

Economistas Región de Murcia 25 años

(1981-2006)





economistas

Colegio de Economistas Región de Murcia



Servicio de Estudios
Colegio de Economistas Región de Murcia

COMISIÓN EJECUTIVA

• **PRESIDENTE:** D. Víctor Guillamón Melendreras
*Decano de Honor Ilustre Colegio
de Economistas de la Región de Murcia*

• **VOCAL:** D. José Daniel Buendía Azorín
*Decano Facultad de Economía
y Empresa Universidad de Murcia*

D. Antonio García Sánchez
*Decano Facultad de Ciencias
de la Empresa Universidad Politécnica
de Cartagena*

D. José Ignacio Gras Castaño
*Secretario General Colegio
de Economistas Región de Murcia*

D. Ramón Madrid Nicolás
*Vicedecano 1º. Colegio de Economistas
Región de Murcia*

D. Salvador Marín Hernández
*Decano del Colegio de Economistas
de la Región de Murcia*

D. José María Martínez Campuzano
*Vicedecano 2º. Colegio de Economistas
Región de Murcia*

D^a. Esther Ortiz Martínez
*Directora General de Economía y
Estadística de la Comunidad Autónoma
de la Región de Murcia*

• **DIRECCIÓN:** D. Salvador Marín Hernández

• **COORDINADOR:** D. Francisco Javier Pardo Pérez

• **SECRETARÍA:** D^a. Carmen Corchón Martínez
D^a. Isabel Teruel Iniesta

COMITÉ CIENTÍFICO

Catedráticos y Directores de Departamento
de las Facultades de Economía y Empresa de la UMU
y de Ciencias de la Empresa de la UPCT
Dirección General de Economía y Estadística CARM

D^a. Isabel Albaladejo Pina
D. Antonio Aragón Sánchez
D. Joaquín Aranda Gallego
D. Juan Jesús Bernal García
D^a. Arielle P. Beyaert Stevens
D. Antonio Calvo Flores Segura
D. Juan Patricio Castro Valdivia
D. Enrique Egea Ibáñez
D. Pedro Jesús Hernández Martínez
D. Domingo García Pérez de Lema
D. José García Solanes
D. Pedro Luengo Mulet
D. José Miguel Martínez Carrión
D. Ángel Rafael Martínez Lorente
D. Constantino Martínez Gallur
D. Juan Monreal Martínez
D. José Luis Munuera Alemán
D^a. Esther Ortiz Martínez
D^a. M^a. Teresa Pérez Picazo
D^a. María Asunción Prats Albetosa
D. Salvador Ruiz de Maya
D. Ramón Sabater Sánchez
D. Pedro Sánchez Vera
D. Ambrosio Sempere Flores

CONSEJO ASESOR

Agrupación Conserveros Región de Murcia
Cajamurcia
Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM)
Caja Rural Regional
Cajamar
Consejería de Economía y Hacienda Región de Murcia
Consultía Asesores
ENAE / Fundación Universidad Empresa Región de Murcia
Instituto de Fomento de la Región de Murcia
Instituto Superior de Enseñanzas (ISEN)

ECONOMISTAS REGIÓN DE MURCIA. 25 AÑOS
(1981-2006)

Edita: Servicio de Estudios del Colegio de
Economistas de la Región de Murcia

Imprime: Pictografía

ISBN: 978-84-933070-7-3

Depósito Legal: Mu-490-2007

El Servicio de Estudios del Colegio de Economistas de la
Región de Murcia no se identifica necesariamente con las
opiniones expuestas por los autores de artículos o trabajos
firmados.

Índice

Presidente de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia - Ramón Luis Valcárcel Siso	9
Decano del Colegio de Economistas de la Región de Murcia - Salvador Marín Hernández	11
COLABORACIONES: Administración Estatal, Autonómica y Local	21
• 25 ANIVERSARIO DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS - David Vegara Figueras	22
• 25 ANIVERSARIO DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS - Antonio Merediz Carmena	25
• LOS DESAFÍOS DE LA AGROINDUSTRIA MURCIANA - Antonio Cerdá Cerdá	26
• EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA REGIÓN DE MURCIA COMO BASE DE OTRAS ACTUACIONES PLANIFICADORAS: EL FUTURO PERÍODO DE FONDOS EUROPEOS - Inmaculada García Martínez	27
• SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA INNOVACIÓN EN LA INDUSTRIA - Benito Javier Mercader León	29
• HACIA UN EMPLEO DE MÁS CALIDAD, MÁS ESTABILIDAD Y MAYOR IGUALDAD - Cristina Rubio Peiró	33
• EL TURISMO, MOTOR ECONÓMICO DE LA REGIÓN DE MURCIA - José Pablo Ruiz Abellán	34
• PRODUCTIVIDAD: CLAVE DEL CRECIMIENTO FUTURO - José Daniel Martín González	36
• FINANZAS PÚBLICAS EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE LA REGIÓN DE MURCIA: AVANCES LOGRADOS EN LA CONFIGURACIÓN DEL ESTADO DE LAS AUTONOMÍAS Y PERSPECTIVAS DE SU REFORMA - Isabel Martínez Conesa	40
• ALGUNOS DATOS SOBRE LA ACTUALIDAD ECONÓMICA DE LA REGIÓN - Esther Ortiz Martínez	48
• 25 ANIVERSARIO COLEGIO DE ECONOMISTAS - Miguel Ángel Cámara Botía	50
COLABORACIONES: Ámbito Universitario	53
• XXV AÑOS - José Antonio Cobacho Gómez	55
• CLAVES DE ÉXITO DE LOS EMPRENDEDORES - Oriol Amat i Salas	56
• ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA TURÍSTICA EN LA REGIÓN DE MURCIA - Isabel P. Albaladejo Pina	59
• OPORTUNIDADES DE NEGOCIO Y DESAFÍOS EN LA ECONOMÍA DE LA INFORMACIÓN - Juan Jesús Bernal García	64
• INNOVACIÓN Y EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA EN LA REGIÓN DE MURCIA - Antonio Calvo- Flores Segura	70
• ¿ES LA INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO LA ASIGNATURA PENDIENTE DE LAS EMPRESAS DE LA REGIÓN DE MURCIA? - Juan Patricio Castro Valdivia	74
• LOS SERVICIOS DE CONSULTORÍA DE GESTIÓN PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DE LA PYME - Domingo García Pérez de Lema	79
• EDUCACIÓN, ESTRUCTURA EMPRESARIAL Y SALARIOS - Pedro Jesús Hernández Martínez	84
• 25 AÑOS DE TRANSFORMACIONES ECONÓMICAS - Juan E. Iranzo Martín	89
• LA NORMALIZACIÓN CONTABLE - Pedro Luengo Mulet	93
• LA GESTIÓN DE LA CALIDAD - Angel Rafael Martínez Lorente	96
• 25 AÑOS DE CAMBIO EN LA CULTURA EMPRESARIAL DE LA REGION DE MURCIA - Juan Monreal Martínez	99
• JUBILADOS EUROPEOS. UN RETO PARA LA ECONOMÍA MURCIANA - Pedro Sánchez Vera	103
• MURCIA ANTE EL NUEVO MODELO DE FINANCIACIÓN AUTONÓMICA - Ambrosio Sempere Flores	108



economistas

Colegio Región de Murcia

• NUEVOS RETOS PARA EL TRIBUNAL DE CUENTAS - Juan Velarde Fuertes	114
COLABORACIONES: Economistas	117
• LAS CAJAS DE AHORROS EN ESPAÑA: SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE FUTURO - Carlos Egea Krauel	119
• EL AGUA COMO RECURSO IMPRESCINDIBLE DE LA ECONOMÍA DE LA REGIÓN DE MURCIA. UNA MIRADA RETROSPECTIVA PARA COMPRENDER LA ACTUAL NECESIDAD - Juan Antonio García López	123
• EL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MURCIA CUMPLE VEINTICINCO AÑOS: UNA TRAYECTORIA CON ÉXITO - José Ignacio Gras Castaño	127
• EMPRESA Y EMPRESARIO: UNA REALIDAD ECONÓMICA - José María Martínez Campuzano	129
• LA IMPOSICIÓN PERSONAL SOBRE LA RIQUEZA: UN ANÁLISIS DEL IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO EN ESPAÑA - José Molina Molina	131
• UN PROYECTO HECHO REALIDAD. EL REAF Y LA EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL DEL ECONOMISTA ASESOR FISCAL - Valentín Pich Rosell	136
• REGIÓN DE MURCIA, ONCE AÑOS DE CRECIMIENTO - Patricio Valverde Megías	139
COLABORACIONES: Representantes Instituciones y/o Entidades Empresariales, Sindicales, Políticos y otros Profesionales	143
• PROYECCION SOCIOECONOMICA DE LA REGION DE MURCIA - Miguel del Toro Soto	145
• PRENSA REGIONAL: FORTALEZAS Y EVOLUCIÓN - José María Esteban Ibáñez	148
• 25 ANIVERSARIO DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS - Pedro García-Balibrea Martínez	151
• 25 AÑOS DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS - Francisco Javier Guillamón Álvarez	154
• 25 ANIVERSARIO DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS - Diego Illán Barceló	155
• RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA, COMPETITIVIDAD Y POLÍTICAS PÚBLICAS - José Luis Lizcano Álvarez	158
• AHORA ES EL MOMENTO - Antonio López Baños	165
• CONSOLIDACIÓN FISCAL Y EFICIENCIA TRIBUTARIA EN GRUPOS DE SOCIEDADES - Francisco Javier Lozano Bermejo	168
• SOS PARA LA LEY CONCURSAL - Andrés Pacheco Guevara	173
• 25 ANIVERSARIO DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS - José Antonio Pujante	176
• PROGRESO ECONÓMICO Y PARTICIPACIÓN SOCIAL - Antonio Reverte Navarro	178
• EMPLEO ESTABLE Y CON DERECHOS. APOSTANDO POR EL FUTURO - José Luis Romero Jódar	181
• UN REPASO A 50 AÑOS DE INVERSIÓN PÚBLICA ESTATAL EN LA REGIÓN DE MURCIA - Pedro Saura García	182



LA COMPETITIVIDAD COMO RETO

Ramón Luis Valcárcel Siso

Presidente de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia

El Ilustre Colegio Oficial de Economistas de la Región de Murcia celebra su 25 aniversario con la presentación de este libro que ofrece testimonio de un cuarto de siglo de fecunda actividad, aporta interesantes reflexiones sobre la situación de nuestra economía y es muestra evidente de que, más allá de la celebración de esta efeméride, dibuja un horizonte de nuevos proyectos fructífero y halagüeño.

Esta obra, que forma parte de las actividades e iniciativas conmemorativas del aniversario, no sólo despertará el interés de los colegiados, sino de cuantos sientan una mínima inquietud por conocer un poco más de quienes han participado activamente, por medio del ejercicio de su profesión, en la evolución económica en el último cuarto de siglo. De una actividad que ha crecido, principalmente en los últimos diez años, como fruto de una adecuada gestión de Gobierno y de la cualificación de los profesionales.

Los economistas se encuentran en el centro mismo de la actividad económica, y son ellos quienes, en gran medida, articulan y planifican la forma en que ha de desarrollarse ese crecimiento, y quienes, en definitiva, contribuyen a la mejora del bienestar social. Y lo hacen a través de actividades tan diversas como la auditoría de cuentas, la asesoría financiera -contable y fiscal-, la consultoría, la investigación y planificación, el proceso de datos, el arbitraje, los estudios estadísticos y documentales, la docencia o la selección de personal, métodos de trabajo y racionalización administrativa.

Detallar las labores que desarrolla el Colegio en este espacio sería extenso y puede que hasta inadecuado, pero sí me gustaría destacar la preocupación por transmitir la importancia de la ética en el ejercicio de la profesión y la permanente disposición a colaborar con entidades públicas y privadas para contribuir al desarrollo sostenido de nuestra Comunidad Autónoma.

El Colegio Oficial de Economistas ha sido uno de los organismos que ha contribuido de manera determinante al desarrollo regional, poniendo al alcance de sus asociados las herramientas necesarias para el impecable ejercicio de su profesión, y también a través de la firma de convenios con entidades públicas y privadas para el desarrollo de acciones diversas como el diseño de planes de estudio.

El crecimiento de la Región de Murcia ha venido marcado por el establecimiento de planes de reactiva-

ción económica y de planes estratégicos de desarrollo, que llegan hasta el día de hoy y marcan las líneas que habremos de seguir en los próximos años. Evidentemente, la participación de especialistas en política económica ha sido indispensable para su planteamiento.

En la línea mencionada, de los convenios con distintas instituciones y organismos adquiere especial importancia la participación del Colegio en el diseño de los planes, pues no podemos olvidar que, precisamente, entre los principales objetivos de nuestro Plan Estratégico de la Región de Murcia para los años 2000 al 2006, destacábamos la formación adaptada al modelo de desarrollo económico y social, con el fin de definir no sólo la educación y la formación, sino también las relaciones laborales y el empleo como marco de desarrollo social y crecimiento económico de nuestra Región.

En este mismo sentido, destaca nuestra apuesta por la modernización de la cultura y la gestión empresarial, para fomentar en las empresas instaladas en el territorio de nuestra Comunidad Autónoma la actualización de los procesos productivos y de las prácticas empresariales, tendiendo hacia la calidad y la internacionalización como instrumentos de competitividad.

Entendemos que la mejora de la productividad, en la que están directamente implicados los profesionales del mundo de la economía representados por el organismo colegiado, es la clave para lograr el desarrollo económico, y es, también, el camino hacia una mejora del bienestar social y de la calidad de vida. Precisamente, la mejora de la calidad de vida hasta alcanzar niveles adecuados a la media europea, ha sido y es otro reto de nuestro Gobierno, no sólo en el Plan Estratégico que culmina ahora, sino en el que hemos elaborado para seguir nuestro avance y cimentar nuestro desarrollo con la vista puesta en el horizonte de la segunda década del siglo que vivimos.

Hemos de consolidar lo logrado hasta ahora. Durante la vigencia del último de los planes diseñados y desarrollados por el Gobierno regional en estrecha colaboración con los agentes sociales y económicos, no sólo se han conseguido mejorar los niveles de empleo para acercarnos a Europa, sino incrementar de forma sensible el nivel de renta por habitante, elevar los niveles de productividad, calidad y estabilidad en el empleo e impulsar las infraestructuras regionales.

Pero si interesantes fueron los planteamientos del anterior plan estratégico y excelentes sus resultados - como prueban el crecimiento experimentado por nuestra Región en los últimos seis años-, cabe calificar de decisivo el nuevo reto que afrontamos. Este es el resultado, como he señalado en más de una ocasión, de la más amplia convocatoria que jamás se ha realizado en la Región para que los ciudadanos, personalmente o a través de sus asociaciones económicas, laborales, sociales y culturales, expresaran con toda libertad, constructiva y sistematizadamente, los anhelos que personal y colectivamente albergan para que continuemos con la construcción de la que tiene que ser, en el primer cuarto de este siglo, una Región emblemática en crecimiento, progreso, desarrollo y modernidad.

El Gobierno considera que la Región de Murcia ha de ser capaz de ofrecer una respuesta coherente a los cambios que impone el reto del desarrollo urbanístico y la terciarización de la economía, llegar a ser un auténtico territorio sostenible, por su capacidad para equilibrar la trilogía urbana: estrategia económica, desarrollo social y calidad medioambiental, de forma inteligente.

Además, entendemos que nuestra Región debe crear las condiciones adecuadas para que un mayor número de empresas invierta y participe en el desarrollo tecnológico, y la Administración tiene un papel importante que representar, tanto en lo que a financiación se refiere como por la dotación de recursos físicos y humanos que estimula y genera, aunque, en general, debe ser la empresa la principal artífice de la innovación.

Es imprescindible que seamos capaces de generar las

condiciones adecuadas para crear y atraer talento, como elementos claves de una sociedad creativa e innovadora, y apostar con decisión por invertir en la mejora continua de nuestro capital humano. En estas cuestiones cobra importancia la labor de colectivos como el Colegio de Economistas, volcado en el impulso de la formación permanente y la actualización constante de los conocimientos de su colectivo.

Nuestro objetivo, ahora, es avanzar hacia una economía compensada y competitiva, en la que todos puedan tener su sitio, que apueste por una agricultura muy innovadora, capaz de competir por calidad y diferenciación, abandonando progresivamente la que se basa en el coste de la mano de obra.

Debemos tender hacia una economía que apueste también por un sector industrial potente y muy activo, con un número limitado de actividades de alto valor añadido, por las que la Región de Murcia pueda llegar a ser conocida y reconocida en el ámbito internacional.

Que cuente, asimismo, con un sector servicios amplio e importante, que incluya el turismo, pero que no se limite a él, de manera que abarque muchos otros campos de actividad: los servicios a las empresas, la logística, el comercio, la enseñanza, la sanidad... y que se conozca por su calidad, independientemente del sector de que se trate.

Queremos, en definitiva, consolidar las bases del actual desarrollo económico regional, a través de la mejora continua de la competitividad, reto y horizonte que tenemos el placer de compartir con los economistas de esta Región.

Economistas Región de Murcia. 25 Aniversario

Salvador Marín Hernández

Decano del Colegio de Economistas de la Región de Murcia

Como paso previo a la breve exposición sobre el recorrido del Colegio de Economistas en estos 25 años de historia en la Región de Murcia (1981-2006), quisiera agradecer a todos los colaboradores de esta edición conmemorativa y broche final de nuestro 25 aniversario. Representantes de las diversas administraciones estatales, autonómicas y locales, catedráticos y profesores universitarios, economistas de los diversos ámbitos y lugares, representantes de partidos políticos, sindicatos, entidades e instituciones

así como compañeros de otras profesiones han contribuido con un nivel elevado, tanto de contenido como de generosa colaboración, a la publicación de este libro. Por tanto en mi nombre como en el de la Junta de Gobierno que presido, así como de todos los Economistas de nuestra Región, os agradecemos el esfuerzo realizado y nos sentimos orgullosos de que hayáis participado en este proyecto, sabéis que todo aquello que de los Economistas de la Región de Murcia necesitáis siempre estará en vuestras manos, como así ha sido desde hace 25 años y seguirá siéndolo.

Antes de hacer un recorrido por la evolución del Colegio de Economistas de la Región de Murcia me gus-



Reconocimiento Colegio Abogados Murcia a Economistas por 25 Aniversario

taría destacar que el crecimiento cualitativo y cuantitativo de la profesión de Economista está directamente relacionado con el desarrollo económico de nuestro país, y en especial de nuestra Comunidad Autónoma, que ha producido un rápido incremento de la demanda de profesionales de la Economía, tanto en el mundo empresarial como por la Administración pública. Nuestra profesión es en la actualidad una de las más solicitadas en un mercado de trabajo en permanente

adaptación a las nuevas relaciones económicas y sociales. Ejercemos la profesión en un amplio campo de actividades y esta pluralidad y riqueza de actividades supone un reto para nuestras organizaciones colegiales, que deben completar y actualizar la formación de sus colegiados para dar adecuada respuesta a las variadas demandas de servicios profesionales.

Nuestra concepción de los Colegios Profesionales está asociada a su contribución a la vertebración de la Sociedad Civil, siendo la justificación de su carácter de corporación de derecho público, que consagra nuestra legislación, la que se encuentra en el fin social que estas organizaciones deben perseguir. La Constitución



Fernando González-Moya Presidente del CGCEE. Presentación estudio

Española se refiere a los Colegios Profesionales en el capítulo de Derechos y Libertades, como organismos democráticos, y los incluye en la Sección de los Derechos y Deberes fundamentales de los ciudadanos.

Estamos inmersos en un mundo globalizado y cambiante, y los Economistas hemos estado y queremos seguir estando a la altura de las circunstancias, contribuyendo a incrementar apreciablemente la comprensión de esa realidad compleja que hoy vivimos. Más de cincuenta mil Economistas operan hoy sobre la realidad española contribuyendo al ineludible reto de encontrar una posición sólida en la Unión Europea y, en suma, en este proceso de mundialización de la actividad económica y social de la hora presente.

Somos una profesión joven, dedicada al cultivo de la economía y a la utilización de sus enseñanzas en la sociedad que vivimos. Paul Anthony Samuelson (Premio Nobel de Economía), afirmó en una oportunidad que «la economía es la más antigua de las artes, la más moderna de las ciencias sociales y que ha originado una de las profesiones más apasionantes y mejor estimadas en nuestras sociedades». Siendo la más antigua de las artes, sería la más moderna de las ciencias sociales y en este sentido hay un acuerdo general en destacar la importancia de la obra publicada el 9 de marzo de 1776, fecha en la que Adam Smith publicaría «Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones», nacida de un trabajo de lectura, reflexión y redacción que duró más de veinte años. Un manual que ofrecería, fíjense ya se hablaba de modelos, el primer modelo económico para lograr el progreso de una economía nacional.

En definitiva, el economista continúa incansable-



Certificado Economista. Nuevas incorporaciones

mente, y por que no decirlo de forma siempre voluntarista y optimista, enfrentado a resolver el problema de la atribución más justa y eficiente de los medios escasos para satisfacer múltiples necesidades, y lo hace comprometido con una diversa y compleja realidad social. En este último sentido también quiero destacar que, como decía Stanley Jevons, “no puede haber ninguna duda, de que resulta extraordinariamente deseable difundir las verdades de la economía

entre todas las clases de la población, y por todos los medios disponibles, pues de la ignorancia de esas verdades nacen, en su mayoría, los peores males sociales».

