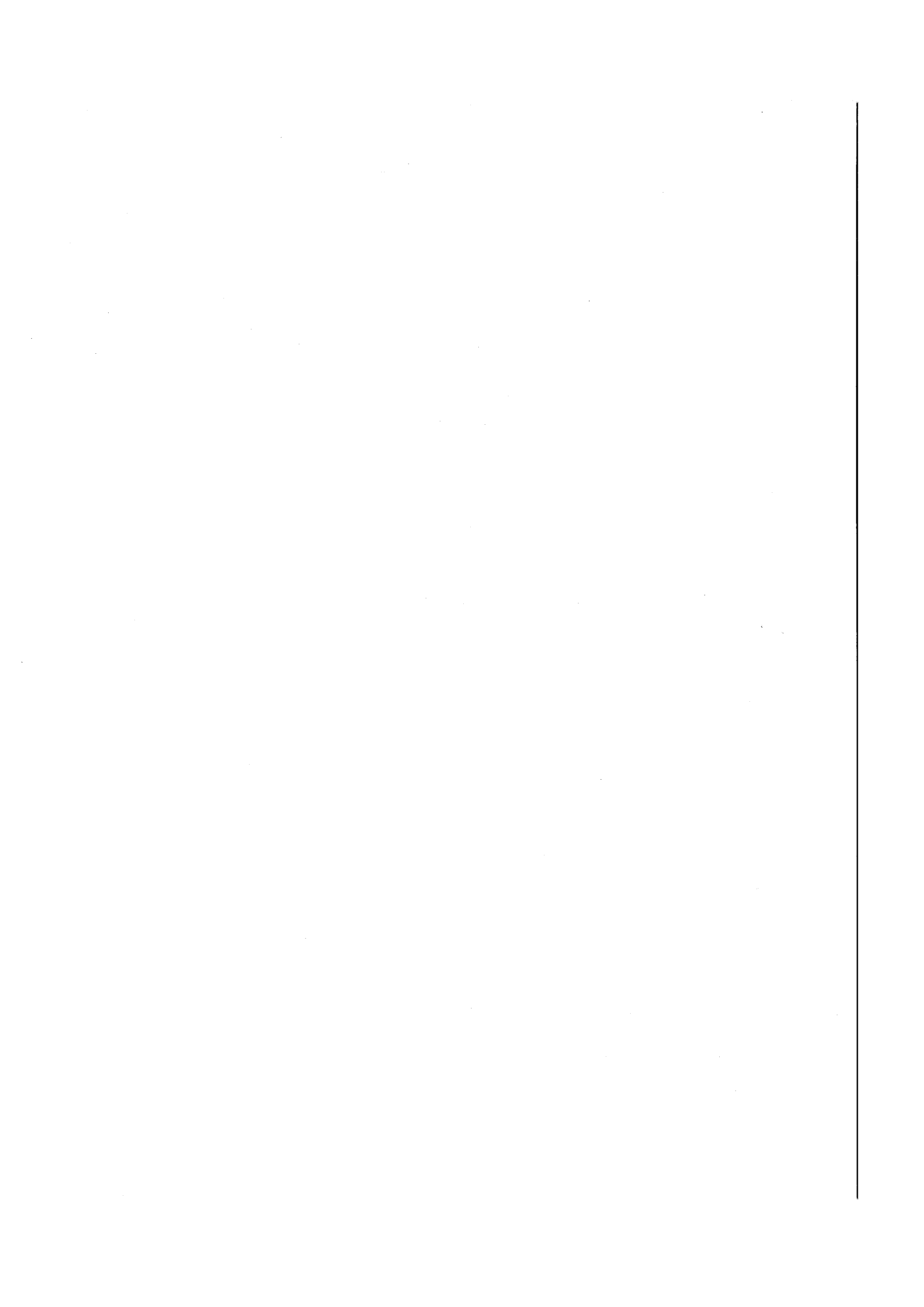
- **Análisis de Inversiones.** Banesto.
 - **Economía Industrial.** Ministerio de Industria y Energía.
 - **Economistas. Colegio de Economistas de Madrid.**
 - **Economía y Sociedad.** Consejería de Economía de Madrid.
-
- **Aduanas Informa sobre Comunidades Europeas.** Ministerio de Economía y Hacienda.
 - **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.** M^o 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.** Infratutilización 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.
- **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.
- **Quartely Labour Force Statistics.** OCDE.
- **Quartely National Accounts.** OCDE.
- **REIS.** Revista Española de Investigaciones Sociológicas. Centro de Investigaciones Sociológicas.
- **Revista de Financiación a la Vivienda.** Banco Hipotecario.

OTRAS PERIODICIDADES

- **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 Terriotirales.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 Autònoms. 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 números 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^a 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^a 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.

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 Alcaide

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 Ruíz

Las disparidades económico-sociales a nivel regional.

José León León

DOCUMENTACION COMUNITARIA

Iniciativa PRISMA.

Iniciativa TELEMATICA.

Iniciativa RETEX.

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.

Matilde 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 Ángel 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

11

**ENERO
DICIEMBRE
1995**

DOSSIER

Consideraciones sobre el Sistema Urbano y la Organización del Territorio regional de Murcia en la última década del siglo XX.