Es clara pues la importancia del economista en todos los ámbitos económicos-empresariales de un país o región. Así lo hemos entendido en Murcia desde siempre, de hecho suelo comentar y casi la totalidad de mis compañeros así me lo ratifican que desde que los estudios propios de la profesión de Economista están en nuestra comunidad (Ciencias Políticas y Comerciales, Ciencias Económicas y Empresariales, Administración y Dirección de Empresas, Economía, Investigación y Técnicas de Mercados, Ciencias Actuariales) tanto a las empresas, empresarios, administración como en general al ámbito económico-empresarial se les ha dotado de mayor seguridad y rigor en sus actuaciones, y eso es un hecho incuestionable. Hoy en día el Economista es el profesional de mayor cualificación al que puede acudir una empresa, empresario, administración, entidad, institución o particular para recibir asesoramiento, guía, apoyo o consejo con cualquier tema relacionado con la profesión de Economista.

En este periplo de crecimiento el colegio ha pasado



Entrega certificados de economistas. Víctor Guillamón, Decano de Honor del Colegio de Economistas de la Región de Murcia

JUNTAS DE GOBIERNO

I JUNTA DE GOBIERNO (1981-1983)

- D. Antonio Conesa Parra – Decano-Presidente
- D. Juan Montoya Martínez – Vicedecano
- D. José A. Canovas García - Secretario
- Dª. Mª Loreto Salas Hernández – Vicesecretaria
- D. Emilio Guijarro Bernal – Tesorero
- D. Pedro Hernández Meseguer – Contador-Bibliotecario
- D. Carlos Llarena Bethencourt - Vocal
- D. Joaquín García Gracia – Vocal
- D. Francisco J. Colao Sánchez – Vocal
- D. Gines Vidal Antón - Vocal
- D. Juan Perez Melgar – Vocal
- D. Víctor Guillamon Melendreras – Vocal
- Dª. Ana Guadalupe Martínez Escribano – Vocal
- Dª. Mª Luisa Martínez Breis - Vocal

II JUNTA DE GOBIERNO (1983-1986)

- D. Carlos Egea Krauel – Decano-Presidente
- D. Agustín Guillamon Fernández – Vicedecano
- D. Patricio Valverde Megías – Secretario
- D. Joaquín Balibrea Gil – Vicesecretario
- D. Enrique Jorge Monllor – Tesorero
- D. Patricio Valverde Ibáñez – Vocal
- D. Gines Vidal Antón – Vocal
- D. Guillermo Templado Meseguer – Vocal
- D. Víctor Guillamon Melendreras – Vocal
- D. Antonio Luis Bernal Llorens – Vocal
- D. Manuel Jodar Martínez – Vocal
- D. Juan Perez Melgar – Vocal
- D. Pedro Hernández Meseguer – Vocal
- D. Eugenio Pedreño Sánchez – Vocal

III JUNTA DE GOBIERNO (1986-1988)

- D. Patricio Valverde Megías – Decano-Presidente
- D. Eugenio Pedreño Sánchez – Vicedecano 1º Asuntos Generales
- D. Juan A. García López – Vicedecano 2º Asuntos Académicos
- D. Domingo de la Villa Sanz – Secretario
- D. Carlos Llarena Bethencourt – Vicesecretario
- Dª. Ángela Mª Alarcón Sánchez – Tesorera
- D. Joaquín Aranda Gallego – Bibliotecario-Contador
- D. Guillermo Templado Meseguer – Vocal
- D. Juan Perez Melgar – Vocal
- D. Enrique Torres Tortosa – Vocal
- Dª. Lourdes de Insausti Sánchez – Vocal
- D. Manuel Jodar Martínez – Vocal
- D. José Moya Magro – Vocal
- D. Antonio Luis Bernal Llorens – Vocal

IV JUNTA DE GOBIERNO (1988-1990) 1ª ETAPA

- D. Juan A. García López – Decano-Presidente
- D. Víctor Guillamon Melendreras – Vicedecano 1º Asuntos Generales
- D. Pedro Hernández Meseguer – Vicedecano 2º Asuntos Formación
- Dª. Loreto Salas Hernández – Secretaria General
- Dª. Josefina Jara García – Vicesecretaria
- D. Luis Martínez de Salas y Garrigues – Tesorero
- D. Antonio Serrano Martínez – Contador
- Dª. Lourdes de Insausti Sánchez – Bibliotecaria

- Dª. Ángela Mª Alarcón Sánchez – Vocal
- D. Francisco J. Colao Sánchez – Vocal
- D. Juan Hidalgo Alexandre – Vocal
- D. Miguel A. García de la Riva – Vocal
- D. Joaquín Aranga Gallego – Vocal
- D. Manuel Jodar Martínez – Vocal
- D. Domingo de la Villa Sanz – Vocal

2ª ETAPA (RENOVACION PARCIAL 2º AÑO) 1991-1993

- D. Francisco Canovas Canovas – Secretario General
- D. José Ruiz Ruiz – Vocal
- D. Ramón Sabater Sánchez – Vocal
- D. Antonio R. Baños Flores – Vocal
- D. Jesús Fernández Puerta – Vocal
- D. Joaquín Gómez Quetglas – Del. Zona de Lorca
- D. Francisco J. Colao Sánchez – Del. Zona de Cartagena
- D. Pedro A. Lucas Martínez- Del. Zona de Cieza
- D. José Vicente Fernández Meseguer – Del. Zona de Mula

V JUNTA DE GOBIERNO 1993/1997

- D. Víctor Guillamon Melendreras – Decano
- D. José Ruiz Ruiz – Vicedecano 1º
- D. Luis Martínez de Salas y Garrigues – Vicedecano 2º
- D. Miguel Navarro Hernansaez – Secretario General
- Dª. Lourdes de Insausti Sánchez – Vicesecretaria
- D. Ramón Madrid Nicolás – Tesorero
- D. José Ignacio Gras Castaño – Contador
- Dª. Ángela María Alarcón Sánchez – Bibliotecaria
- D. Domingo de la Villa Sanz – Vocal 1º
- D. Juan Hidalgo Alexandre - Vocal 2º
- D. José María Martínez Campuzano – Vocal 3º
- D. José María Moreno García – Vocal 4º
- D. Francisco Canovas Canovas – Vocal 5º
- D. Joaquín Aranda Gallego – Vocal 6º
- D. Antonio Martos Rubio – Vocal 7º
- D. Rafael Pascual Reparaz – Vocal 8º
- D. Ramón Gijón Martínez – Del. Zona de Cartagena
- D. Pedro Antonio Lucas Martínez – Del. Zona de Cieza
- D. Joaquín Gómez Quetglas – Del. Zona de Lorca
- D. José Vicente Fernández Meseguer – Del. Zona de Mula

VI JUNTA DE GOBIERNO 1997/2001

- D. Víctor Guillamon Melendreras – Decano
- D. José Ruiz Ruiz – Vicedecano 1º
- D. José María Martínez Campuzano – Vicedecano 2º
- D. José Ignacio Gras Castaño – Secretario
- D. José María Moreno García – Vicesecretario
- D. Ramón Madrid Nicolás – Tesorero
- D. Miguel Navarro Hernansaez – Contador
- Dª. Ángela María Alarcón Sánchez – Bibliotecaria
- D. Juan Hidalgo Alexandre – Vocal 1º
- D. Rafael Pascual Reparaz – Vocal 2º
- Dª. Alicia Cobacho Gómez – Vocal 3º
- D. Enrique Torres Tortosa – Vocal 4º
- D. Domingo García Pérez de Lema – Vocal 5º
- D. Antonio Díaz Martínez – Vocal 6º
- D. Bruno Dureux Parize – Vocal 7º
- D. Emilio Cachorro Rodríguez – Vocal 8º
- D. Ramón Gijón Martínez – Del. Zona de Cartagena
- D. Pedro Antonio Lucas Martínez – Del. Zona de Cieza
- D. Pedro Tomás García – Del. Zona de Lorca
- D. José Vicente Fernández Meseguer – Del. Zona de Mula

VII JUNTA DE GOBIERNO 2001/2005. Toma de posesión febrero 2001

- D. Víctor Guillamon Melendreras – Decano
- D. José Ruiz Ruiz – Vicedecano 1º
- D. José María Martínez Campuzano – Vicedecano 2º
- D. José Ignacio Gras Castaño – Secretario
- D. José María Moreno García – Vicesecretario
- D. Juan Pérez Melgar – Tesorero
- D. Salvador Marín Hernández – Contador
- D. Ramón Madrid Nicolás – Bibliotecario
- D. Rafael Pascual Reparaz – Vocal 1º
- Dª. Alicia Cobacho Gómez – Vocal 2º
- D. Emilio Cachorro Rodríguez – Vocal 3º
- D. Manuel Egea Ato – Vocal 4º
- D. Santiago Alarcón Montoya – Vocal 5º
- D. Vicente Lloret Lorca – Vocal 6º
- D. Luis Alberto Bermejo Recio – Vocal 7º
- D. Juan Carlos Rives López – Vocal 8º
- D. Ramón Gijón Martínez – Del. Zona de Cartagena
- D. Pascual Pastor Gómez – Del. Zona de Cieza
- D. Pedro Tomás García – Del. Zona de Lorca
- D. José Vicente Fernández Meseguer – Del. Zona de Mula

VIII JUNTA DE GOBIERNO ACTUAL. Toma posesión marzo 2005

- D. Salvador Marín Hernández – Decano
- D. Ramón Madrid Nicolás – Vicedecano 1º
- D. José María Martínez Campuzano – Vicedecano 2º
- D. José Ignacio Gras Castaño – Secretario
- D. José María Moreno García – Vicesecretario
- D. Juan Pérez Melgar – Tesorero
- D. Domingo García Pérez de Lema – Contador
- Dª. Alicia Cobacho Gómez – Bibliotecaria
- D. José García Gómez – Vocal 1º
- D. Ramón Gijón Martínez – Vocal 2º
- D. Santiago Alarcón Montoya – Vocal 3º
- D. Mateo del Cerro Velázquez – Vocal 4º
- Dª. Inmaculada Moreno Candel – Vocal 5º
- D. Francisco J. Fuentes Campuzano – Vocal 6º
- D. Patricio Rosas Martínez – Vocal 7º
- D. Alfonso Guillamon Palazón – Vocal 8º
- D. Carlos Andréu Fernández – Del. Zona de Cartagena
- D. Pascual Salmeron Montiel – Del. Zona de Cieza
- D. Pedro Tomás García – Del. Zona de Lorca
- D. José María Vicente Arnaldos – Del. Zona de Mula

por diversas etapas en las que diversos compañeros han contribuido de forma generosa al desarrollo y representación de nuestra profesión. Ocho han sido las juntas de gobierno constituidas a lo largo de estos 25 años.

En diciembre de 2005, con motivo de la presentación de los actos del 25 aniversario del Colegio de Economistas reunimos a todos los anteriores decanos del colegio, Antonio Conesa, Carlos Egea, Patricio Valverde, Juan Antonio García y Víctor Guillamón. En ese acto, en el que cada uno contó sus experiencias en los años en los que fueron los responsables y representantes de los Economistas de nuestra Región, destaca el gran respeto y cariño que todos tenían y tienen por nuestro Colegio, Profesión y Compañeros. En este sentido nuestro primer decano, Antonio Conesa, relató a la audiencia las peripecias y vicisitudes que tuvieron desde Valencia, ya que dependíamos de allí, para reivindicar la constitución del Colegio junto con la necesaria implantación de una Facultad en Murcia. Es por tanto una satisfacción que en estos momentos hayamos conmemorado los 25 años de estas dos instituciones que

con el apoyo de diversas y variadas entidades públicas y privadas, y personas, lograron por fin en el año 1981 ver la luz.

Si hacemos un poco de historia podemos recordar que en el BOE número 140, de 12 de junio de 1981, se publicó el Real Decreto 1110/1981, de 22 de mayo, sobre constitución del Colegio de Economistas de la Región de Murcia. Hasta ese momento los economistas que trabajaban y residían en el ámbito de influencia de nuestra Comunidad lo hacían como Delegación del Colegio de Valencia.

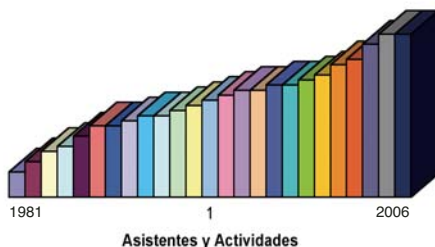
Los primeros colegiados fueron 116 (actualmente superamos la cifra nominal de 1.800), siendo la primera sede unos locales que nos cedió la Cámara de Comercio de Murcia, que tras los primeros meses es cambiada por un local independiente en la calle Fernández Caballero.

En la primera Junta, siendo decano D. Antonio Conesa, se definen los objetivos fundamentales del Colegio de Economistas de la Región de Murcia, siendo



Junta General presidida por Juan Antonio García López, ex-Decano

EVOLUCIÓN ESCUELA DE ECONOMÍA

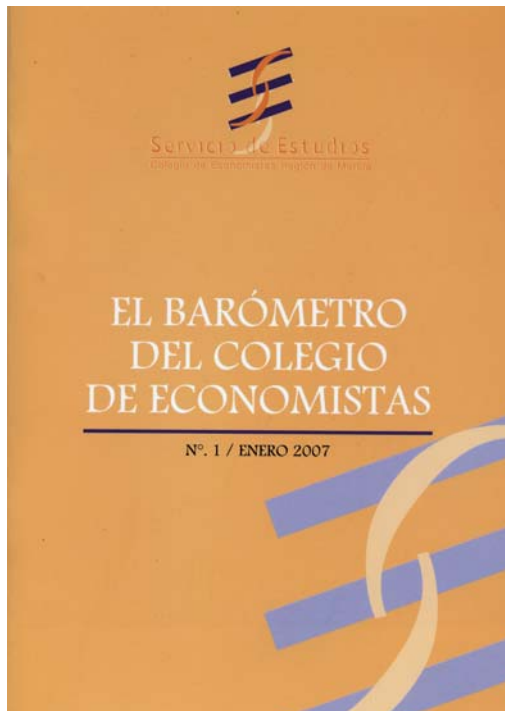


economistas de la educación (enseñanza), servicio de estudios, gestión-revista de economía, comisión reforma de planes de estudios ("proceso de Bolonia), etc. Todas ellas trabajan por y para el Economista de la Comunidad Autónoma del Región de Murcia.

Ya en esa primera etapa se iniciaron conversaciones con el equipo decanal de la única Facultad que existía en ese momento, actualmente son tres las facultades de ámbito regional que se dedican a la noble tarea de formar a los futuros economistas, para enlazar la actividad del

entre estos el principal "la defensa de la profesión y la formación continuada de los postgraduados". Como podemos ver representación y defensa de los intereses de la profesión junto con "formación continuada" siempre han sido y son la constante principal en el Colegio. Para el desarrollo de este fin básico se constituyeron Comisiones en el seno del Colegio que perduran, ya sea con ese nombre u otro análogo, hasta nuestros días. Las primeras tuvieron los siguientes nombres: comisión de ejercicio libre; comisión de supervisión de estudios, proyectos y visados; comisión de documentación; comisión de economía regional; comisión legislativa; comisión de macroeconomía y planificación y comisión protocolaria. Hoy en día tenemos además la comisión de jóvenes economistas, comisión del economista en la Pyme y consultoría empresarial, comisión de auditoría, comisión fiscal, comisión

Instituto de Dirección y Administración de Empresas, con sede en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Murcia, con la creación de la Escuela de Economía del Colegio. Con fecha de 18 de diciembre de 1986 se firmó el primer convenio por el cual se ponía en funcionamiento la Escuela de Prácticas Profesionales, germén de la actual Escuela de Economía del Colegio de Economistas. En ella, su primer Consejo Rector estuvo formado por parte del Colegio de Economistas por Patricio Valverde, Eugenio Pedreño y Juan Antonio García; por parte de la Facultad José Colino y por parte del IDEA y del IRE, Enrique Egea y Joaquín Aranda. En un primer momento tuvo una Comisión de Dirección formada por Juan Antonio García, Juan Pérez Melgar, Guillermo Templado y Lourdes Insausti. Posteriormente la Escuela de



Economía, hoy totalmente consolidada como sus cifras así lo muestran (en el curso 2005/06 han pasado por sus instalaciones y seminarios más de 1.000 Colegiados y las horas de formación y reciclaje han superado las 500), ha tenido varios directores y comisiones de dirección muy vinculados a la profesión y al ámbito universitario, buscando la necesaria relación entre ambos campos. Como es lógico se han ampliado los convenios de colaboración a la Facultad de Ciencias de la Empresa de la Universidad Politécnica de Cartagena y la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de la Universidad Católica de San Antonio. Las cifras de esta evolución nos ponen pues de manifiesto la apuesta clara y decidida del Economista por el tan actual, pero desde siempre costumbre en el seno de nuestra institución, “aprendizaje a lo largo de la vida” y la “formación continua” que entre otros hoy día preconiza el coloquialmente denominado “Proceso de Bolonia”.

Desde la fecha de nuestra constitución el Colegio ha ocupado distintas Sedes Sociales hasta conseguir una propia. Los “antiguos del lugar” recordaran nuestro paso por la Cámara de Comercio y por el local de la calle Fernández Caballero. En noviembre de 1985 se procedió a la inauguración de la nueva sede social, la actual, sita en la Calle Luis Braille. Esta sede, que es propiedad del Colegio, fue inaugurada por el Ministro de Trabajo del momento, Joaquín Almunia, que ese día pronunció una ponencia sobre “El acuerdo económico y social”. En ella se han venido realizando distintas reformas hasta dotarnos de unas instalaciones que nos han permitido desarrollar las actividades que forman parte de nuestro fin social.



Ecónomo de bronce

Como no podía ser de otra manera, el Colegio está representado en las diversas instituciones socioeconómicas de la Región: Consejería de Economía y Hacienda, Instituto de Fomento de la Región de Murcia, Consejo Asesor de Urbanismo, Universidades, Facultades, Escuela de Prácticas Jurídicas, Fundación Universidad de Empresa – Escuela de Negocios (ENAE), Corte de Arbitraje, Asociación de la Prensa, etc.

Por otro lado, como ya he comentado al referirme a la Escuela de Economía, las relaciones del Colegio con las Facultades de nuestro ámbito profesional siempre han gozado de una excepcional salud.

Fruto de ese permanente contacto, es la creación de la figura del Precolegiado. Ésta se contempla como instrumento de vinculación del estudiante de los últimos cursos de las licenciaturas con la institución que representa al colectivo en el que se integrará al finalizar sus estudios universitarios. De la misma forma, está institucionalizado el Premio Fin de Carrera para incentivar la investigación y buscar un mejor aprovechamiento de la ciencia y de su aplicación a nuestra socioeconomía regional. Anualmente se colabora con las Delegaciones de Alumnos de las Facultades, se hacen charlas sobre salidas profesionales, se participa en las campañas de autoempleo, en las ferias de empresas, en el asesoramiento a alumnos, en cursos de libre configuración, en seminarios específicos, el profesorado forma parte del servicio de estudios del Colegio, colabora asiduamente con Gestión-Revista de Economía, etc. En definitiva el feed-back es continuo y nos consta que así seguirá, sean las personas que sean quien estén al frente de estas instituciones.



Entrega de Ecónomos de bronce





Jornada de convivencia. Visita a Caravaca

El Colegio forma parte del Consejo General de Colegios de Economistas de España, transmitiendo todas nuestras inquietudes y participando en cuantos proyectos comunes se elaboran en beneficio de todos los economistas. Esta importante tarea se desarrolla a través de nuestra permanencia en los distintos y variados Grupos de Trabajo que conforman el Consejo, así como en los Órganos Especializados, Registro de Economistas Auditores, Registro de Economistas Asesores Fiscales, Registro de Economistas Forenses, Registros de Auditores de Sistemas Informáticos, Organización de Economistas de la Educación. Asimismo hemos tenido la oportunidad de ser sede del Congreso Nacional del REAF y de diversas Jornadas Profesionales de ámbito nacional en colaboración con los organismos citados.

Se ha acercado el Colegio a todos los puntos de nuestra geografía regional a través de las Delegaciones de Zona, a las que se han llevado distintas actividades, charlas, seminarios, etc. En el campo de las publicaciones, el Colegio ha editado los Directorios de Colegiados, Libro de Normas, Tarifas de Honorarios Orientativos, Libros específicos y cuadernos de investigación por parte del servicio de estudios, 38 números ininterrumpidos, de edición trimestral, de la revista "Gestión-Revista de Economía-" y el recién inaugurado "Barómetro del Colegio de Economistas". Igualmente tenemos una página web con información puntual y variada, que queremos ir adaptándola a los requerimientos tecnológicos de cada momento, así como un servicio de alertas e información on-line vía correo electrónico.

En un aspecto más lúdico, hay que mencionar la "institucionalización" de la cena Anual del Colegio. Con la llegada de la primavera, y antes de percibir los efectos de la estresante "renta", tenemos la oportunidad de pasar unas horas agradables en las que tratamos de olvidarnos de los proble-

mas diarios. Se trata de fomentar la convivencia entre el colectivo y que, algunos/as, afortunados/as, vuelvan a casa con una "pesada carga" en forma de jamón, conservas, televisores, etc.

En alguna de estas cenas anuales se ha aprovechado la oportunidad para hacer un reconocimiento público de la ejecutoria profesional de diversos compañeros, permitiéndome que, entre otros, recuerde el nombramiento de Colegiados de Honor a nuestros compañeros Francisco J. Colao Sánchez (q.e.p.d.) y Carlos Egea. Reconocimiento a la labor profesional a Emilio Torrano (q.e.p.d.), distinción honorífica del colegio a Angel Martínez y Juan A. García y las más recientes distinticiones a los colegiados fundadores (realizada en la cena anual de 2006) y a Victor Guillaumon como Decano de Honor del Colegio. Junto a ello, y en este marco, también se procede a entregar a los compañeros que llevan quince años en la profesión el que denominamos "Económico de Bronce", que es una escultura del artista Miguel Llamas y que viene a representar el compromiso de trabajo, fidelidad y representación de la profesión por el que lo recibe.

Ya para ir concluyendo quiero terminar recordando que la edición de un libro como el que en este momento hacemos constituye un motivo abierto al agradecimiento y a la reflexión sobre su significado.

Abierto, en primer lugar, al agradecimiento a quienes son intérpretes de esta celebración. La participación de compañeros y personalidades del mundo político, universitario, profesional y empresarial como las que se han reunido en este libro constituye, para todos los colegiados de este Ilustre Colegio, un hito en nuestra historia que interpretamos como un reconocimiento y, al mismo tiempo, como un estímulo para el quehacer de los economistas al servicio de esta Comunidad



Reuniones Institucionales

**CÓDIGO
DEONTOLÓGICO
DE LOS
ECONOMISTAS**



Consejo General de Colegios de Economistas de España



Reconocimiento a D. Emilio Torrano

Autónoma y en definitiva de España, que resulta obligado agradecer.

A estas palabras, sentidas y de agradecimiento, desearía añadir otras que entiendo importantes y motivadas por su significación en este año 2006 para los economistas de este Ilustre Colegio.

Agradecimiento para las generaciones de colegiados que han forjado, a lo largo de estos últimos 25 años, con su trabajo, una profesión llena de vitalidad que ha ganado presencia y respetabilidad en la sociedad de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia y en definitiva en la sociedad española.

Quede también constancia de nuestra expresa y sentida felicitación a los decanos y sus respectivas junta de gobierno que han dirigido este colegio hasta la elección de la actual Junta de Gobierno: al Ilmo. Sr. D. Antonio Conesa Parra, al Ilmo. Sr. D. Carlos Egea Krauel, al Ilmo. Sr. D. Patricio Valverde Megías, al Ilmo Sr. D. Juan Antonio García López y al Ilmo. Sr. D. Víctor Guillamón Melendreras, por permitirnos vivir la solemnidad de todos estos actos desarrollados a lo largo del año 2006, al haber conseguido que con el esfuerzo de su trabajo este Ilustre Colegio de Economistas de la Región de Murcia se encuentre prestigiado entre las instituciones publicas y privadas de nuestra Comunidad autónoma, así como en la sociedad en general.

Así mismo, y no por ser el último menos importante, quiero destacar la importante labor que desarrollan en el quehacer diario del Colegio y por tanto expresar en mi nombre, en el de la actual y anteriores juntas de gobierno y en definitiva en el de todos nuestros colegiados, nuestro más sincero reconocimiento a nuestras queridas Carmen Corchón e Isabel Teruel.



Reconocimiento a D. Francisco J. Colao



Entrega Premio Fin de Carrera, recibido por Diego Peñarrubia (1991)



Reconocimiento Delegación de Hacienda Cartagena



Reconocimiento a D. Juan Antonio García



COLABORACIONES

Administración Estatal, Autonómica y Local



25 ANIVERSARIO COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MURCIA

David Vega Figueras
Secretario de Estado de Economía
Ministerio de Economía y Hacienda



En los últimos veinticinco años, desde que el Colegio de Economistas de Murcia comenzara su andadura, la economía española ha experimentado un extraordinario proceso de transformación que ha tenido su reflejo no sólo en la estructura productiva sino también en una modernización de la legislación y la regulación económico-financiera que ha permitido un funcionamiento más eficiente de nuestros mercados y, en consecuencia, un crecimiento económico que se prolonga ya por más de doce años.

La integración de España en la comunidad económica internacional, a partir de su adhesión a las entonces denominadas Comunidades Europeas, primero, y la participación en el euro como socio fundador, después, han supuesto sin lugar a dudas un impulso indiscutible para la modernización y el crecimiento de la economía española y constituyen hoy los principales hitos en nuestra historia económica moderna.

Antes de la Adhesión, la economía española adolecía de una serie de debilidades y rigideces estructurales en los mercados de bienes, servicios y factores que dificultaban en gran medida su capacidad de adaptación ante la incidencia de perturbaciones o shocks externos. Una de estas debilidades era, sin lugar a dudas, el destacado papel del Estado en la toma de decisiones por parte de los agentes y, en definitiva, en la asignación de recursos productivos. El excesivo grado de intervencionismo se materializaba, además, en una política comercial muy proteccionista, caracterizada por barreras comerciales que trataban de favorecer de forma artificial algunos sectores y productos considerados prioritarios y que, sin embargo, generaban importantes distorsiones que minaban la eficiencia en el proceso productivo y condicionaban los patrones de especialización. Los precios dejaban de actuar como señal de la escasez o abundancia en los mercados y reflejaban, por el contrario, consideraciones de naturaleza política o estratégica, lo que se traducía en una inadecuada asignación de los recursos y en un menor crecimiento económico.

En el campo de los resultados macroeconómicos, la economía española de los años setenta se caracterizaba, en primer lugar, por crecimientos muy elevados de los precios, propiciados por el impulso de demanda derivado de las políticas de compensación por el incremento en los precios internacionales de la energía, tras los shocks de 1973 y 1979. En segundo lugar, la acelera-

ción del gasto público, fruto también del intento de aproximar los sistemas de cobertura social a los de los países de nuestro entorno, junto a un sistema impositivo muy rígido y poco eficiente en términos de recaudación, llevó a un crecimiento significativo del déficit público, variable que pasaría a configurarse, hasta hace escasas fechas, como una de las características estructurales de la economía española.

La década de los ochenta presenció, indudablemente, importantes cambios en la estructura productiva y sectorial de la economía española, de la mano de la adhesión de España a la Comunidad Económica Europea (CEE) en un momento de incuestionable dinamismo de las agendas comunitarias con iniciativas como el Acta Única Europea, que se conformaría más tarde como el pilar fundamental sobre el que edificar el mercado único en la década de los años noventa. En general, el ingreso de España en la Comunidad permitió dotar al proceso de reformas internas de un carácter de urgencia, por la necesidad de adaptarnos a un contexto mucho más abierto y competitivo, facilitando así su aceptación por parte de los agentes sociales.

El resultado fue un intenso proceso de liberalización -tanto interna como externa- de la economía española, que permitió avanzar hacia un mejor funcionamiento de los mercados y promovió la reconversión de algunos sectores industriales y la transformación del sistema impositivo hacia uno más moderno, sencillo y eficiente, que permitiera absorber, al menos en parte, los incrementos en el gasto público que la transformación de la economía y las demandas sociales requerían.

Además de las reformas destinadas a la creación de un mercado interior, el Acta Única Europea contemplaba también la Cohesión Económica y Social como segundo gran pilar de la Comunidad, sentando las bases de la Europa solidaria que hoy conocemos. España ha sido, sin duda, uno de los principales beneficiarios de esa concepción y gracias a los Fondos Estructurales ha sido posible financiar grandes inversiones y dotar a la economía española de una mayor y mejor capitalización, al tiempo que han facilitado la interconexión de los mercados internos y de éstos con el mercado comunitario.

A pesar de los logros alcanzados en los ochenta, la década de los noventa comenzó con una economía aún

vulnerable, con importantes desequilibrios macroeconómicos, extremadamente dependiente de la coyuntura cíclica de nuestros socios comunitarios, y en la que persistían aún importantes rigideces que obstaculizaban el funcionamiento de los mercados. Se necesitaba, por tanto, una agenda renovada de reformas que permitiera acelerar la convergencia hacia los niveles de vida de los principales países de la CEE y el impulso comunitario fue, de nuevo, fundamental.

La nueva agenda vino determinada por la necesidad de acelerar las reformas para cumplir con los requisitos establecidos por la Comisión para la entrada en vigor de un mercado único en 1993. El deseo de nuestro país de participar en la Unión Económica y Monetaria como socio fundador propició, también, una política de consolidación económica que hoy parece ya no tener marcha atrás.

En la década de los años noventa se sentaron, por tanto, las bases de la actual fase de crecimiento de que disfruta la economía española y que se prolonga ya por un periodo de casi trece años. En efecto, desde principios de los años noventa se pusieron en marcha importantes reformas estructurales que mejoraron el funcionamiento de los mercados y fortalecieron la capacidad de crecimiento de la economía a medio y largo plazo, al tiempo que reforzaron la capacidad de reacción de la economía española ante potenciales eventualidades.

Pero no podemos olvidar que en esos años se sucedieron, además, una serie de shocks positivos que impulsaron definitivamente el crecimiento de la economía española. Entre estos factores habría que destacar la importante entrada de flujos financieros procedentes de los Fondos Estructurales de la Unión Europea; la bajada estructural en los tipos de interés y la instrumentación, en los años posteriores, de una política monetaria expansiva para la posición cíclica de la economía española. Tampoco podemos olvidar que nuestra incorporación a la Unión Económica y Monetaria con un tipo de cambio ligeramente depreciado.

Fruto de estos factores, el crecimiento de la economía española en los últimos años se ha caracterizado por un más que notable dinamismo de la demanda nacional, mientras que la contribución negativa de la demanda externa al crecimiento ha tendido a ampliarse, como resultado tanto de la fortaleza de la demanda de importaciones como de un comportamiento mucho más modesto de la demanda de nuestras exportaciones, por la relativa atonía en las principales economías de la zona euro. Al mismo tiempo, el fuerte impulso de la demanda y el propio proceso de convergencia real han generado ciertas tensiones inflacionistas, que se han visto también alimentadas por factores de naturaleza externa como el alza en los precios internacionales de la energía o los notables repuntes de los precios de grasas y aceites.

El crecimiento económico en los últimos años ha sido también un crecimiento intensivo en empleo, lo

que ha permitido incorporar al mercado de trabajo a un número muy importante de trabajadores. El reto para los próximos años es lograr que el crecimiento económico español venga acompañado, además, por un mayor impulso de la productividad, una vez que los factores que han sido motor del ciclo en los últimos años pierdan progresivamente su capacidad para seguir promoviendo el dinamismo de la actividad económica.

Con este fin, la estrategia de política económica diseñada por el Gobierno se ha configurado en torno a tres ejes fundamentales: capitalización de la economía, estabilidad macroeconómica y mejora en el funcionamiento de los mercados, a través de la puesta en marcha de una amplia agenda de reformas y una mayor calidad en la regulación y en el marco institucional.

El reto de la productividad, variable determinante en el crecimiento de la renta per cápita a largo plazo y en la mejora del bienestar, requiere una mayor capitalización de la economía en sus tres vertientes: capital físico o de infraestructuras; capital humano y capital tecnológico. Los Presupuestos Generales del Estado del periodo 2005-2007 ponen de manifiesto el compromiso y la apuesta del Gobierno por un gasto público de calidad, haciendo de la educación, las infraestructuras y la inversión en I+D+i las partidas prioritarias.

Además, el énfasis en estas partidas de gasto prioritarias para garantizar un crecimiento equilibrado y sostenido en el medio y largo plazo se ha hecho desde el compromiso con la estabilidad presupuestaria, pilar esencial en el diseño de una estrategia de política económica orientada a reforzar el potencial de crecimiento de la economía. La consolidación de un escenario macroeconómico estable caracterizado por un saldo presupuestario acorde con la posición cíclica de la economía contribuye, por una parte, a la contención de las expectativas de inflación y, por otra, al ahorro nacional, ofreciendo capacidad de financiación al sector privado. Asimismo, la generación de superávit en la fase expansiva del ciclo, junto a la reducción de la ratio de deuda pública sobre el PIB, permite dotar a la economía de un mayor margen de maniobra para las potenciales fases bajistas del ciclo y aumenta nuestra capacidad para hacer frente en buenas condiciones al reto que plantea el envejecimiento de la población.

Finalmente, qué duda cabe que tanto el crecimiento económico como la capacidad de una economía para ajustarse ante posibles shocks de naturaleza exógena dependen, en gran medida, como ya se ha comentado anteriormente, de un correcto funcionamiento de los mercados. En este sentido, las reformas contenidas tanto el Plan de Dinamización como en el Programa Nacional de Reformas suponen un avance importante no sólo por el amplio abanico de mercados que abarcan, sino también por el compromiso que suponen por parte de las autoridades de llevar a cabo una política de transparencia y rendición de cuentas que permita a los ciudadanos evaluar directamente la gestión de las autoridades en materia de política económica.

Dentro del ámbito de las reformas estructurales, el Gobierno ha tratado, también, de reducir la dependencia energética de la economía española. En este sentido, la estrategia de eficiencia energética y los planes de fomento de las energías renovables constituyen un avance muy importante.

Actualmente la economía española se encuentra en un momento muy favorable, caracterizado por elevadas tasas de crecimiento (en términos interanuales, la tasa de crecimiento del PIB ha venido acelerándose de forma apreciable en los últimos trimestres y alcanzó el 3,8% en el tercer trimestre de 2006) y un elevado volumen de creación de empleo, que ha permitido reducir de forma significativa la tasa de paro y acelerar la convergencia con los países de la zona Euro. Sin embargo, las buenas noticias no se quedan aquí: en los últimos meses, el crecimiento ha venido liderado por la inversión en bienes de equipo, lo que habrá de contribuir, sin duda, a la mayor y mejor capitalización de la economía española.

Mientras tanto, las exportaciones han recuperado sólidas tasas de crecimiento en términos reales permi-

tiendo que, si bien el déficit exterior siga ampliándose, lo haga a tasas más moderadas de lo que lo había hecho en meses anteriores. Todo lo anterior está dando lugar ya a un crecimiento más equilibrado, con una menor contribución negativa del sector exterior y unas presiones inflacionistas más mitigadas, gracias a la menor presión de la demanda, a la mayor estabilidad de los precios del petróleo y a la ausencia de efectos de segunda ronda significativos en respuesta al comportamiento de los precios internacionales del crudo.

La situación actual es, desde luego positiva, pero la agenda de reformas no está cerrada. La modernización de la economía española a la que me refería al comienzo de este artículo es un proceso dinámico que requiere de esfuerzos continuos por parte de las autoridades económicas y de los ciudadanos. Es más, la coyuntura cíclica de la economía española constituye una oportunidad única para avanzar posiciones en la agenda de reformas y favorecer un crecimiento robusto de la economía en los próximos años, ganando terreno en convergencia real con nuestros principales socios económicos y comerciales y escalando posiciones en la situación de la economía española en la comunidad internacional.

25 ANIVERSARIO DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS

Antonio Merediz Carmena
Delegado Especial de la AEAT en Murcia

El Colegio de Economistas de la Región de Murcia celebra este año su vigésimo quinto aniversario. La Delegación Especial de la Agencia Tributaria en Murcia quiere estar presente en tan significativo evento a través de estas líneas.

La Agencia Estatal de Administración Tributaria tiene como misión la correcta aplicación del sistema tributario estatal. Uno de los elementos estratégicos de la misma es el estímulo del cumplimiento voluntario de sus obligaciones fiscales por parte de los ciudadanos.

Uno de los mecanismos que contribuyen decisivamente a ello es la colaboración social, que en la vigente Ley General Tributaria merece la inclusión de una sección, cuatro artículos.

Este reconocimiento en el cuerpo de una norma con rango de ley da una idea sobre la importancia que la Administración Tributaria otorga a dicha colaboración social en la aplicación de los Tributos.

También establece la Ley que la Administración promoverá la utilización de las técnicas y medios electrónicos, informáticos y telemáticos necesarios para el desarrollo de su actividad.

La actividad de los economistas se enmarca dentro de esa colaboración social incluso antes de que ésta se incluya expresamente en la Ley General Tributaria.

La faceta de su actividad encaminada al asesoramiento fiscal contribuye a ese mayor cumplimiento voluntario de obligaciones por parte de sus clientes, constituyendo el Colegio desde su creación el mejor interlocutor entre los colegiados y la Administración Tributaria en general y la Delegación de la Agencia Tributaria en Murcia, en particular.

La importancia del papel del Colegio se refuerza más si cabe con la implantación de las nuevas tecnolo-

gías, que permiten a los profesionales del sector efectuar, en nombre de sus clientes, un catálogo de gestiones cada vez más amplio, desde la solicitud de certificados hasta el pago y presentación de declaraciones, por citar solo algunas. En este contexto el Colegio se convierte en un elemento imprescindible pues es la institución la que conviene con la Administración el uso de los nuevos sistemas telemáticos por sus afiliados, y no solo eso sino que difunde entre los mismos las ventajas de los procedimientos telemáticos y les asesora sobre su implantación.

Ya en 1994 la Agencia Tributaria y el Registro de Economistas Asesores Fiscales suscribieron un primer acuerdo de colaboración centrado fundamentalmente en el desarrollo de las Campañas del IRPF, al que el Colegio de Economistas de la Región de Murcia se adhirió poco después mediante la firma del correspondiente protocolo.

Posteriormente, la Orden de 13 de abril de 1999 estableció los supuestos y condiciones de presentación por medios telemáticos de las declaraciones del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Con carácter inmediato, el 5 de mayo de 1999, el Colegio de Murcia suscribió con la Delegación Especial la correspondiente addenda al convenio para extender el ámbito de colaboración a la presentación telemática de declaraciones, que si bien empezó su aplicación con el IRPF, ha ido ampliando cada año el catálogo de declaraciones susceptibles de utilizar este sistema, así como de efectuar otro tipo de gestiones.

Por ello podemos afirmar que el Colegio y también los colegiados murcianos que orientan su actividad hacia el ámbito de la asesoría fiscal, han contribuido desde el principio al impulso de las nuevas tecnologías en la aplicación del sistema tributario.

Muchas felicidades al Colegio y a todos sus miembros por tan importante celebración.

LOS DESAFÍOS DE LA AGROINDUSTRIA MURCIANA

Antonio Cerdá Cerdá
Consejero de Agricultura y Agua
Comunidad Autónoma de la Región de Murcia

Aprovecho el espacio que me brinda el Ilustre Colegio de Economistas para felicitarles por su 25 aniversario y por la labor que realiza de servicio, tanto a sus colegiados, como a la sociedad murciana con su asesoramiento y publicaciones. Ésta es una ocasión para el balance y para replantearse el futuro, algo que el sector agroalimentario de la Región de Murcia hace de forma continua, habida cuenta los grandes cambios de los mercados mundiales que afectan a la forma de producción, a las cantidades, calidades y productos finales.

En estos momentos, la Consejería de Agricultura y Agua se encuentra ultimando lo que será el Plan Estratégico del Sector Agroalimentario Murciano. Un documento, resultado del trabajo conjunto de expertos universitarios que han realizado un análisis pormenorizado por actividades de producción. Tarea llevada a cabo en contacto directo con el propio sector que, posteriormente, ha intervenido en mesas de debate aportando sus puntos de vista y sugerencias para, entre todos, mejorar.

La agroindustria en la Región de Murcia es un pilar fundamental de nuestra economía en el que se engloban, no sólo las empresas y conserveras que producen alimentos, sino en el que también están involucradas las flotas de transporte y fábricas de envasados y empaquetados, entre otros subsectores. También hay que citar aquellas otras que suministran productos para el campo, como fitosanitarios, o herramientas para la lucha biológica. El ámbito de la ganadería, asimismo, tiene un valor capital en nuestra economía. No en balde, somos la segunda productora de ganado porcino de España y contamos con una gran producción en vacuno de carne de gran calidad, muy demandada en el mercado. Por tanto, el peso específico de la agricultura en la Región de Murcia sigue siendo considerable y así continuará.

Según un informe emitido recientemente por la Comisión Europea, Murcia y Valencia serán las

Comunidades Autónomas con más ingresos agrarios en 2012 y aunque los desafíos que se avecinan son grandes, considero que no son insalvables para una agricultura como la murciana que es competitiva, no subvencionada, con empresarios acostumbrados a abrir nuevos mercados y a mantener los altos niveles de calidad y seguridad alimentaria. Asimismo, las empresas productoras se caracterizan por un alto grado de especialización en el cultivo, manipulado y comercialización en un número reducido de productos.

Los datos son clarificadores. La Producción Final Agraria de la Región supone el 11,3% del total nacional y el 2,7% del global comunitario. Murcia tiene un sector hortofrutícola que obtiene casi la totalidad de sus ingresos del mercado, crea una gran cantidad de empleo, tanto directo como indirecto en las actividades auxiliares y exporta el 70% de las hortalizas y el 32% de las frutas producidas, lo que representa el 27 y el 12% de las ventas nacionales, respectivamente. A su vez, suministra la materia prima a una importante industria agroalimentaria que da empleo a más de 20.000 personas. En su conjunto, el sector agroalimentario representa el 62% de las exportaciones nacionales, con un volumen considerable de inputs que nos convierte en exclusivo proveedor de la Unión Europea en determinados momentos del año. Asimismo, la agroindustria representa el 30% de la actividad industrial de Murcia, un 16% de la española y es una gran generadora de puestos de trabajo.

La futura OCM de frutas y hortalizas, así como la entrada de nuevos países a la Unión Europea y la creciente eliminación de ayudas europeas son los retos que la agroindustria murciana encuentra en el camino. Desafíos a los que pretendemos dar respuesta con la elaboración del mencionado Plan Estratégico y con el trabajo vigoroso, eficaz y responsable del sector, apoyado siempre de modo firme y sin fisuras por el Gobierno Regional.

EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA REGIÓN DE MURCIA COMO BASE DE OTRAS ACTUACIONES PLANIFICA- DORAS: EL FUTURO PERÍODO DE FONDOS EUROPEOS

Inmaculada García Martínez
Consejera de Economía y Hacienda
Comunidad Autónoma de la Región de Murcia

En primer lugar, no puedo dejar de expresar mis felicitaciones al Colegio de Economistas de la Región de Murcia por su 25 aniversario. Es para mí un honor colaborar en la edición de este libro para festejar su larga trayectoria en la Región.