José M^a Serrano Martínez y José Salvador Fuentes Zorita

El Comercio rural en la Región de Murcia. Caracterización comercial de la Comarca del Noroeste.

Joaquín Gris Martínez

Los retos de la empresa familiar.

Ángel Martínez Martínez

Las empresas murcianas ante la Tecnología de la Información.

J. A. López, M. F. Madrid, y R. Sabater

Evolución de la fecundidad y la nupcialidad en la Región de Murcia, a través del Censo de Población y del Movimiento Natural de la Población.

Marisa Ballesta Gómez

Análisis sobre resultados del comercio exterior de mercancías de la Región de Murcia, 1988-1994.

Matilde Lafuente Lechuga y Antonio Sánchez Martínez

Estudio comparativo de las Leyes Autonómicas en materia estadística.

Vicenta García Pérez y Andrés Galera Gutiérrez

La Región de Murcia en la convergencia científica y tecnológica española.

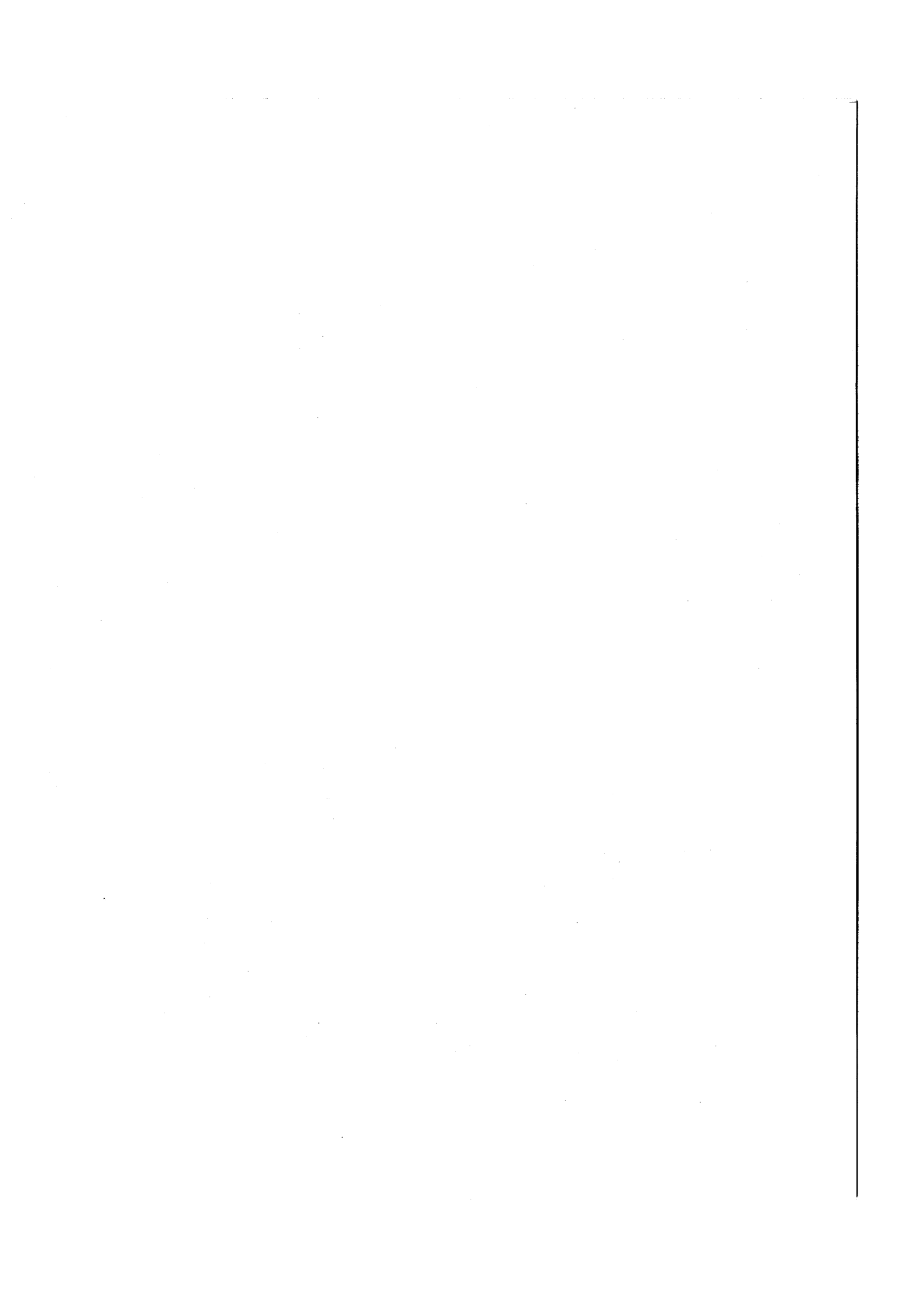
Alfonso Bravo Juega

El Ministerio de Comercio e Industria: Planes de apoyo para Pymes.

Ron Downing

Gestión innovadora: Ayudando a las Pymes.

Allan Bennet





Región de Murcia
Consejería de Economía
y Hacienda