A la hora de abordar un tema sobre cualquier aspecto económico y empresarial de la Región, considero que es importante dar una idea de cómo el ejercicio planificador que se concretó el pasado mes de Julio en la firma del Plan Estratégico para la Región de Murcia para el período 2007-2013, lo que denominamos inicialmente Iniciativa Horizonte 2010, no es más que el primer paso para muchas otras tareas importantes que beberán de este documento como marco general de nuestro desarrollo futuro. Y como ejemplo, el trabajo que ahora mismo nos ocupa de diseño de la programación de la Región de Murcia para el futuro período de Fondos Europeos, también el 2007-2013.

El diseño de lo que van a ser las actuaciones en la Región de Murcia cofinanciadas con Fondos Europeos va a estar muy marcado por dos condicionantes muy importantes: el primero, la drástica reducción de Fondos Estructurales que va a sufrir la Región de Murcia con respecto al anterior período, el 2000-2006, al pasar de ser Región Objetivo 1, a una tipología de regiones que se ha denominado Regiones Efecto Estadístico o Phasing Out, y el segundo, la prioridad indiscutible de ciertas actuaciones, ya que se debe tender a la consecución de los objetivos establecidos en la Estrategia de Lisboa, cuyo fin último es "convertir a la Unión Europea en la economía más dinámica y más competitiva del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social" con el horizonte temporal del año 2010.

De tal manera, que a la hora de programar en qué se va materializar la financiación que nos llegará de Europa, cada una de las regiones debemos argumentar el por qué de las actuaciones y proyectos elegidos, para que nuestro país pueda presentar ante Europa lo que se denomina el "Marco Estratégico Nacional de

Referencia", que a su vez luego se desglosa en cada uno de los Programas Operativos Regionales, que por Comunidades Autónomas establecen las previsiones de gasto de la asignación de Fondos Europeos que el Estado ha repartido previamente.

En nuestra Región hemos sido coherentes y previsores, y cuando se puso en marcha la Iniciativa Horizonte 2010 se tenía en mente la idea de que debían ser las directrices generales de desarrollo de esta Región, y que por lo tanto, la programación de las actuaciones a cofinanciar con Fondos Europeos se debía obtener de este Plan Estratégico, que además fue desde el principio, y ha resultado ser, totalmente acorde con lo establecido en la Estrategia de Lisboa. Buena prueba de esto último es que gran parte de los indicadores de consecución de los principales objetivos a conseguir en nuestro futuro más cercano, los llamados indicadores estratégicos, han tomado como referencia lo establecido en la Estrategia de Lisboa, y si no, lo establecido en el Programa Nacional de Reformas, que no es más que los deberes que se deben hacer a escala nacional para cumplir con nuestra parte de la Estrategia de Lisboa como Estado Miembro.

Si los objetivos prioritarios de desarrollo de nuestra Región ya nos vienen dados por nuestro Plan Estratégico, y el montante total de Fondos Europeos que nos corresponde por el Gobierno Central, que es quién al final asigna regionalmente la cifra total negociada en las últimas perspectivas financieras, la última incógnita que quedaría para conseguir "programar" sería el porcentaje de gestión.

Porque del total de Fondos Europeos (sea cual sea su tipología, pues hay diversas clases de Fondos a través de los que se articula la financiación europea) el montante global que le corresponde finalmente a Murcia no es gestionado en su totalidad por la Administración Regional, el Estado se reserva gran parte de esos fondos para decidir las inversiones que piensa acometer en la Región, y que según las competencias que aún ostenta o según sus prioridades, son necesarias para nuestro desarrollo.

Y para este período, que inminentemente vamos a comenzar, el 2007-2013, aún nos sentimos más penalizados, porque no sólo se ha reducido drásticamente el importe de Fondos Estructurales que nos corresponden con respecto al período anterior, sino que además se nos penalizaba con un nimio porcentaje de gestión de fondos para la Administración Regional del 29%, reservándose la Administración Central el 71% restante. A fecha de hoy, parece que las Regiones Efecto Estadístico (en España compartimos esa denominación Asturias, Murcia, y las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla) han sido "reconsideradas" de alguna manera, y la gestión para la Administración Regional ha pasado a ser de un 40%, quedando aún un importante 60% para la Administración Central, y más teniendo en cuenta que los porcentajes de gestión eran similares para el período 2000-2006, y que por el camino se han producido importantes cesiones de competencias del Gobierno Central a la Comunidad Autónoma que no justifican esta reserva de Fondos.

Pues ahora se trata de encajar todas las piezas de este puzzle, para conseguir aprovechar al máximo esa ayuda que suponen los Fondos Europeos, que hasta la fecha, se han sabido exprimir sobremedida para el beneficio de nuestra Región. Y completar el puzzle no es tarea fácil, porque con pocos recursos, con menos capacidad de gestión, y con grandes objetivos y metas a

conseguir, la labor es ardua y complicada, aunque no imposible, pero porque hemos sido previsores, hemos creado un marco general de estrategia, que es nuestro Plan Estratégico, y hemos previsto que la inyección de liquidez que iban a suponer las arcas europeas se iba a ver mermada considerablemente, y por lo tanto, está incluido dentro de nuestras hipótesis de partida cuando planificábamos el futuro desarrollo regional.

Además, el Plan Estratégico también está siendo, y debe seguir siendo, el hilo argumental sobre el que continuar incidiendo en la planificación. Planificación tanto sectorial (que debe ahondar en sectores como el industrial o el agrícola, por ejemplo), como planificación territorial, pues sabemos que otras experiencias de planificación territorial han sido hasta ahora un éxito, como es el caso del Plan Estratégico del Noroeste y Río Mula, y deben seguir siéndolo para el futuro más inmediato, siempre dentro del marco general que constituye nuestro recién estrenado Plan Estratégico.

Así que el discurso sobre la planificación regional no está ni mucho menos agotado, y aunque lo pueda parecer, a nivel interno es el principio de una gran tarea de previsión que en todo momento está viva y da mucho quehacer, pero que se realiza con mucha seriedad e ilusión.

SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA INNOVACIÓN EN LA INDUSTRIA

Benito Javier Mercader León

Consejero de Industria y Medio Ambiente
Comunidad Autónoma de la Región de Murcia

La Región de Murcia está viviendo un desarrollo económico notable y progresivo superior a regiones cercanas y similares en estructura. Nuestra economía ha crecido, se ha modernizado y, especialmente, ha sido capaz de generar empleo, reduciendo el nivel de paro a unos ritmos jamás contemplados con anterioridad. Pero aunque el balance sea positivo, y por ello debamos felicitarnos todos, no podemos caer en la tentación de pensar que todo está bien y solucionado, sino todo lo contrario, ser críticos y perseverar en el camino de la eficiencia, de la productividad y de la competitividad.

El crecimiento de nuestra Región no puede ya basarse sólo en el seguimiento de variables como empleo o PIB, sino que nuestras fuentes de crecimiento deben residir en otras variables potenciales como es la innovación, que juega un papel cada vez más importante como factor de competitividad de las empresas. Definiremos "innovación" como algo (por ejemplo, un producto, un servicio o ambos, aunque también pueda ser un proceso industrial) que es nuevo (no existe en ninguna otra parte) y que aporta valor añadido a alguien (al cliente) en comparación con las soluciones ya existente.

Estamos viviendo la era de la innovación y podemos constatar que la innovación aparece continuamente como sinónimo de progreso, de desarrollo tecnológico, de creación de empleo, de mejora de las condiciones de vida. Se habla de innovación como factor potencial de crecimiento, en los ámbitos económicos y sociales. En las sociedades industriales avanzadas, parece claro que el crecimiento económico y el empleo dependen fundamentalmente de la competitividad de las empresas y ésta a su vez, está íntimamente relacionada con la capacidad innovadora del sector empresarial.

En nuestra Región, la cuantía destinada a financiar la materialización de nuevas ideas empresariales ha crecido en torno al 60% en los últimos años. Pero se necesitan más empresas innovadoras que sigan invirtiendo en la profesionalización, formación y capacitación de los recursos humanos y en la utilización de los avances tecnológicos. En todo caso, la innovación debe internalizarse en el funcionamiento cotidiano de la empresa y ha de considerarse como una inversión necesaria, nunca como un gasto, para ser más competitivo.

La idea y la necesidad de basar el desarrollo económico en la innovación y la tecnología son conceptos que

sonaban ya en los años treinta, y que muchas economías practican desde hace años con resultados beneficiosos, como es el caso de EE.UU. que muestra cierta ventaja innovadora frente al conjunto de la Unión Europea. Así, por medio del acuerdo de todos los presidentes de los países miembros en el Consejo de Lisboa en el año 2000, la Unión Europea pronunció el objetivo de "Convertirse en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible, con más y mejores empleos y con mayor cohesión social".

La Región de Murcia ha mejorado sus niveles de esfuerzo tecnológico, medido como gasto en I+D, respecto al PIB llegando en la actualidad a duplicar los valores iniciales de 1995 hasta suponer el 0,7% del total del PIB, no obstante todavía la Región se sitúa ligeramente por debajo de la media europea y del objetivo marcado en la Agenda de Lisboa. En general, las industrias manufactureras invierten mucho más en I+D que las empresas de la agricultura, de la construcción y, sobre todo, de los servicios destinados a la venta.

En este sentido, es importante destacar el número de empresas regionales consideradas de alta-media tecnología, llegando a suponer un total de 830 empresas y ocupando a 27.000 trabajadores. Los mayores esfuerzos innovadores se reflejan en las manufacturas de alto contenido tecnológico, entendiéndose por ellas principalmente las manufacturas relacionadas con la industria farmacéutica, maquinaria de oficina y material informático, componentes electrónicos y aparatos de radio, instrumentos médicos, de precisión, óptica y relojería. En conjunto, estas actividades superan el triple de ocupados en tan sólo cuatro años, ocupando en la actualidad en torno a 3.000 trabajadores.

Respecto al uso de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), en las empresas murcianas y nacionales, los indicadores son similares, siendo alrededor del 90% las empresas que disponen de ordenadores y acceso a Internet.

La política regional de ciencia, tecnología e innovación ha ido evolucionando positivamente a través de los distintos esfuerzos realizados desde la Consejería de Industria y Medio Ambiente respondiendo a las necesidades y a la realidad de la sociedad, avanzando en su estructura como herramienta de soporte a los retos de la Región. En este contexto, desde el Gobierno Regional

somos conscientes de la importancia de posicionar a la Región de Murcia como polo científico, tecnológico y de innovación con un capital humano excelente y unas infraestructuras científico-tecnológicas avanzadas y de calidad, que ayuden a las empresas de la Región a ser altamente productivas y competitivas en la economía global del conocimiento.

Hemos detectado que las principales barreras que tienen los emprendedores de la Región para acometer proyectos innovadores son la limitación en el acceso a la financiación, una estructura industrial con predominio de sectores maduros con nivel tecnológico medio-bajo, mecanismos poco sofisticados para la protección de las innovaciones y adquisición de la tecnología, así como la escasa propensión a la cooperación empresarial en el área tecnológica. El Plan Estratégico de Desarrollo de la Región de Murcia 2007-2013 se elaboró con el deseo de que la Región de Murcia alcance un modelo de desarrollo económico con una fuerte presencia de actividades empresariales de elevada productividad y competitividad, que resuelvan los obstáculos con los que se encuentran nuestras empresas y emprendedores. El Plan Estratégico recoge diversas actuaciones con el fin de diversificar el tejido productivo regional, impulsar la incorporación de la innovación en los procesos, productos y servicios de las empresas, y lograr una mayor integración de las empresas con la sociedad del conocimiento. Paralelamente, el II Plan de Ciencia y Tecnología 2007-2010 establece acciones que potencian la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la actividad innovadora en la Región de Murcia involucrando a todos los agentes públicos y privados.

Dado que en el tejido productivo murciano predomina la pyme, el gobierno regional ha entendido coherente volcar sus esfuerzos en ellas con el objetivo de diversificar la economía hacia actividades emergentes con un mayor contenido tecnológico y elevada productividad, como pueden ser la química, y en particular la farmacéutica y la química fina; biotecnología, fertirrigación, plásticos, metalmecánica, electrónica, TIC's, entre otros, si bien, no implica abandonar sectores tradicionales fuertemente arraigados en la Región, sino por el contrario, utilizarlos como herramienta de generación de nuevas iniciativas más avanzadas tecnológicamente en sus campos de actividad a través de la transferencia tecnológica.

En el caso de la agroindustria, un número significativo de proyectos empresariales están emergiendo en la actividad de fabricados de cuarta gama, tal es el caso de productos envasados destinados a la alimentación directa al consumidor. Existen iniciativas desde diversos ámbitos del mundo investigador, en especial desde la Universidad, para la puesta en marcha de un centro de investigación de biotecnología vegetal, que indudablemente reforzará e impulsará la creación de nuevas empresas en este ámbito de actividad.

También es necesario destacar, por su alto valor añadido y potencialidad de crecimiento en el futuro inme-

diato, actividades enmarcadas en la fabricación de bienes de equipo vinculadas a la depuración y desalación de agua, así como la potabilización de ésta para uso doméstico, con relevantes empresas y proyectos trabajando ya en este campo.

Otro gran segmento de actividad con sustancial incorporación de tecnologías en sus procesos y gran efecto de arrastre en la economía regional, así como de resultados beneficiosos a nivel ambiental, son los proyectos vinculados a las energías renovables. Se están desarrollando en la Región la fabricación de equipos en el campo medioambiental con generadores eólicos multipolo síncrono y palas de fibra de carbono, mucho más ligeras que las actuales o la fabricación de pilas de combustible que ha sido otro de los proyectos estrella en el campo de la innovación tecnológica.

Al mismo tiempo, dentro de este nuevo ámbito de actividades empresariales emergentes, no podemos olvidar el potencial que entraña el sector de las TIC's como gran industria de servicios avanzados. El espectacular crecimiento que el sector de TICs está experimentando en todo el mundo y su participación en el crecimiento de las economías de los países más avanzados, obliga a la Región de Murcia a apostar de forma decidida por su desarrollo. En este sentido, y con el fin de acelerar la incorporación de ciudadanos y empresas de la Región de Murcia a la sociedad de la información, la Administración Regional ha puesto en marcha diversos Planes para incorporar de forma plena, atendiendo a criterios de cohesión social y vertebración territorial, a todas las empresas y ciudadanos de la Región.

En este contexto, la creación en la Región de un Centro Tecnológico especializado en TIC's debe favorecer el desarrollo de este sector y animar en el aprovechamiento de nuevos segmentos de mercado en servicios especializados y personalizados. Con ello, el tejido industrial regional, como consecuencia directa del desarrollo de las TICs, debe beneficiarse en su competitividad, integrando y aprovechando las ventajas de las mismas. Se trata, pues, de incorporarse de lleno en la Sociedad de la Información, interiorizando cambios que se manifiestan en aspectos como el aumento de la terciarización, la deslocalización de determinados colectivos y de su actividad, la atenuación de las barreras físicas y fronteras, el crecimiento del protagonismo de las personas frente al de las organizaciones y la agilización de las relaciones con el entorno próximo.

Paralelamente, el sector de contenidos digitales constituye un entorno favorable al desarrollo científico-tecnológico, que además de favorecer a los sectores más tradicionales de la economía, potenciará el desarrollo de sectores como el turismo y el audiovisual, así como la educación y la conservación y explotación del patrimonio artístico y cultural. Todo ello, referido también al desarrollo de empresas que pueden proporcionar servicios a los productores de contenidos (páginas en Internet, digitalización de documentos, teletrabajo, etc.), y también orientado a la explotación de los conte-

nidos ya existentes. En definitiva, existen grandes desafíos en el ámbito de las TICs y de los contenidos digitales para aprovechar las oportunidades, resultando fundamental introducir un cambio cultural. En este sentido, es necesario generar nuevos conocimientos y buscar la competitividad empresarial.

Debemos tener en cuenta, de la misma forma, y desde la óptica de servicios de apoyo al sector industrial, actividades que acompañan al desarrollo de la economía en su conjunto proporcionando prestaciones profesionales de carácter especializado como son las consultorías empresariales, ingenierías, empresas de servicios de I+D+i, de carácter turístico, etc.

Siendo todas estas actividades enunciadas, actividades que de hecho ya están en proceso de implantación y desarrollo en nuestra Región, y que por tanto le debemos prestar toda la atención posible para apoyar su potenciación consiguiendo conformar con ellas auténticos clusters que provoquen el apalancamiento necesario para desarrollar otras nuevas actividades conexas, existen y no por ello menos importantes, importantes actividades que tradicionalmente se han venido desarrollando favorablemente en la Región años atrás, posicionando a ésta en un entorno propicio para la realización de proyectos empresariales, y que no por su calificativo de tradicionales tienen su recorrido agotado, sino que por el contrario sólo requieren seguir potenciándose y tomar posturas expansivas y de modernización para proseguir con un mayor desarrollo. Me estoy refiriendo a subsectores industriales tales como la industria alimentaria, metalurgia y fabricación de productos metálicos, construcción de maquinaria y equipos mecánicos, manufacturas diversas y reciclaje, industrias de la madera y corcho, productos minerales, etc.

Sabemos, que el eje de la actividad empresarial no es más la empresa individual, sino la red de empresas, clientes, competidores, centros de investigación y un sistema regional de innovación, creando organizaciones inteligentes las cuales reaccionen anticipadamente a los rápidos cambios de su entorno. En este sentido, las políticas de desarrollo no pueden limitarse a incentivar la adquisición capital o maquinaria. Lo que determina hoy en día la supervivencia en unos mercados cada vez más reñidos es el valor que se pueda agregar a partir de los resultados de la inversión científica y tecnológica.

Dando respuesta a esta realidad, desde hace algún tiempo, el Gobierno Regional está incorporado innovaciones orientadas a apoyar la capacidad de emprender, generar nuevos empleos y mejorar los niveles de eficiencia en las pymes. Los Centros de Empresas, Parques Tecnológicos y Científicos o Centros Tecnológicos están dentro de las alternativas ideadas para crear un ambiente de mayor protección para la creación e implantación de nuevas empresas.

Estamos dotando a la Región de los espacios adecuados para la ubicación en ellos de empresas innovadoras y de elevado contenido tecnológico. Estos espa-

cios, además de la infraestructura física avanzada de telecomunicaciones, cuentan con instrumentos que favorezcan la transferencia de tecnología y servicios avanzados de soporte a la innovación. En definitiva, pretendemos desarrollar enclaves capaces de sentar bases sólidas para el desarrollo, transferencia y promoción de la actividad científica y tecnológica.

El Parque Tecnológico de Fuente Álamo es un claro ejemplo de nuestra política de fomento del sistema de I+D+i. Se encuentra ubicado en un privilegiado enclave dotado de infraestructuras y servicios avanzados de gran calidad, en el que ha logrado un equilibrio entre grandes multinacionales y pequeñas e innovadoras empresas. El Parque Tecnológico de Fuente Álamo se puso en marcha a finales de 2004 conformando el primer ejemplo en España del "paternariado público-privado" o la cooperación entre empresas, universidad, sector público y privado para articular un verdadero sistema de ciencia-tecnología-empresa. A lo largo de 2004, se inició la comercialización de la primera fase en la que se han invertido 6 millones de euros, si bien a corto plazo se estima que la inversión se eleve hasta 10 millones de euros. Dada la especialización del Parque Tecnológico de Fuente Álamo, éste se orientará de forma principal a los sectores de biotecnología, microelectrónica, plásticos industriales, mecánica de precisión, industria energética y medioambiental, industria aeronáutica e industria naval. Una de las primeras instaladas en el recinto es Industrias Manuel Torres, S.A., líder en el sector aeronáutico con una amplia experiencia.

Igualmente, estamos potenciando la aparición de empresas innovadoras a través de Centros de Empresa, al ser éste un instrumento que presenta innumerables ventajas, ya que incrementa la posibilidad de crear empresas innovadoras como resultado de actividades de promoción empresarial de las universidades entre profesores y estudiantes, además hemos constatado que los índices de fracaso de empresas establecidas en estos Centros es mucho menor de lo que sería en otras circunstancias. Por otro lado, sabemos que la mayoría los emprendedores que nacen en las incubadoras se reubican en sus proximidades lo que resulta una ventaja para el desarrollo de parques empresariales. Igualmente, en estos Centros los emprendedores consiguen un espacio flexible a costos subsidiados, así como la posibilidad real de obtener servicios comunes tales como servicios administrativos, contables, de mercadeo, asistencia especializada y lo que es más importante, la formación empresarial.

La Región de Murcia cuenta en la actualidad con dos, uno de ellos en construcción, Centro Europeo de Empresa e Innovación de Murcia, CEEIM. El actual Centro Europeo de Empresa e Innovación de Cartagena (CEEIC) apoya a las pymes y a los emprendedores innovadores desde el principio de su proyecto. El CEEIC cuenta con más de una década de existencia y ha analizado más de 1.500 proyectos empresariales. A esta oferta de servicios públicos a las empresas se han unido recientemente los viveros de empresa de Molina de

Segura y Puerto Lumbreras, en apoyo al nacimiento de nuevos emprendedores en estos municipios.

Quiero subrayar que la búsqueda de colaboradores externos es fundamental para las pymes, los centros tecnológicos lo que son es precisamente eso, unos aliados para la innovación. La vocación de los Centros Tecnológicos es dar un servicio adaptado a las necesidades de la empresa, ya que la media de la industria española y murciana, son empresas pequeñas y medianas en tecnología más maduras y cuyas relaciones con la universidad no son fáciles. En este sentido, además de fortalecer la actual Red de Centros Tecnológicos, el Gobierno Regional viene trabajando en impulsar su creación en sectores claves para el desarrollo económico de la Región, dando como resultado la puesta en marcha del Centro Tecnológico de las TIC's y el de la Construcción y el Naval y del Mar.

Como ya he comentado anteriormente, el principal problema al que se enfrenta los emprendedores es el acceso a la financiación, por lo que, el Gobierno Regional ha impulsado la financiación de proyectos a través de nuevas formulas con el capital riesgo con el objetivo de proporcionar facilidades financieras a las

empresas innovadoras y de elevado contenido tecnológico, especialmente en las primeras etapas de su crecimiento. Para ello, se ha constituido Murcia Emprende Sociedad de Capital Riesgo y ya cuenta con 7 compañías participadas de diferentes sectores productivos con una inversión de unos 5,5 millones de euros.

Igualmente, desde la Administración Regional consideramos de importancia estratégica avanzar en una concienciación por parte del tejido productivo y de la ciudadanía sobre la necesidad de innovar y cooperar en el ámbito de la I+D, con el fin de mejorar la competitividad empresarial murciana y su cultura innovadora. Por ello, trabajamos en la creación de una cultura innovadora que permita generalizar el conocimiento y las posibilidades que la I+D+i ofrece. En este sentido, se está estimulando de manera consistente la participación de las empresas en actuaciones de I+D. Por último, el Plan Estratégico pone especial interés en fortalecer los programas de formación de científicos y tecnólogos. No se puede olvidar que el proceso de formación de recursos humanos es la principal materia prima del desarrollo regional y el único modo de garantizar la prosperidad y mejor forma de vida futura.

HACIA UN EMPLEO DE MÁS CALIDAD, MÁS ESTABILIDAD Y MAYOR IGUALDAD

Cristina Rubio Peiró

Consejera de Trabajo y Política Social
Comunidad Autónoma de la Región de Murcia

El carácter trabajador y emprendedor es una seña de identidad de los murcianos, una sociedad que se afana constantemente en incrementar sus niveles de desarrollo en todos los ámbitos. Y en este caso he de referirme al laboral, en el que es justo reconocer que, gracias al esfuerzo conjunto de todos, no hemos hecho sino mejorar todos los indicadores relacionados con el empleo. El Gobierno regional ha sido siempre consciente de la necesidad de emprender políticas que incidieran de modo realista y práctico en el mercado laboral, guiándolo por la senda de la necesaria estabilidad laboral, que implica una mayor calidad de vida. Esta necesidad nos ha hecho renovar el compromiso de mejora de las condiciones laborales de los murcianos a través de la reciente firma del II Pacto por la Estabilidad en el Empleo 2007-2010 con todos los agentes sociales implicados.

Se trata del tercer gran acuerdo en materia laboral que alcanza el Ejecutivo autonómico, desde la Consejería de Trabajo y Política Social que dirijo, conjuntamente con CROEM, UGT y CC.OO. Un extenso compromiso que marcará los designios de la política regional en materia de empleo durante los próximos cuatro años.

El plan contempla más de 200 medidas consensuadas y puestas al servicio de la reducción de las tasas de temporalidad, el incremento de la estabilidad, la mejora en la formación y orientación profesional y la garantía de igualdad en el acceso al empleo, a la no discriminación y a la actividad laboral con plena seguridad y salud laboral, sin olvidar la necesaria cohesión social. Un conjunto de medidas que procurarán también el fomento del espíritu de empresa, de la economía social y del trabajo autónomo y que apuesta por los nuevos yacimientos de empleo, por el desarrollo local y la responsabilidad social de las empresas.

Me gustaría destacar todas aquellas medidas dirigidas a las mujeres, los jóvenes y los colectivos desfavorecidos, y que tienen como objetivo fundamental la elimi-

nación de las barreras o cualquier forma de discriminación que obstaculicen su plena integración laboral. Así, las futuras leyes regionales de "Renta Básica de Inserción" e "Igualdad de mujeres y hombres", se han convertido en fuente de inspiración para multitud de medidas que atienden a los más desfavorecidos o procuran hacer efectiva la conciliación entre la vida personal, familiar y laboral.

Por otro lado, y conscientes de que la población inmigrante constituye un factor de desarrollo imprescindible en nuestra comunidad autónoma, el Pacto recoge diversas medidas que favorecen la integración del colectivo de inmigrantes en el mercado laboral. Para ello se fomentará a las empresas mediante incentivos a su contratación indefinida, se adecuarán los planes de formación y reciclaje a los trabajadores inmigrantes, se realizará un estudio sobre sus necesidades formativas específicas, se realizarán manuales de acogida con información básica y se incorporará a la Web del Servicio Regional de Empleo y Formación un punto de información multilingüe para extranjeros.

El acuerdo para la estabilidad en el empleo contempla también la creación de la figura del promotor de empleo, dentro del Servicio de Empleo y Formación, para el acercamiento al usuario mediante las nuevas tecnologías, así como la simplificación de los procedimientos administrativos, la orientación a trabajadores en activo además de a desempleados, sistemas de información, orientación, y formación, presenciales y a distancia.

En definitiva, y estoy plenamente convencida de ello, este esfuerzo va a permitir a la Región seguir generando riqueza y tener un mercado de trabajo vital, que siga siendo capaz de generar empleo para quienes lo demandan, que vea incrementar la cualificación de sus trabajadores y mejorar la capacidad competitiva de sus empresas. Un esfuerzo que, de seguro, se traducirá en la consecución de mayores cotas de estabilidad en el empleo.

EL TURISMO, MOTOR ECONÓMICO DE LA REGIÓN DE MURCIA

José Pablo Ruiz Abellán

Consejero de Turismo, Comercio y Consumo
Comunidad Autónoma de la Región de Murcia



Vaya por delante, para situarnos, una breve panorámica de la Región de Murcia: tiene una privilegiada situación en el arco mediterráneo, con una extensión de 11.300 Km² y una población de 1.400.000 habitantes. Su clima le ha hecho merecedora del calificativo de "Costa Cálida" por sus 300 días de sol al año, su temperatura media en invierno de 11° C y su temperatura media anual de 18° C. Posee una gran diversidad geomorfológica en la que destaca la montaña, con dos Parques Naturales y con reservas ecológicas y forestales, la huerta de la vega del Segura, extraordinariamente fértil pese a su escasez de agua, y la costa, en cuyos 176 kilómetros se alternan zonas de largas, lisas y suaves playas, con otras escarpadas que dan origen a bellísimas calas; una costa en la que existe, además, ese fenómeno natural, único en el mundo, que es el Mar Menor.

Por otra parte, la Región de Murcia ha sido punto de encuentro de diversas culturas: por ella han pasado Fenicios, Cartagineses, Romanos, Árabes y Cristianos, que han dejado importantes vestigios de sus respectivas civilizaciones y culturas, lo que ha dado lugar a un rico patrimonio monumental, arqueológico, histórico y, en definitiva, cultural, que constituye un importante atractivo turístico.

En relación con la evolución económica que viene experimentando en los últimos años, resulta evidente que la Región de Murcia destaca en el conjunto de las Comunidades Autónomas españolas por sus indicadores de crecimiento, siendo previsible que se mantenga el proceso de desarrollo en que se encuentra inmersa la economía regional, pues las excelentes posibilidades con que la región cuenta y las condiciones que ofrece para la inversión, invitan a un fundado optimismo orientado a una mayor expansión económica en todos los sectores.

Ese optimismo se basa en que la Región de Murcia ofrece en la actualidad unas infraestructuras de comunicación que eran impensables no hace tantos años, pues contamos con autovías que nos comunican con el centro de España, con el Levante y con Andalucía a través del corredor mediterráneo, además de estar próximas a su terminación las obras de la prolongación de la autopista por la costa, entre Cartagena y la localidad almeriense de Vera. Y para completar la vertebración territorial, se han mejorado también las comunicaciones interiores con diversas autovías, con lo que se ha puesto en valor todo el territorio regional. También invita al optimismo la ya pronta solución de dos endé-

micos problemas que la región tenía planteados: las comunicaciones ferroviarias y las aéreas, pues para las primeras ya están en marcha, aunque no con la rapidez que deseáramos, las obras para la llegada del AVE, y respecto a las aéreas, ya ha sido licitada la construcción del nuevo aeropuerto internacional en Corvera.

Resulta evidente que las características del territorio de la Región de Murcia la dotan de un enorme potencial turístico, por lo que constituye uno de los ejes prioritarios de la acción política regional el desarrollo de una política territorial basada en criterios de sostenibilidad, llevando a cabo políticas activas para que su aprovechamiento sea sumamente escrupuloso en preservar el medio ambiente y el medio natural. Esta norma es la que está presente en el desarrollo de todos y cada uno de los destinos turísticos regionales, entre los que cabe destacar, además del tradicional de Sol y Playa, los Deportes Náuticos, que se pueden practicar a lo largo de toda la "Costa Cálida" y durante todo el año; el Turismo Rural, con gran diversidad de territorios de interior; el Turismo de Salud y Belleza, con una amplia oferta de establecimientos de aguas termales y minero-medicinales, aguas de mar, lodos, etc.; el Turismo Cultural, con iglesias, fortalezas, monumentos de la época púnica, romana o árabe, y también el Turismo de Congresos, que constituye una apuesta decidida del Gobierno Regional.

La realidad es que la política turística que se viene desarrollando en la Región de Murcia basada en la sostenibilidad, en la calidad y en la diversificación de la oferta, está dando sus frutos, de tal modo que el liderazgo en el crecimiento económico que está experimentando la Región de Murcia de forma general, afecta también de forma específica a su sector turístico, pues es la región española que más está avanzando en materia de turismo, con unos crecimientos verdaderamente espectaculares en algunos de los parámetros que sirven para medir su evolución, como es, por ejemplo, la entrada de turistas extranjeros, que según los datos de FRONTUR, en los últimos cinco años ha experimentado en nuestra región un incremento del 358%, dato muy importante si se considera que la siguiente región española que más ha crecido en esta materia durante dicho periodo lo ha hecho con el 105%, mientras que la media española ha sido del 16%.

Ese gran crecimiento de nuestro turismo, tanto nacional como internacional, es fruto del esfuerzo

empresarial y de la política turística general que se viene desarrollando, especialmente políticas de promoción, lo que ha hecho posible que la oferta turística regional aumente en cantidad, calidad y difusión. Circunstancias a las que se unen otras, como la ya mencionada mejora de nuestras infraestructuras, especialmente las de transporte, y la facilidad de venir a nuestra región gracias al gran número de compañías aéreas de bajo costo que operan en ella atraídas por nuestra oferta turística, pues si hace algo más de cinco años no pasaban de tres o cuatro las compañías que operaban en el Aeropuerto de Murcia-San Javier, hoy son más de veinte. La afluencia total de viajeros a dicho aeropuerto, incluyendo también los de procedencia nacional, ha experimentado una variación espectacular, pues mientras que en el año 2000 fue de 140.000, en el año 2005 esa cifra se ha elevado a 1.400.000, por tanto, el incremento experimentado en esos cinco años ha sido del 900%, también de los más altos de España.

En cuanto a la evolución que viene experimentando la ocupación turística, en 2005 se alojaron en hoteles un total de 1.001.518 viajeros, lo que supuso un incremento del 8,22% sobre los que se alojaron en este tipo de establecimientos en el año anterior; un incremento que fue sensiblemente superior al del conjunto de España, que fue del 5,78%.

La favorable evolución que el sector turístico viene experimentando en la Región de Murcia, de la que los datos anteriores son una pequeña muestra, tienen lógicamente su reflejo en dos de los datos más significativos en el aspecto económico: por una parte, la evolución de los ingresos por turismo, y por otra, la evolución del empleo en el sector.

En cuanto al primero de ellos, el gasto realizado por los turistas en la Región de Murcia en el año 2005, fue el siguiente: el turismo extranjero gastó 689 millones de euros, con un incremento del 25% respecto a 2004, mientras que el turismo nacional gastó 1.215 millones de euros, y el incremento fue del 5%. Todos estos gastos suponen que los ingresos por turismo en la Región de Murcia durante el año 2005, ascendieron a 1.904 millones de euros, con un incremento sobre los que se produjeron en el año anterior, del 8,9%.

En cuanto al empleo, en el año 2005 el número de trabajadores que dependían directamente del sector turístico era de 41.992, con una variación interanual 2004/2005, del 9,2%, un punto por encima del que hubo en 2003/2004, que fue del 8,2%.

Todos estos datos evidencian que nuestra actividad turística está experimentando una evolución muy positiva, y es precisamente esta positiva evolución de nuestro turismo la que aconseja, o más bien, hace necesario que tenga una adecuada planificación dentro de un marco de colaboración entre todas las administraciones y agentes socioeconómicos, con el fin de conseguir que la actividad turística reciba el impulso que necesita de cara a situar definitivamente a la Región de Murcia

como uno de los destinos turísticos más importantes de nuestro país. Este es el objetivo que ha inspirado el Plan Director de Turismo de la Región de Murcia.

Un Plan que define el modelo turístico de la Región y marca, de una forma homogénea y unificada, las pautas que debe seguir la política regional en materia turística con el objetivo de continuar, e incluso incrementar, el crecimiento actual, y que se divide en dos partes muy diferenciadas. En la primera de ellas se hace el análisis y el diagnóstico del Turismo en la Región de Murcia, mientras que en la segunda el Plan define un modelo turístico basado en unos objetivos encaminados a potenciar la región como destino turístico atractivo, diferenciado y de calidad, mediante actuaciones inspiradas en la sostenibilidad, y capaces de conciliar la rentabilidad económica y la conservación del patrimonio cultural, natural e histórico.

Así, contempla, por una parte, aspectos socioeconómicos y medio ambientales, y por otra, cuestiones referentes a recursos turísticos, costas y playas, alojamiento y restauración, equipamientos y ocio activo, comportamiento de la demanda, características de la competencia, zonificación turística, formación y, por último, calidad, información, promoción y comercialización.

En definitiva, los objetivos más importantes del Plan son la calidad en los destinos turísticos, el impulso a la promoción y a la comercialización, así como a la formación y a la profesionalización del sector turístico, al tiempo que contempla también programas relativos a desarrollos turísticos, entre los que destacan los relativos al desarrollo de complejos turísticos y la Actuación de Interés Regional de Marina de Cope, que persigue la creación de un espacio eminentemente turístico impulsado y dirigido por la administración regional y la local.

El Plan, en sus conclusiones, hace referencia a las previsiones de crecimiento turístico de la Región de Murcia con el horizonte puesto en el año 2012. Así, en materia de llegada de turistas, la previsión es que en ese año visitarán la Región de Murcia 1.716.000 turistas alojados en establecimientos reglados, lo que supone un incremento de 539.234 visitantes; un 22% serán de procedencia extranjera, frente al 18,52% actual. Se estima que el número de viajeros en alojamiento residencial vacacional será de 3.840.000 en ese horizonte, lo que supondrá un incremento del 51%. Con respecto a los alojamientos turísticos reglados, se prevé que en el año 2012 la oferta será de 56.500 plazas, y que el número de plazas en alojamiento residencial vacacional será de 850.000.

Por lo que respecta al incremento del empleo en el sector turístico, el Plan prevé que en el año 2012 se habrán creado 18.992 puestos de trabajo más, y finalmente, en relación con el ingreso total por turismo, las previsiones son que en ese año se ingresarán 2.606 millones de euros, de los que el 80% provendrá del producto sol y playa, mientras que el turismo de golf aportará el 5% y el turismo náutico el 4%.

PRODUCTIVIDAD: CLAVE DEL CRECIMIENTO FUTURO

José Daniel Martín González

Director del Instituto de Fomento de la Región de Murcia

Si hacemos un poco de historia podemos recordar que la situación económica de la Región de Murcia durante el primer lustro de la década de los 90 se caracterizaba por una situación de crisis económica con una intensa caída de la actividad empresarial y de su producción, incluso más acusada que la que se produjo en el conjunto de la economía española. La actividad industrial regional entró en estos años en un estancamiento cuyos resultados más inmediatos fueron la pérdida del 10% del empleo industrial y la desaparición de un número importante de empresas, entre las cuales se encontraban algunas de gran dimensión y capital público o multinacional, que no pudieron soportar la competitividad vía precios ante la falta de adaptación de la tecnología a los nuevos procesos.

A partir de 1995 comenzó a producirse un saneamiento de la actividad económica y empresarial, caracterizado por un crecimiento económico continuado, tanto en la generación de riqueza como en otras variables regionales, pudiendo afirmarse que la economía murciana y española entraron en una nueva fase expansiva que se prolonga hasta la actualidad. Así, el crecimiento medio del PIB regional para los últimos cinco años se sitúa en 3,9%, cifra superior al nivel nacional, estando previsto se mantenga esta tendencia a medio plazo gracias al fuerte impulso de la actividad en todos los sectores, en particular en la industria y la construcción. Este hecho se ha visto acompañado de un notable incremento de la población ocupada, pasando de 315.000 ocupados en 1995 a los cerca de 600.000 en la actualidad, lo que ha supuesto un crecimiento en la generación de empleo superior al nacional.

Sin embargo, este ritmo de crecimiento de producción y empleo no tuvo reflejo en una variable económica fundamental: la productividad. La existencia en la Región de sectores tradicionales intensivos en el uso de mano de obra (especialmente el agroalimentario) y la escasa adaptación tecnológica de estos sectores, así como un aumento superior a la media nacional de la población activa, tanto por tasa de natalidad como por incremento de la inmigración, motivaron que el ritmo de crecimiento de la productividad fuese menor que el deseable.

Para solucionar esta situación, el sistema económico y empresarial de la Región de Murcia ha tenido que acelerar la necesaria modernización de sus sectores pro-

ductivos. Así el Gobierno Regional, a través del Instituto de Fomento, ha establecido los mecanismos e instrumentos oportunos para posicionar a las empresas de la Región en una estructura económica de mayor valor añadido, más intensiva en tecnología e innovación, en el afán de que así se conseguirá incrementar la productividad empresarial regional, y consecuentemente la riqueza regional.

En este sentido, creo que podemos afirmar que los factores tradicionales del éxito de las empresas ya no sirven para este nuevo periodo, puesto que ahora deben primar elementos intangibles, como la innovación, la prestación de servicios de valor añadido, la calidad o la sociedad de la información, entre otros.

Por ello, lejos ya de coyunturas de urgencias que requerían acciones sectoriales directas, la política industrial del Gobierno de la Región de Murcia, se orienta más hacia estrategias preventivas y de anticipación, con claros objetivos en el sector industrial y de servicios avanzados a la industria. Así el apoyo financiero a la pequeña y mediana empresa, el desarrollo tecnológico y de la cultura innovadora, la creación de modernos equipamientos e infraestructura industriales, el impulso a la internacionalización de la empresa, y finalmente, la búsqueda de un equilibrio competitivo de la especialización a raíz de una diversificación industrial regional, se convierten en ejes centrales de nuestra acción de gobierno.

Unas políticas que se materializan en la actualidad en los distintos planes de acción elaborados por el Gobierno Regional, como el Plan Estratégico de Desarrollo de la Región de Murcia 2007-2013, que se configura como el marco estratégico de actuación de la política económica regional.

Un Plan elaborado sobre la base de una filosofía fundamental, entender que la comprensión de la problemática de la empresa en sus múltiples aspectos permite, sin duda, facilitar su competitividad.

En este escenario económico, es importante recordar la composición y estructura de la economía regional de la Región de Murcia. El sector servicios, dominado por el turismo, aporta el 64% al conjunto de la economía regional, si bien, hay que prestar especial atención a la industria, con el 17%, como verdadero soporte al

desarrollo de la economía murciana. Por otro lado, no debemos olvidar la creciente participación de la construcción en la economía regional con el 12%, mientras que la agricultura alcanza el 7%, el doble de la producción nacional, al mantener una relación muy estrecha con la industria alimentaria.

En la actualidad, el tejido empresarial de la Región lo componen en un 99,8% empresas de menos de 250 trabajadores de un total de 85.110 empresas, según los últimos datos facilitados a través del INE mediante el Directorio Central de Empresas (DIRCE), resultados comunes a la media nacional. Así, el conjunto de empresas murcianas constituye el 2,7% del tejido empresarial nacional, que está formado por un total de 3.064.129 empresas.

El análisis detallado de nuestros sectores productivos, nos lleva a observar como la industria regional se encuentra en la actualidad en un amplio y denso proceso de diversificación de sus estructuras, en parte iniciada por las grandes empresas y seguida por las Pymes, hacia actividades con una demanda y contenido tecnológico mayor. Se ha iniciado un intenso proceso de localización de grandes inversiones, caracterizadas tanto su volumen como calidad, contribuyendo al surgimiento de nuevos sectores de demanda y contenido tecnológico elevado; química, y en particular la farmacéutica y la química fina; biotecnología, fertirrigación, plásticos, metalmecánica, electrónica, TIC's, entre otros, al igual que se consolida el Valle de Escombreras como un polo energético de primer orden.

Otro hecho relevante de la coyuntura económica de la última década es que las Pymes murcianas animadas por la mejora de las condiciones de financiación para las inversiones, que está influyendo muy positivamente en su rentabilidad y en su capacidad de autofinanciación, así como por las buenas expectativas económicas, han acelerado el cambio en sus estructuras productivas.

Este flujo inversor está permitiendo posicionar la Región en una estructura económica más intensa en tecnología integrando tanto a los nuevos sectores emergentes como a los ya tradicionales en la industria murciana.

En concreto, desde 1995 hasta la actualidad el esfuerzo inversor de las empresas industriales de la Región de Murcia se ha elevado hasta los 2.700 millones de euros.

De esta forma, sectores industriales tradicionales en la Región tales como el agroalimentario, la metalurgia, el mueble o mármol, están adoptando fuertes procesos de modernización de sus procesos productivos y comerciales incrementando notablemente sus producciones y ventas. Y todo ello manteniendo una línea de equilibrio y respeto con el medio ambiente, como una de las directrices de progreso marcado por la Comisión de la Unión Europea, de forma que la Región de Murcia es

pionera en investigación y desarrollo de técnicas de ahorro y eficiencia energética y de aprovechamiento de agua.

Nuestra obligación es, por tanto, apoyar decididamente ese proceso de modernización y esa apuesta de nuestro tejido empresarial por las nuevas tecnologías. De entre los instrumentos que utilizamos en el marco del apoyo a las empresas innovadoras de la Región, creo que hay que destacar dos. De una parte, los Centros de Empresa, cifrándose el número de centros en la Región en dos, Centro Europeo de Empresas e Innovación de Cartagena (CEEIC), que tras más de una década de existencia y unos 1.500 proyectos de negocios analizados, se ha consolidado como un instrumento básico de búsqueda y estímulo de nuevos empresarios con iniciativas innovadoras; y el Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia (CEEIM) que se pondrá en marcha el próximo año.

De otra parte, los Centros Tecnológicos, de forma que si la Región tenía tres en el año 1995, actualmente cuenta con una red compuesta por diez Centros: el CC.TT de Calzado y Plástico, el CC.TT del Mármol, el CC.TT de Metal, el CC.TT de la Conserva y Alimentación, el CC.TT del Mueble, el CC.TT de la Energía y Medio Ambiente, el CC.TT Artesanía, en CC.TT de la Construcción, CC.TT Naval y del Mar y el CC.TT de las Tecnologías de la Información y Comunicación. La red ha asociado a casi 1.000 empresas, cubre todos los sectores murcianos más emblemáticos e importantes de la industria regional y aporta los recursos técnicos para adecuar los procesos productivos a las posibilidades que abre la tecnología. Asimismo, se viene trabajando por impulsar la creación en sectores claves para el desarrollo económico de la Región, dando como resultado la puesta en marcha del CC.TT de las Tecnologías de la Información y Comunicación y CC.TT de la Construcción y el CC.TT Naval y del Mar.

En la última década el Instituto de Fomento ha realizado inversiones civiles y de equipamiento por valor de 13 millones de euros, destinando al mismo tiempo una cifra de 12 millones de euros para la financiación de sus actividades.

Igualmente destacable es la puesta en marcha en 2004 del Parque Tecnológico de Fuente Álamo, lugar de alta calidad para la instalación de pymes innovadoras y grandes empresas dedicadas a la producción de servicios avanzados y a la I+D.

El Parque Tecnológico conforma el primer ejemplo en España del "partenariado público-privado" o la cooperación entre empresas, universidad, sector público y privado para articular un verdadero sistema de ciencia-tecnología-empresa. Una cooperación que está siendo coordinada por el Instituto de Fomento. A lo largo de 2004, se inició la comercialización de la primera fase, con una inversión de 6 millones de euros, no obstante, a corto plazo se estima que la inversión se eleve hasta los 10 millones de euros.

De esta forma, materializamos el necesario apoyo que tiene que encontrar el empresariado regional en su apuesta por la innovación y por hacer de la calidad un signo de identidad y de distinción, que le permita competir con garantías de éxito en los actuales mercados globalizados.

Otra forma de respaldar al empresariado regional es el apoyo financiero para el fomento de la pyme. En esta materia hay que señalar que la acción del Gobierno Regional ha ido adaptándose, a lo largo del tiempo, a las necesidades coyunturales y estructurales de los sectores promocionables. Durante años la subvención directa ha sido la opción casi exclusiva, no obstante, desde 2001, se observa un cambio de tendencia hacia la bonificación del tipo de interés en proyectos de inversión sobre las subvenciones a fondo perdido, si bien es cierto que se han mantenido ayudas y actuaciones directas para inversiones en I+D+i, llegando a representar en la actualidad el 40% de los fondos públicos destinados al desarrollo empresarial.

De esta forma, durante el periodo 1995-2005 se han concedido incentivos públicos por valor de 230 millones de euros, generando inversiones productivas por un total de 3.500 millones de euros induciendo la creación de 17.000 nuevos puestos de trabajo.

Otros instrumentos de apoyo a la pyme en materia de financiación que actualmente están operativos son la sociedad de garantía recíproca (UNDEMUR S.G.R), los fondos de inversión y de capital riesgo (como Invermurcia y la Sociedad de Capital Riesgo Murcia Emprende). Esta última herramienta constituye una alternativa financiera a los clásicos canales de financiación como son las entidades de crédito, con la finalidad de que todo proyecto empresarial con proyección innovadora y relacionado con tecnologías avanzadas tenga los apoyos necesarios en función de sus particularidades.

Este constante ritmo de crecimiento económico en la Región de Murcia durante la última década ha derivado en un aumento notable tanto de la oferta como de la demanda de suelo industrial. Cada vez se valora más positivamente un emplazamiento con buenas comunicaciones, cuidadas zonas verdes, dotaciones extras de infraestructuras (gas y fibra óptica), así como servicios complementarios tales como restaurante, gasolinera, depuradora, hotel, vivero de empresas, servicios múltiples, guardería, bancos, etc, ya que de una buena localización empresarial depende en gran medida el éxito de un proyecto. La Región de Murcia se encuentra actualmente en un proceso de generación y consolidación de nueva oferta.

En estos momentos disponemos de 3.100 Ha de suelo urbanizado a las que habría que sumarle los polígonos que están en obras, junto a estos encontramos, los que se encuentran en proyecto o en fase de estudio, es decir, en conjunto, suponen unas 6.100 Ha de suelo para uso industrial. Fruto de esta actividad, la Región

de Murcia cuenta en la actualidad con 67 polígonos industriales, 45 más que en 1995.

Un hecho destacable en este campo es la reciente aprobación por el Consejo de Gobierno de la Región de las Directrices y Plan de Ordenación de Suelo Industrial de la Región de Murcia, las cuales suponen un instrumento de planificación imprescindible para afrontar el reto de disponer de suelo industrial de calidad en un contexto de importante desarrollo económico, no sólo de cara al momento actual sino en una perspectiva de futuro a medio y largo plazo.

También hay que tener en cuenta que la privilegiada situación geográfica de la Región de Murcia en el Sureste de España favorece los desarrollos logísticos que permiten la adaptación a las exigencias del entorno, racionalizando las tareas de almacenamiento, distribución y acortamiento de las distancias espaciales y temporales.

El diseño de actuaciones logísticas de enclaves estratégicos tiene en cuenta estas demandas, prestando atención a las principales vías de comunicación, recintos portuarios, instalaciones ferroviarias o aeroportuarias potenciando así la intermodalidad del transporte. En materia de logística cabría destacar la elaboración de un Plan de Desarrollo Logístico de la Región de Murcia, y actuaciones como el Centro de Transportes de Murcia (CITMUSA), Centro de Transportes de Cartagena, Centro de Transportes de Lorca, entre otros equipamientos e infraestructuras.

Otro reflejo del crecimiento económico producido en la Región es el relativo al incremento de las exportaciones, tanto en número como en diversificación de productos y países, que está permitiendo hacer efectiva nuestra presencia en países emergentes como China, Caimán y Taiwán, y consolidar y aumentar nuestras operaciones de exportación en mercados tan importantes como el estadounidense.

En cuanto al valor de las exportaciones, en 1995 el valor total de las exportaciones alcanzó los 1.700 millones de euros, mientras que en 2005 ascendieron a casi 4.000 millones de euros. Valores que, en términos absolutos, supone un incremento de 2.300 millones de euros o de un 135%, crecimiento equivalente a un 9 % de media anual.

Estamos convencidos de que las empresas de la Región de Murcia, a pesar del desarrollo exportador que han experimentado en los últimos años, necesitan seguir potenciando su dimensión exterior. En este sentido hay que señalar que el Gobierno Regional ha fomentando este proceso de internacionalización a través del Plan de Promoción Exterior 2000-2006, conjuntamente con las Cámaras de Comercio de Murcia, Cartagena y Lorca. Un Plan cuyo objetivo era optimizar la internacionalización de las empresas de la Región de Murcia mediante la incorporación de nuevas empresas, la diversificación de los productos exportados, la penetra-

ción en nuevos mercados y la consolidación de los mercados ya iniciados, a través de cuatro ejes: información, promoción formación y financiación .

Un Plan que ha contado con un presupuesto para el periodo vigente 2000-2006 de 60 millones de euros, entre inversión privada y pública, cuyos éxitos contratados, que podemos cuantificar en más de 300 acciones implicando a 3.500 empresas de la Región, han permitido renovar nuestra apuesta y realizar un nuevo Plan que estará en vigor los próximos años.

En definitiva creo que, como dije en un principio, la evolución experimentada en nuestra Región en la última década es especialmente significativa. Crecemos y lo hacemos a un ritmo muy superior a la media nacional.

Por tanto, estoy convencido de que tenemos ante nosotros un futuro prometedor al que estamos obligados a dar respuesta de una manera adecuada.

Incrementar nuestra capacidad productiva permitirá, sin duda, consolidar nuestro crecimiento económico, pero para ello debemos mejorar las infraestructuras productivas, debemos seguir potenciando la cultura de la innovación en las empresas y debemos consolidar las nuevas tecnologías como elemento fundamental en el desarrollo empresarial.

Esos son los retos a los que nos enfrentamos y el Instituto de Fomento trabaja, junto con las empresas de la Región, para alcanzarlos.

FINANZAS PÚBLICAS EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE LA REGIÓN DE MURCIA: AVANCES LOGRADOS EN LA CONFIGURACIÓN DEL ESTADO DE LAS AUTONOMÍAS Y PERSPECTIVAS DE SU REFORMA

Isabel Martínez Conesa

Dirección General de Presupuestos y Finanzas
Consejería de Economía y Hacienda
Comunidad Autónoma de la Región de Murcia

1. Introducción

Es para mí un motivo una satisfacción que hayan contado conmigo en la edición de este libro aniversario de nuestro Colegio de Economistas, que ya cumple veinticinco años, de los que algunos ya podemos contar casi veinte. Una organización que gracias al esfuerzo personal y con pocos medios de algunos de vosotros, ha pasado de ser casi una reunión de amigos a una entidad con prestigio y presencia en todos los foros.

Mi participación en este libro se va a referir a la situación de las Finanzas Públicas en la Región de Murcia que es lo que constituye mi actual responsabilidad en la Dirección General de Presupuestos y Finanzas de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia. Unas finanzas que al igual que nuestro Colegio de Economistas, han sufrido en los últimos años un cambio radical en su importancia y composición llegando a niveles de autonomía financiera en el gasto casi totales, y no tan importantes cuando hablamos de los ingresos o la deuda.

Este cambio radical en las Finanzas Públicas viene de la mano del cambio en la configuración territorial del Estado Español a raíz de la Constitución Española donde reconoce y garantiza, en su artículo 2, “el derecho a la autonomía de las nacionalidades y regiones que la integran y la solidaridad entre todas ellas”. Es el título VIII el que organiza territorialmente el Estado Español, regula el reparto competencial entre el Estado y las Comunidades Autónomas (en adelante CCAA) y se compromete a corregir los desequilibrios entre los territorios, garantizando un nivel mínimo de servicios públicos fundamentales y creando el Fondo de Compensación Interterritorial. Si embargo, la configuración financiera de la descentralización se regula en el artículo 156 de la Constitución donde se establece de manera genérica los mecanismos que constituirán los recursos financieros disponibles. La Ley Orgánica 8/1980 de 22 de septiembre de Financiación de las Comunidades Autónomas (en adelante LOFCA) concreta la regulación constitucional de la actividad financie-

ra de las Comunidades Autónomas, de acuerdo con los principios de suficiencia, solidaridad y lealtad institucional. Constituye, junto con la Constitución Española y los respectivos Estatutos de Autonomía el “bloque de constitucionalidad” en el ámbito financiero.

Son varios los aspectos a tener en consideración para configurar el marco financiero en el que se desenvuelven las CCAA: en primer lugar el de los ingresos de que disponen donde necesariamente hemos de referirnos al sistema de financiación autonómica (en adelante SFA), en segundo lugar el saldo presupuestario sujeto a restricciones, por lo que el tercer pilar, el recurso a la deuda a largo plazo tiene un margen de maniobra muy limitado. Es nuestro interés perfilar en cada uno de estos aspectos cómo se ha llegado a la situación actual y cuáles son sus perspectivas de cambio.

2. Financiación de las CCAA

El SFA pretende suministrar a las CCAA los recursos necesarios para ejercer las competencias que han asumido como propias, haciendo compatibles los principios de suficiencia, autonomía y solidaridad. Cualquiera que sea el sistema por el que se opte, debe partir de un volumen global de recursos (gasto garantizado) y definir unos criterios de reparto entre las CCAA aproximativos del coste de los servicios que han sido transferidos; definiríamos así las necesidades de financiación para cada CA. Una vez determinado el cuánto, tendríamos que decidir el cómo: los mecanismos financieros a través de los cuales va a recibir estos importes: tributos cedidos y tasas afectas, tributos compartidos, o transferencias del Estado.

A lo largo de la construcción del Estado de las Autonomías se han sucedido distintos modelos de financiación parciales, desde el periodo transitorio que duró hasta 1986, hasta los sistemas de revisión quinquenal donde se distinguía dos tipos de regiones: de vía rápida y vía lenta. Murcia estaba en este segundo grupo y quedó relegada a los últimos lugares de financiación per cápita: en 1990 se situaba en un 64% de la financia-

ción media de su grupo competencial y un 48,8% de la autonomía mejor situada (La Rioja)

Estos sistemas eran susceptibles de múltiples críticas: arbitrariedad de las variables de reparto, basado en tradición pactista que beneficiaba a CCAA con mayor peso específico, financiación separada de la sanidad y lo que es más importante, una notoria falta de autonomía financiera frente a la autonomía política y de gasto.

3. El SFA 2002. Un sistema integrado y estable

El actual SFA fue aprobado en julio de 2001, en el seno del Consejo de Política Fiscal y Financiera, con el apoyo unánime de las 15 Comunidades Autónomas de régimen común y el entonces Gobierno de la Nación, en un acuerdo de vital trascendencia para la estabilidad institucional y financiera de las Comunidades Autónomas. Por primera vez, las Comunidades Autónomas contábamos con un sistema de financiación objetiva y estable, un único sistema la financiación de todas las competencias autonómicas, incluida la sanidad y los servicios sociales.

Desde la Comunidad Autónoma de Murcia, valoramos muy positivamente los avances conseguidos. Por fin, la variable población se convirtió en el criterio básico de cálculo de las necesidades financieras autonómicas: explica el 94% del reparto del fondo de competencias comunes, el 99,5% de sanidad -distinguiendo el 75% por población protegida y el 24,5 % por mayor de 65 años- y 100% de la población envejecida para servicios sociales. Este criterio aporta solidaridad en tanto que reduce las diferencias interregionales, en términos de financiación por habitante, favoreciendo la vertebración del Estado Español. En el caso de Murcia, la financiación por habitante pasó al 95% de la media nacional, cuando en etapas anteriores, la financiación de la Región nunca superó el 70% de la misma. Tan importante como esto es que para garantizar la suficiencia dinámica el sistema Murcia consiguiera introducir una cláusula de actualización poblacional -artículo 4A)a) de la Ley 21/2001 de Financiación de las CCAA- en virtud de la cual se pretendía analizar periódicamente si la evolución de los ingresos autonómicos cubría el incremento en las necesidades de financiación provocado por el incremento de ciudadanos, a fin de introducir los mecanismos para corregirlo, aspecto importante si se tiene en cuenta el previsible incremento de población derivado del fenómeno migratorio.

El nuevo sistema elevó el grado de autonomía en un 65% para la Comunidad Autónoma de Murcia. Los ingresos tributarios pasaron a aportar un 49% de los ingresos totales frente al 28% del sistema anterior. Este aumento se instrumentó a través de la ampliación de la tarifa autonómica del IRPF del 15% al 33%; de la cesión del 35% de la recaudación líquida del IVA y del 40% de los Impuestos Especiales de Fabricación, así como del 100% del Impuesto sobre la Electricidad. Finalmente, se amplió la cesta de tributos cedidos con el Impuesto Especial sobre determinados Medios de Transporte y

con el Impuesto sobre la Venta Minorista de Determinados Hidrocarburos, creado por la propia Ley 21/2001, del sistema de financiación. Hemos de recordar que ya teníamos cedidos con capacidad normativa el impuesto sobre transmisiones y actos jurídico-documentados, sucesiones y donaciones y juego, y sin capacidad normativa el Impuesto sobre el patrimonio.

Además, esta mayor autonomía fue acompañada de un importante aumento de la corresponsabilidad fiscal. En el caso de los tributos tradicionalmente cedidos¹ el incremento de facultades normativas fue muy notable, esencialmente en el caso de juego, patrimonio y sucesiones y donaciones; se elevó la capacidad normativa al 15% de IRPF y algo en materia de tipos en los impuestos sobre matriculación y sobre el minorista de hidrocarburos.

4. Evolución dinámica del sistema

La evolución dinámica del sistema avala esta buena valoración inicial. Cuando se va a cumplir el quinto aniversario del nacimiento del actual sistema de financiación autonómica observamos un gran dinamismo, especialmente en los ingresos tributarios que conforman el grupo más importante con un peso del 58% del total de ingresos (vid cuadro nº 1) y que crecen en 104,3% acumulado. El grupo más dinámico corresponde a los tributos cedidos debido al excelente comportamiento de la economía regional y la eficacia gestora de la Administración Tributaria Regional. La mejor prueba de ello es que, sin que esté previsto un aumento impositivo para 2007, los ingresos por tributos tradicionalmente cedidos -cuyo peso en los ingresos es del 20,1%- crecerán por encima del 29,7 %, ritmo similar al mantenido en años anteriores.

Si tenemos en cuenta sólo 2002 a 2004 de los que hemos recibido la liquidación definitiva -el resto son entregas a cuenta- confirma que Madrid, Valencia, Murcia, y Cataluña son las CCAA donde el crecimiento de ingresos ha sido más potente (vid. Cuadro nº 2). En concreto, para Murcia el crecimiento acumulativo en tres años fue del 56,36%, donde destacan los tributos cedidos con un 119,19%, IRPF con un 87,58% e IVA con un 47,15%. Esta situación justifica que no hayamos recibido la garantía de financiación sanitaria en función del PIB nominal.

Sin embargo, estas CCAA junto con las de Baleares y Canarias, han visto empeorar sustancialmente su estatus financiero en términos de financiación por habitante. Murcia ha pasado del 95,4% de partida al 92,2% en 2002, 91,5% en 2003 y el 89,78% en 2004. Dicho de otra forma, si en 2004 la media de los Gobiernos Regionales percibieron 2.140,3 euros para prestar servicios a cada uno de sus ciudadanos, en este año en Murcia dispusimos 1.944,2 euros. La consecuencia que se extrae es clara: si el crecimiento de los ingresos fue importante, no fue suficiente para compensar el extraordinario y sin precedentes crecimiento de la población en Murcia; desde 1999 hasta 2005, ha incre-

¹ Impuesto sobre el Patrimonio, Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales e Imposición sobre el Juego.

mentado un 18,8%, más del doble que la media nacional (9,4%) y nada que ver con la evolución acumulada de los 10 años precedentes que apenas alcanzó el 3%. La justificación es evidente: hay 231.418 nuevos murcianos empadronados, el 75% de este incremento debido a población inmigrante que se distribuye asimétricamente en el territorio nacional.

Esto sin contar con aquellos que no están empadronados, que son ajenos al sistema, cuando si una ley estatal como es la Ley de Extranjería² establece la obligatoriedad de la prestación sanitaria al colectivo inmigrante con independencia de su situación administrativa, en las circunstancias allí reguladas, el Estado legislador debe compensar financieramente a las Comunidades Autónomas por el gasto ocasionado. Actualmente, según datos de la Delegación de Gobierno, en la Región de Murcia este colectivo ascendería a los 40.000 individuos. Es un colectivo oculto a efectos estadísticos y que, aunque se actualicen los padrones en el marco general del sistema, seguirán devengando a las autonomías un coste no compensado financieramente. A este respecto, hay que indicar que tanto el Consejo de Política Fiscal y Financiera nº 42 de 21 de noviembre de 2001 como en especial la Sentencia del Tribunal Supremo de 11 de febrero de 2005, recaída en atención a la impugnación del Real Decreto 1247/2002, de 3 de diciembre, han puesto de manifiesto que existe una laguna legal en nuestro ordenamiento jurídico, donde no hay precepto ni previsión específica para la financiación de estos gastos sanitarios, que pueden ser de notable cuantía.

Puesto que el SFA tenía la vocación de permanencia, a petición de Murcia se introdujo en La Ley 21/2001, de 27 de diciembre, por el que se regulan las medidas fiscales y administrativas del nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas y Ciudades con Estatuto de Autonomía, el artículo 4 A. a) en el que se establece un mecanismo de garantía por el que "Anualmente se analizarán los efectos derivados de la aplicación al Sistema de Financiación de la evolución del censo de población, con respecto a las necesidades resultantes en el año anterior". Es un mecanismo ordinario que se debería de poner en marcha cuando el incremento de población pudiera causar insuficiencia financiera, Para dar cumplimiento efectivo a este mandato legal, el Consejo de Política Fiscal y Financiera acordó en su 50 sesión plenaria de 14 de septiembre de 2004 la constitución de un Grupo de Trabajo al que se le encomendó el análisis del anterior precepto. Posteriormente, la propia Conferencia de Presidentes, en su primera reunión de 28 de octubre, acordó fortalecer el Grupo de trabajo de población en el contexto sanitario. El Grupo de Trabajo de Población efectuó un intenso trabajo desde noviembre de 2004 a junio de 2005, donde participamos activamente defendiendo lo que era un derecho y una necesidad para Murcia. Motivos políticos justificaron la no puesta en práctica de las conclusiones del grupo: las beneficiarias del ajuste serían aquellas CCAA en las que más había crecido la población –Baleares y Canarias- y que por otra parte habían sido en muchos casos las más dinámicas econó-

micamente y desde el punto de vista del ingreso - Madrid, Valencia y Murcia-, pero no suficientemente. Si dicha actualización de población se hubiera producido en el SFA reasignando las necesidades de financiación, según nuestros cálculos la CARM hubiera recibido 200 millones de ? adicionales cada año. Posteriormente, ni la II Conferencia de Presidentes, celebrada el 10 de septiembre, ni el Consejo de Política Fiscal y Financiera que le prosiguió acordaron mecanismo financiero alguno de compensación.

Consecuencia de esta "congelación" es el aumento de las disparidades en la financiación por habitante, esto es, se abre la brecha entre las mejor y peor financiadas, dándose la paradoja de aquellas CCAA que han sido más dinámicas económicamente y en ingresos, son las que luego están más penalizadas en financiación per cápita. A modo de ejemplo, la financiación per cápita más baja es la de Baleares con un 89,78% seguida por Murcia (90,84%), Canarias (91,47%), Valencia (92,02%) y Madrid (96,16%) frente a las que reciben mejor financiación donde encontramos a Rioja (121,12%), Cantabria (118,63%) o Extremadura (110,94%) (vid. Cuadro nº 2).

5. Otras cuestiones a resolver: Lealtad institucional y financiación de la sanidad.

Otros dos aspectos son dignos de mencionar: La aplicación del principio de Lealtad institucional y la financiación de la Sanidad que también dieron lugar a la creación de sendos grupos de trabajo entre el Ministerio de Economía y Hacienda y representantes de las CCAA.

El principio de Lealtad institucional³ según el cual el Estado debe responsabilizarse financieramente de las repercusiones que su actividad normativa pueda tener sobre las haciendas autonómicas, obligaría a compensar a las CCAA cuando dichos cambios normativos suponga incremento de gasto o reducción de ingresos; por ejemplo, inclusión de nuevas prestaciones financiadas por el sistema nacional de salud –Bombas de insulina-, cambios en las políticas farmacéuticas, nuevas actuaciones en materia de formación ocupacional y empleo, ley de la dependencia o actuaciones en materia de inmigración. Así mismo debe aplicarse una compensación para las decisiones normativas que den lugar a una reducción de ingresos –reducción de tipos, exenciones o deducciones- en los tributos compartidos con las CCAA.

El grupo de trabajo fue creado por el Consejo de Política Fiscal y Financiera en abril del 2004 para elaborar una propuesta metodológica y procedimental en su aplicación. El plazo fijado para la finalización de los trabajos era junio del 2004, antes de la práctica de la liquidación del 2002, la primera del nuevo sistema. Se reunió en dos ocasiones proponiendo una metodología, pero cambios en el Gobierno de la Nación provocó la paralización de los trabajos del grupo. El nuevo equipo del Ministerio de Economía y Hacienda convocó una sola vez el grupo ofreciendo una interpretación original

² Artículo 12 de la Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social.

³ Artículo 2.1.e) de la LOFCA.

del principio por la que las mejoras en las prestaciones introducidas en el ejercicio normativo de los Ministerios o en comisiones mixtas sectoriales se pondrán en práctica en las CCAA conforme a sus disponibilidades presupuestarias.

Finalmente, un tema que ha sido objeto de interés durante los dos últimos años ha sido la financiación de la sanidad, ya que la I Conferencia de Presidentes en su sesión de 28 de octubre de 2004 promovió la realización de un estudio de "la situación del gasto sanitario en el Sistema nacional de Salud, no sólo desde una perspectiva contable sino también de composición y origen del gasto, de eficacia y eficiencia", dando lugar a la creación de un grupo de trabajo cuyos resultados se presentarían al Consejo de Política Fiscal y Financiera y serían objeto de la II Conferencia de Presidentes

El grupo de trabajo fue liderado por la Intervención General de la Administración del Estado⁴ y en la práctica más que un debate sobre los mecanismos que garanticen la sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud, tuvo por objeto la recogida de información sobre las cuentas de la sanidad en 17 CCAA y las dos ciudades autónomas en el periodo 99-2003. Tras intensas reuniones mensuales durante casi un año y un esfuerzo importante tanto del Ministerio de Economía y Hacienda y Ministerio de Sanidad como de las CCAA, el resultado puede entenderse cómo una primera aproximación al tema; el documento recoge un análisis de información en muchos casos heterogénea, en otros aproximaciones, con una metodología de dudosa calidad y en cualquier caso de un periodo 1999-03 en los que las CCAA de vía lenta llevábamos algo más de un año con las competencias sanitarias; el cierre del documento concluye con unas tímidas medidas que no se derivan en absoluto del análisis descriptivo previo y cuya bondad es obvia; se trata de medidas cuya implantación se está debatiendo desde hace años sin que hayan sido implementadas, primero por el Insalud y después por las Comunidades Autónomas, por los requerimientos informativos y contables de las mismas, además de por su elevado coste en algunos casos. Por otro lado, se omiten aquellas propuestas de medidas estructurales relacionadas con los factores determinantes del crecimiento del gasto sanitario y cuya efectividad, en consecuencia, es necesaria para garantizar la sostenibilidad del sistema nacional de salud.

El gasto sanitario crece dos puntos por encima del PIB, y seguirá creciendo, ya que representa en 2003 el 5,2% del PIB, porcentaje inferior al registrado por la media de los países de la OCDE. Por Comunidades Autónomas se observa una importante disparidad, siendo en las Comunidades de menor renta donde el peso del gasto sanitario es mayor, puesto que este ratio refleja el esfuerzo que las mismas acometen por prestar una asistencia sanitaria con los estándares medios de calidad. La participación del gasto sanitario en el total del gasto público autonómico asciende al 37,6% en 2003; este porcentaje asciende en la Región de Murcia a un 40%, el porcentaje más alto de todas las CCAA.

Son tres los factores que justifican el crecimiento del gasto sanitario: factor población –incremento excepcional y desigual de la población donde el fenómeno de la inmigración tiene mucho que ver-, factor precios –debido al incremento de los precios de los input, nuevas tecnologías y procesos- y factor prestación real media por persona. Deberían adoptarse medidas de racionalización en estos tres sentidos, por lo que resulta inaplazable la suscripción de un auténtico Pacto de Estado en el ámbito sanitario. Un pacto que vaya más allá de simples recomendaciones en el ámbito de la gestión de los sistemas regionales de salud y que, prescindiendo de condicionamientos políticos, impulse las medidas financieras necesarias para la sostenibilidad del sistema.

Por el contrario, nos encontramos que las conclusiones de la II Conferencia de Presidentes fueron de naturaleza meramente política, aportaron algo más de recursos a las CCAA para aliviar las tensiones financieras hasta la firma de un "nuevo modelo de financiación", sin tener en cuenta en el reparto ni la situación sanitaria relativa, ni el incremento de población, ni el nivel de financiación y, desde luego, fueron claramente insuficientes. Cuando el gasto no contabilizado en algunos sistemas regionales de salud acumulado en tres años (2000-03)⁵, era superior a 6.036 millones de euros, se ofreció un fondo de 500 millones de euros en 2005 y 600 millones de euros para 2007, de los que a Murcia correspondieron 15,2 y 18,2 millones respectivamente; adicionalmente se introduce una tímida subida de impuestos de Tabaco y Alcohol –en la que el Estado participa en el 60%- y posibilidad de solicitar unos anticipos de Tesorería sobre las futuras liquidaciones de impuestos. Dichas medidas se plasmaron en el Real Decreto-ley 12/2005 de 16 de septiembre por el que se aprueban determinadas medidas urgentes en materia de financiación sanitaria. Lo que sí resulta positivo, por ser una demanda acuciante de las CCAA, es reforzar las cuantías del Fondo de Cohesión sanitaria, repercutir a las CCAA los recursos que recibe el Ministerio en concepto de residentes extranjeros de la UE y compensar a las CCAA por los servicios de accidentes laborales a empresas convenidas con el INSS.

6. Perspectivas de cambio

Como corolario de todos los acontecimientos expuestos y como exigencia del Gobierno de Cataluña, hoy plasmado ya en su nuevo Estatuto de Autonomía, se plantea la reforma del SFA. Era en su inicio una propuesta del nuevo partido en el Gobierno de la Nación y los acontecimientos aunque intentaban ocupar el tiempo, entre grupos de trabajo y comisiones, hoy ya parece constatado que tendremos un nuevo modelo de financiación, pero hemos de esperar a 2009 en palabras del Vicepresidente primero y Ministro de Economía y Hacienda Sr. Solbes. No tenemos formalmente una propuesta, solo tenemos conocimiento del contenido financiero desarrollado ampliamente en el Estatuto de Cataluña; pese a lo irregular del procedimiento, parece que los criterios allí fijados condicionarán inevitablemente el futuro SFA.

4 El informe está disponible en la Web: <http://documentacion.meh.es/doc/C2/Autonomica/IGTGS2005.pdf>

5 Tal y como recoge el propio informe, básicamente nos referimos a aquellas que asumieron la sanidad en la primera etapa: Cataluña, Andalucía y Valencia

Obviando que su contenido choca de frente con numerosas leyes relativas a competencias, formación de órganos de decisión y la propia LOFCA, las claves propuestas en el Estatuto de Cataluña parece que serían las siguientes:

- En el cálculo de las necesidades de financiación se incluyen variables novedosas como la inmigración o el coste diferencial de vida, junto a las tradicionales de población, insularidad o dispersión.
- Se apuesta por mayor autonomía financiera, con porcentajes de cesión del 50% para IRPF e IVA y 58% para impuestos especiales.
- Se establece mayor corresponsabilidad fiscal.
- Criterio de ordinalidad por el que los mecanismos de nivelación financiera no pueden empeorar la situación relativa de su financiación respecto a su PIB per cápita, es decir, somos solidarios, pero sólo mientras esto no modifique mi posición en financiación con la que tendría en términos de PIB.

La mayor cesión de tributos beneficia a la Región de Murcia, entendiendo que su puesta en funcionamiento sólo supusiera la sustitución de mayores porcentajes de tributos deduciéndolo del fondo de suficiencia en un año base; la simulación del efecto dinámico, en un solo año 2002-2003, aportaría más de 22 millones de ? adicionales y permitiría mejorar la financiación per cápita. El problema que subyace es mucho mayor que esto, ya que el sistema actual permitiría esa evolución hacia mayor autonomía financiera; pero, se ha abierto la caja de Pandora, cada Comunidad Autónoma sabe qué criterio le beneficia. Se ha abierto la veda de la utilización de los Estatutos de Autonomía para conseguir más financiación, pero los criterios son dispares, por lo que no me extraña que hayan demorado el tema hasta el 2009. Muestra de ello es cómo la exigencia de Cataluña de que las inversiones del Estado en las CCAA se repartan en función de su PIB ha provocado la reacción de Andalucía exigiendo que sea en función de población, o Aragón en función del territorio y Galicia hasta el número de emigrantes en el exterior. Pues que no quede, a Murcia le interesaría directamente proporcional a la población e inversamente al PIB, así se cumpliría los principios constitucionales garantizando la solidaridad entre los territorios. Un sin-sentido que hasta el propio Ministro Sr. Solbes catalogaba de sudoku, de imposible resolución porque no existe consenso entre los propias CCAA de las filas socialistas. Sin embargo, el responsable de la cartera de Economía y Hacienda sigue argumentando que será el Consejo de Política Fiscal y Financiera el que tendrá que abordar la reforma; incluso recientemente, en una reunión con la Asociación Española de Directivos, se atrevía a dar las claves de una futura reforma del SFA (vid. El Mundo, 7 de octubre de 2006, p.42), mucho más moderada y coherente; pero la pregunta es: ¿Quién liderará la reforma del SFA en 2009?

7. Salud financiera

Pese a incertidumbre en la política financiera para las CCAA durante los últimos años, la situación financie-

ra de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia muestra una excelente salud.

8. Saldo presupuestario de la CARM

La Comunidad Autónoma de la Región de Murcia ha venido presentando un buen comportamiento presupuestario con una deuda limitada, lo que ha permitido sanear las cuentas y establecer un ahorro para el futuro, cumpliendo con los compromisos asumidos para la estabilidad. Podemos observar en el cuadro nº 3 cómo la Región de Murcia ha pasado de obtener déficit a cumplir escrupulosamente la estabilidad durante los últimos diez años y obtener superávit en el último año cerrado 2005.

Existe amplio consenso en la afirmación de que la estabilidad macroeconómica es condición necesaria para la mejora del bienestar, constituyendo el equilibrio de las cuentas públicas un elemento esencial de una política económica sostenible en el tiempo. La Región de Murcia ha cumplido escrupulosamente con estos principios.

Existen diversas opciones del principio de estabilidad presupuestaria tradicionalmente aceptados dentro del Pacto de Estabilidad y Crecimiento que cifra un tope máximo de déficit en el 3% y de deuda en el 60% del PIB: cumplir los objetivos de déficit en todos y cada uno de los ejercicios presupuestarios; cumplir los objetivos de equilibrio de cada año con el ámbito reducido al componente estructural del déficit, de tal forma que el tamaño del déficit o superávit observado dependiera exclusivamente de la incidencia del ciclo y por último, que el cumplimiento de los objetivos de equilibrio se exijan solo en promedio a lo largo del ciclo.

España se dotó de una legislación específica destinada a garantizar la disciplina fiscal mediante la Ley 18/2001, General de Estabilidad Presupuestaria y la Ley Orgánica 5/2001, complementaria de la anterior. Dichas normas se han mostrado eficaces para la mejora de la gestión presupuestaria, aunque algunos han visto necesario su modificación para la adaptación de la realidad de un Estado descentralizado en el que concurren varias Administraciones Públicas así como a las exigencias de la política económica del nuevo Gobierno de la Nación que apuesta por una interpretación cíclica de la estabilidad.

Ha sido en este contexto donde se ha producido la reforma de la Ley General de Estabilidad Presupuestaria por Ley 15/2006 y la modificación de la Ley Orgánica complementaria de la Ley General de Estabilidad Presupuestaria por la Ley Orgánica 3/2006 donde se prevé dos tipos de déficit:

1. Déficit cíclico: Cuando la economía nacional mantenga tasas de variación del PIB por debajo del 2% permite un 1% PIB global de déficit que se repartiría:
 - 0,20% Estado
 - 0,75% CCAA
 - 0,05 CL

Cuando esté por encima del 3% superávit, salvo inversiones en I+D+i.

Entre el 3% y el 2% estabilidad.

2. Déficit infraestructuras (Golden rule) permite 0,5% PIB de déficit global a repartir dentro de cada grupo teniendo en cuenta determinados aspectos: volumen y evolución de la deuda viva:

- 0,20% Estado
- 0,25% CCAA
- 0,05% CL

En teoría es razonable el planteamiento, ya que se trata en definitiva de adaptar la política presupuestaria al ciclo económico con el fin de suavizarlo. Por ello se exigirá un superávit en las situaciones en que la economía crezca por encima de su potencial (3%) que se utilizara para compensar los déficit cuando la economía este en una situación contraria (2%). Las ventajas que se argumentan son la reducción de la incertidumbre en las decisiones de los agentes económicos, la garantía de la sostenibilidad de las finanzas públicas, la mejora de la contribución de la política fiscal al crecimiento económico y la mejora de la implementación del marco fiscal, entre otras. Frente a esto, nos preguntamos algunas cuestiones que dan al traste muchas de estas ventajas:

- Cómo se interpreta el un estado descentralizado: ¿Se refiere a crecimiento del PIB nacional? ...Entonces que debería ocurrir cuando el PIB nacional está por encima del 3% y la CCAA correspondiente -caso de Baleares- tiene un crecimiento inferior al 2%... ¿apuesta por déficit o superávit?

- La experiencia demuestra que tal situación de déficit y superávit no se ha conseguido en los últimos 5 años: el crecimiento del PIB ha sido superior al 2% y el saldo neto de CCAA y Administración General han sido deficitarios, compensándose sólo con el superávit del subsector Seguridad Social; por otro lado, son varias las CCAA que con crecimientos medios del PIB superiores al 3% han mostrado tradicionalmente déficit en sus cuentas, caso de la Comunidad Valenciana.

En definitiva, en la utilización de los saldos presupuestarios para conseguir la estabilidad macroeconómica tiene mucho que ver otros aspectos que garanticen la sostenibilidad de las finanzas públicas y que pasan por la incorporación al procedimiento de fijación de los objetivos de estabilidad para las Comunidades Autónomas, de un mecanismo que permita tener en cuenta y valorar la situación de partida de cada una de ellas, en aspectos tan relevantes como es su nivel de desarrollo, renta per cápita, convergencia con Europa, volumen y situación del stock de capital público, su volumen de deuda y ratios de endeudamiento o la sostenibilidad de las cuentas públicas, entre otras, con el fin de no provocar tratos discriminatorios, y que, por el contrario, operen como medidas de política redistributiva que permitan ir reduciendo las desigualdades entre unas Comunidades y otras.

Este es el motivo por el que, aunque hemos reivindicado en apartados anteriores la necesidad de obtener una financiación per cápita mayor -mayores recursos por incremento de población, por lealtad institucional o para la financiación de la sanidad-, no resulta incompatible con que argumentemos que tenemos unas finanzas saneadas. Si aplicamos a Murcia los criterios de la nueva Ley de Estabilidad, necesitaríamos haber obtenido importantes superávit durante los últimos diez años, ya que hemos crecido muy por encima de la media nacional y por encima del 3%. Esto hubiera sido imposible ya que apenas hemos conseguido con una rigurosa gestión presupuestaria, cerrar en equilibrio.

9. Endeudamiento

La Comunidad Autónoma de la Región de Murcia se encuentra en una situación inmejorable en lo que se refiere a capacidad financiera. Así lo reconocen las dos prestigiosas agencias de rating, Fitch y Moody's, que, el pasado 17 de octubre y 3 de noviembre de 2005, respectivamente, decidieron elevar la calificación crediticia asignada a la Región (AA y Aa2, respectivamente), tras realizar un exhaustivo y riguroso análisis de las cuentas de la Región del 2004.

Este buen rating refleja una de los mayores niveles de calidad crediticia y solvencia y determina, por tanto, un gran interés por parte de los inversores por conceder financiación a esta Región, permitiendo al mismo tiempo una reducción de su coste financiero. Detrás de este rating está el dinamismo económico de la Región y la buena gestión presupuestaria y financiera realizada en los últimos años. En efecto el Rating está reflejando la favorable evolución de los indicadores económicos de la Región, con un crecimiento del PIB real de forma regular por encima de la media nacional, con un mercado de trabajo que ha sido capaz de absorber el fuerte ritmo de crecimiento de la población, permitiendo tasas de crecimiento del empleo positivas. Asimismo la estructura económica regional se encuentra diversificada con un sector agrícola e industrial que ha experimentado una profunda modernización y ha propiciado una mayor competitividad. A esto hay que unir un sector servicios con un claro potencial de desarrollo.

Las agencias de rating valoran positivamente también el fuerte crecimiento de los ingresos corrientes y el control del gasto corriente que ha dado lugar a unas elevadas tasas de ahorro bruto en los últimos años en torno a un 15% de los ingresos corrientes, que sitúan a esta región por encima de otras Comunidades Autónomas de similar rating.

El cambio en la calificación, según las propias agencias de calificación refleja, además, el mantenimiento de un nivel de deuda reducido que ha reforzado los ratios de protección de la deuda y un nivel limitado de deuda indirecta. Ciertamente, el nivel de endeudamiento de la Comunidad ha permanecido estable desde 1997 en un nivel moderado. A septiembre de 2006 asciende a algo más de 593 millones de ? La CARM ha cumplido rigurosamen-

te el principio de Estabilidad Presupuestaria en estos últimos años a pesar de partir de este nivel de endeudamiento moderado. La mejora de los principales indicadores de endeudamiento puede observarse en el cuadro nº 4, donde se relaciona con las principales variables - deuda sobre el PIB regional, sobre el Ahorro Bruto y sobre los Ingresos Corrientes-, alcanzando en 2005 niveles realmente bajos y situándonos en mejor posición que la media nacional y que las CCAA de mismo nivel competencial. A modo de ejemplo, con el ahorro bruto generado en 2005, la Comunidad podría devolver en algo más de un año la deuda contraída hasta esa fecha.

Por otra parte el perfil de la cartera de deuda de la Región de Murcia se puede calificar de prudente o poco arriesgado, con ausencia de deuda a corto plazo y de moneda extranjera y con una reducida exposición al riesgo de tipos de interés -74,4% a tipo fijo-. La deuda a largo plazo está formalizada un 61.28% emisiones de bonos y 38.72% en préstamos, con una vida media de la cartera de endeudamiento estable superando los seis años.

Además, el mantenimiento del volumen de deuda no se ha traducido en un estancamiento en el crecimiento de los gastos de capital sino que, por el contrario, ha continuado el importante esfuerzo inversor, creciendo desde el 2002 a 2005 un 30% y suponiendo un 18% del gasto total, tasa que se sitúa por encima de la media de las comunidades autónomas.

Ciertamente la CARM disfruta de un nivel de solvencia financiera muy alto y endeudamiento irrelevante; esto tiene de bueno que estamos en condiciones de responder financieramente cuando los ingresos se moderen o cuando el Gobierno Regional decida abordar cualquier proyecto excepcional por su dimensión.

10. Consideraciones finales

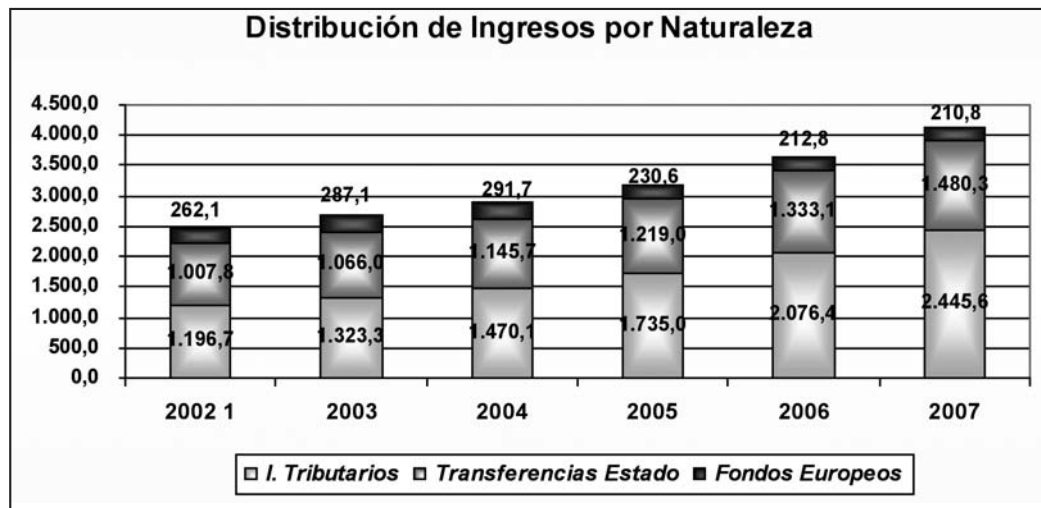
El marco de la política financiera de las CCAA, como

hemos intentado analizar, está sujeto a importantes incertidumbres. No sabemos cómo se va aplicar la nueva interpretación del principio de estabilidad financiera, no sabemos cómo finalmente se negociará un nuevo sistema de financiación, los fondos europeos ya sabemos que van inexorablemente a desaparecer. Por el contrario, sí sabemos cómo nos interesaría que se produjeran las reformas; sabemos que es necesaria la periódica actualización de población en el SFA cuando supere ciertos niveles; sabemos que un incremento en la cesión de tributos nos beneficiaría porque nos dotaría de mayor autonomía financiera y aportaría mayores recursos a las CCAA más dinámicas; consideramos que es importante abordar el tema de la financiación de la sanidad con cambios estructurales; así mismo, no se puede demorar más tomar medidas para abordar la financiación de los servicios prestados a los inmigrantes no empadronados; reivindicamos el carácter vertebrador de las inversiones del Estado, dotando de infraestructuras en función directa del volumen de población e inversa de la riqueza, a fin de lograr la convergencia económica de los territorios más desfavorecidos; finalmente, las relaciones entre el Gobierno de la Nación y las CCAA deben de desarrollarse bajo los auspicios de la lealtad institucional.

Pese a esta incertidumbre, tenemos la garantía de una Comunidad, la de la Región de Murcia, saneada y con grandes planes de futuro; gracias al propio dinamismo de nuestra economía, de nuestros empresarios y trabajadores, que mantiene unos niveles superiores al resto de CCAA; ésta es nuestra mejor apuesta para que se puedan cumplir todos los objetivos del Gobierno Regional.

ANEXO GRAFICOS

CUADRO Nº1: COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS
SERIE 2002-07



CUADRO N°2: LIQUIDACIÓN DE INGRESOS
COMPARATIVA. EVOLUCIÓN

LIQUIDACIÓN DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN AUTONÓMICA

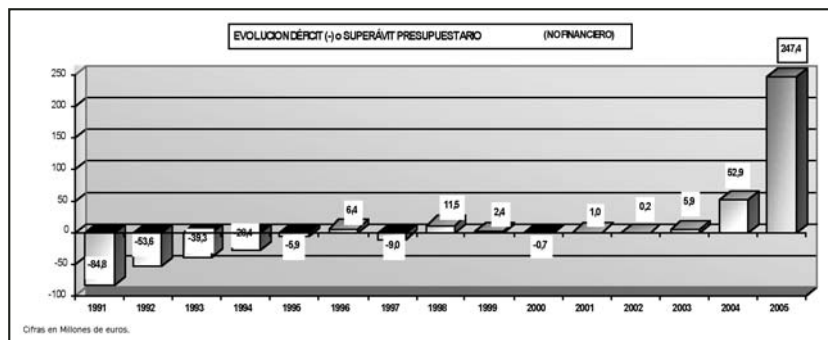
Evolución de la financiación total del sistema en tasas de variación

TVA (%) 2004/1999

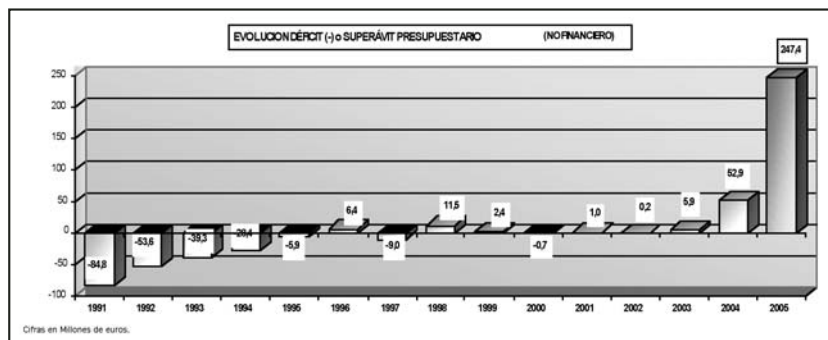
Unidad: porcentaje

Comunidad Autónoma	Tributos cedidos y Tasas afectas	Tarifa autonómica IRPF	IVA	IEE	Fondo de Suficiencia	TOTAL	ranking	tmaa (%)	Financiación per cápita 2004	Financiación per cápita 2004 (media=100)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Cataluña	88,03	53,88	44,33	23,49	33,32	53,63	4	8,97	2.173,94	101,57
Galicia	62,56	52,66	41,32	18,71	33,25	41,56	15	7,22	2.234,16	104,38
Andalucía	118,12	79,49	42,75	29,42	34,25	52,81	5	8,86	2.155,87	100,73
Asturias	64,90	50,98	30,17	19,36	33,25	42,17	13	7,31	2.211,44	103,32
Cantabria	65,57	57,81	54,72	24,38	33,25	45,80	10	7,83	2.539,02	118,63
La Rioja	74,86	57,42	52,93	22,24	33,25	46,90	8	8,02	2.592,36	121,12
Murcia	119,19	87,58	47,15	30,83	34,15	56,36	3	9,37	1.944,19	90,84
Valencia	111,28	68,50	44,48	28,65	33,25	57,64	2	9,56	1.969,61	92,02
Aragón	68,44	58,70	40,49	23,80	33,25	46,19	9	7,89	2.303,99	107,65
Castilla-La Mancha	101,16	84,41	52,05	24,41	34,18	48,97	7	8,30	2.182,24	101,96
Canarias	76,46	54,55		24,88	33,25	43,00	12	7,48	1.957,79	91,47
Extremadura	70,96	67,33	40,93	19,53	33,29	40,77	16	7,14	2.374,53	110,94
Baleares	59,09	57,61	25,39	33,17	32,94	44,57	11	7,69	1.921,60	89,78
Madrid	91,04	51,08	57,56	13,54	-26,33	62,89	1	10,27	2.058,04	96,16
Castilla y León	58,92	51,42	43,29	17,97	33,25	41,77	14	7,25	2.338,91	109,28
TOTAL CCAA	90,67	59,12	44,81	23,47	34,25	51,23	6	8,65	2.140,33	100,00

CUADRO N°3: EVOLUCIÓN DEL SALDO
PRESUPUESTARIO



CUADRO N°4: EVOLUCIÓN DE LA DEUDA



ALGUNOS DATOS SOBRE LA ACTUALIDAD ECONÓMICA DE LA REGIÓN

Esther Ortiz Martínez

Dirección General de Economía y Planificación
Consejería de Economía y Hacienda
Comunidad Autónoma de la Región de Murcia

Es un placer contribuir a esta publicación, y aún mayor cuando se trata de la celebración del 25 Aniversario del Colegio de Economistas de la Región de Murcia, que durante todos estos años ha contribuido notablemente a que nuestra Región sea ahora lo que es, situación de la que debemos congratularnos y estar orgullosos, como espero quede patente al final de esta mi pequeña contribución, a este gran libro.

Para dar unas pinceladas de cuál es la situación económica actual en nuestra Región, un primer paso ineludible es destacar el impresionante cambio que se ha producido en nuestra población. La tendencia de crecimiento de la población regional superior al crecimiento que se ha producido en el conjunto español se ha acentuado sobremanera desde el año 2002. Buena prueba de ello, es que durante el año 2005, y según datos del padrón municipal de habitantes, el segundo mayor incremento de población en España se ha producido en la Región de Murcia, cuya contribución a la población de nuestro país alcanza ya el 3%. Además, con la particularidad, de que hemos alcanzado un 13,3% de porcentaje de población extranjera, lo que nos hace ser la tercera comunidad autónoma española con mayor porcentaje de población extranjera, después de Baleares y Valencia, y muy por encima del 8,7% de la media nacional.

Este importante crecimiento poblacional ha ido de la mano de un no menos importante crecimiento económico, ambos íntimamente interrelacionados. Los datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) confirman la excelente evolución de la economía regional durante los últimos años, habiendo crecido la Región a una tasa media anual del 3,88% en el período 2000-2005, la tasa más alta de España, siete décimas por encima de la media nacional.

La interacción entre crecimiento y población, tanto en una como en otra dirección: el gran crecimiento actúa de impulsor para la entrada de nueva población, y la nueva población, en su mayoría inmigrante, contribuye sobremanera al crecimiento económico, ha generado unos datos muy saneados en nuestro mercado de trabajo. Indicadores de mercado de trabajo con tan buena trayectoria como la tasa de paro, que en apenas siete años se ha reducido desde el 13,8% existente en 1999, hasta el 8% del año 2005, volviendo a caer en lo

que llevamos de 2006 hasta el 7,8%, situándose en un mínimo histórico. No sólo datos cuantitativos de mercado de trabajo favorables, sino mejora en su calidad, en línea con lo establecido en los indicadores propuestos dentro del Programa Nacional de Reformas para la consecución de la Estrategia de Lisboa, e incluidos dentro de los objetivos estratégicos a alcanzar por la Región según lo recogido en el Plan Estratégico de la Región de Murcia (2007-2013). Mejora en la calidad de nuestro mercado de trabajo que ya evoluciona de forma muy positiva, por ejemplo, nuestra tasa de paro femenina según los últimos datos de este año 2006 se sitúa en un 11,1%, por debajo de la media española que alcanza un 11,9%, e incluso la tasa de paro juvenil regional llega a un 16,8%, aún más por debajo del 18,5% de la tasa española.

En este entorno, de importante crecimiento económico, y de saneado mercado de trabajo, la inflación es el dato que podría oscurecer la actualidad económica regional, aunque cuando se habla de este indicador hay que ser muy preciso porque lleva a confusión, y los datos se pueden referir a crecimiento mes a mes, crecimiento con respecto al mismo mes del año anterior, o crecimiento de los precios medio en un año. De las tres "versiones", la que refleja de forma más acertada la evolución de los precios es la inflación media anual, que en la Región alcanzó en el año 2005 una media del 3,4%, que igualó a la media española, y que además, para la Región fue totalmente coincidente con la inflación media del año anterior, el 2004, mientras que en España la tensión inflacionista ha sido mayor, pues se pasó de una inflación media en 2004 del 3%, a una inflación media del 3,4% en el 2005.

En cuanto a datos de salarios, si bien es cierto que aún los niveles regionales están por debajo de los nacionales, en el año 2005 eran un 16% inferiores a los nacionales, se ha ido produciendo una convergencia continua de acercamiento desde el inicio de la serie en 1989, año en el que los salarios regionales eran un 25% inferiores a los nacionales. Además, cuando el índice de convergencia a la media nacional parecía haberse estabilizado entorno al 80% en el período del año 1995 al año 2002, en los últimos tres años el proceso de convergencia se ha acelerado, produciéndose un acercamiento de casi 4 puntos, alcanzándose un índice de salarios del 84,4% en el primer trimestre de 2006.

La renta bruta disponible por los hogares murcianos también se ha incrementado, según los últimos datos disponibles de la Contabilidad Regional, en el período 2000-2003 creció un 23,4%, lo que supuso el segundo mayor crecimiento en términos nominales en España en este período, sólo detrás de Canarias. Pero, y en estos mismos términos, el cálculo de los datos per cápita nos penaliza, como consecuencia de nuestro gran incremento poblacional, ya que aunque el incremento nominal de la renta bruta disponible ha sido indiscutiblemente loable, el que en el mismo período 2000-2003 la población haya crecido en la Región un 7,84%, mientras que el crecimiento medio nacional ha sido del 4,33%, genera un “efecto perverso” en el índice de renta disponible bruta per cápita.

Y para cerrar este breve recorrido por los últimos datos de nuestra realidad económica quedaría por resaltar el dinamismo empresarial de nuestra Región,

indiscutiblemente ligado al gran crecimiento económico y a los excelentes datos del mercado de trabajo. Desde el año 1999, y de forma ininterrumpida, el número de empresas activas en la Región ha crecido un 29,7%, lo que supone en valores absolutos la creación de 21.706 empresas en este breve período de tiempo, y la apertura de 24.934 establecimientos.

En esta andadura el Colegio de Economistas ha estado siempre presente, a través de la contribución, tanto de forma colegiada, como de forma individual, de los magníficos profesionales que lo componen, y siempre desde un punto de vista constructivo, dando su parecer a cuantas iniciativas se han emprendido desde el Gobierno Regional. Ha sido enriquecedora al máximo esta colaboración, y lo seguirá siendo, porque aún queda mucha Región por hacer, aunque estas breves líneas sobre los últimos datos de nuestra realidad económica nos muestran que vamos por el buen camino.

25 ANIVERSARIO COLEGIO DE ECONOMISTAS

Miguel Ángel Cámara Botía
Alcalde del Ayuntamiento de Murcia

Cumplir años es siempre motivo de orgullo y celebración, y desde luego también sucede así cuando el aniversario corresponde a una actividad profesional. El Colegio Oficial de Economistas, que acaba de conmemorar sus primeros 25 años de funcionamiento, está por ello, de enhorabuena.

En este tiempo de andadura hemos sido testigos del cambio que ha experimentado Murcia. Una transformación que le ha llevado a convertirse en un municipio moderno y dotado de las mejores infraestructuras y servicios, con unas ventajas competitivas que le han permitido ser una de las áreas más dinámicas y atractivas como destino de nuevas inversiones.

Hemos aumentado en población, en infraestructuras y en servicios para los ciudadanos. Al mismo tiempo nos encontramos en una ciudad que, además de generar empleo, viene liderando el crecimiento económico español desde el año 1005, con un ritmo muy superior a la media nacional.

Los excelentes resultados obtenidos en el Producto Interior Bruto correspondiente al período 2000 a 2005 –que otra vez nos sitúa al frente del país– han sido consecuencia del auge de la construcción y el aumento de actividad de los sectores públicos y el turismo.

Murcia ha ganado peso poblacional y económico en el conjunto del país y ha avanzado en su proceso de convergencia con las regiones más desarrolladas de la Unión Europea. El pasado año, la Comunidad Autónoma alcanzaba 1,3 millones de habitantes, con una densidad demográfica de 118 habitantes por kilómetro cuadrado, frente a los 87 de España. En el municipio de Murcia, la población ha aumentado 77.241 habitantes en diez años y ahora se sitúa en 423.000 ciudadanos. Nos encontramos en una de las zonas de crecimiento poblacional más dinámica del país, con un ritmo de incremento del 3% anual entre los años 2000 y 2005, casi el doble que la media nacional.

En relación con este parámetro, un indicador que ha ido paralelo es el incremento de la población ocupada, incrementando de forma drástica el número de empleos generados, dejando muy atrás las tasas de paro del 24% registradas en la región en 1995.

Esta circunstancia se explica en gran parte si tenemos en cuenta que en los últimos años Murcia ha encabezado la lista de ciudades más dinámicas respecto a la creación de empleo. Los grandes proyectos que ya están en marcha en el municipio, como los nuevos centros

comerciales y de ocio, la construcción de nuevas vías de comunicación y la fuerte demanda de nuevas viviendas, confirman que Murcia es un municipio activo, que concentra una gran actividad económica, y donde grandes inversores han descubierto el gran potencial que reúne nuestra ciudad.

Otro ejemplo claro de la fortaleza de la economía local es la creación de empresas. En el último año han abierto 15.000 nuevas actividades económicas, prácticamente el triple del número de comercios e industrias que se venían estableciendo cada año desde 2000. Más del 30% de las 150.000 empresas que hay hoy en la Región están instaladas en Murcia.

El empresariado murciano es dinámico, riguroso y profesional y está siempre buscando nuevos mercados para dar a conocer sus productos. Prueba de ello es la iniciativa de los empresarios del Polígono Industrial Oeste, que ya venden y compran productos a través de Internet en países de Oriente.

Asimismo, el parque de viviendas en construcción en Murcia ha aumentado considerablemente. En 2005 se visaron 11.000 viviendas, casi el doble de las aprobadas unos años atrás, y el número de bienes inmuebles del municipio alcanza actualmente casi los 300.000.

Frente a nuestras grandes expectativas, no podemos olvidar el principal obstáculo que encontramos en nuestros legítimos deseos de desarrollo y progreso. Me refiero a lo que ha generado la eliminación del Trasvase del Ebro por parte del Gobierno de la Nación: insuficientes recursos hídricos para satisfacer las necesidades de consumo y crecimiento de la Región, con una repercusión directa y grave en los sectores agroalimentario, turístico y residencial, actividades básicas en la generación de renta, empleo y exportaciones en nuestra economía.

Desde el Ayuntamiento trabajamos para poder garantizar el agua que los murcianos requerimos y merecemos, ya que al anular el Trasvase del Ebro y disminuir las aportaciones del Tajo, vivimos en una difícil situación.

Entre los principales proyectos en marcha quiero destacar la necesaria conexión del AVE por Alicante y su integración urbana con el soterramiento de las vías, lo que va a suponer una inversión de 195 millones de euros. Sin entrar en considerar las evidentes ventajas que supondrá desde el punto de vista de las comunicaciones, desde una óptica local el proyecto generará nuevas oportunidades, creando un nuevo centro de

atracción en el sur de la ciudad, cuyo crecimiento ha estado coartado históricamente precisamente por la presencia de las vías del tren.

Una pieza clave para el desarrollo y el progreso de una ciudad es la creación de buenas comunicaciones. En este sentido, el nuevo Aeropuerto Internacional de la Región de Murcia desempeñará un papel fundamental en nuestro futuro inmediato, puesto que si no se producen dilaciones, estará terminado durante el año 2010. Las estimaciones apuntan a que se registrarán 1,5 millones de viajeros en los primeros cinco años.

La construcción de carreteras para mejorar las comunicaciones tanto de acceso a la ciudad como entre las pedanías constituye otro pilar básico. Por eso, en estos momentos ya está en proyecto la construcción de la Costera Norte, que unirá Monteagudo con La Ñora, la Costera Sur, que conectará El Palmar con Beniján, y la circunvalación de Sangonera la Verde, así como los enlaces con Beniján y el primer cinturón a Murcia por el Este.

Las ampliaciones con nuevos carriles de la autovía A 7 Alicante-Murcia-Alhama y la autovía del Reguerón son otros grandes proyectos de comunicación terrestre que esperamos que el Gobierno de la Nación no retrase más. Esta última carretera supondrá la continuación de la autovía El Palmar-Alcantarilla hasta Alquerías. Su trazado discurrirá paralelo al cauce del Reguerón hasta la altura de Beniján, donde enlazará con la futura Avenida de Levante, continuará por la zona reservada en el corredor de infraestructuras, que compartirá con el tramo del AVE en construcción, y enlazará con la futura autopista Santomera San Javier, ya en marcha por parte de la Comunidad Autónoma.

Otro de los proyectos previstos para el municipio es la puesta en marcha de un Parque Científico y un Recinto Ferial en las inmediaciones del Campus de Espinardo de la Universidad de Murcia. El primero de ellos –ya en marcha– tiene como objetivo la implantación de empresas que se dediquen a la investigación y al desarrollo, al tiempo que el Recinto Ferial pretende dotar a la ciudad de un espacio adecuado para atraer

grandes ferias, muestras y exposiciones de diferente índole. Este gran recinto tendrá un total de 2,7 millones de metros cuadrados.

Desde el Ayuntamiento de Murcia consideramos de vital importancia que las empresas de la Región cuenten con suelo industrial donde poder instalarse con todas las comodidades y con buenos accesos por carretera. Así, desde el Consistorio se ha impulsado la creación del Centro Integrado de Transportes de Murcia (CITMUSA), situado en las inmediaciones del Polígono Industrial Oeste, con unas dimensiones previstas de 770.000 metros cuadrados. En esa misma zona, entre Sangonera la Verde y Sangonera la Seca, junto al Reguerón, se está desarrollando el CAEDI -Complejo de Actividades Económicas y Dotación Industrial- que ofrecerá unos 5 millones de metros cuadrados de suelo industrial y permitirá ampliar el mayor parque empresarial de la Región. Al mismo tiempo, continuamos con la política de dotar de suelo industrial a todas las pedanías para facilitar e impulsar la instalación de empresas. Así, se están desarrollando polígonos en Beniján, Cobatillas, Zarandona, Puente Tocinos, Los Martínez del Puerto, Lobosillo, Cañada Hermosa, El Palmar...

Sin duda, la Murcia en la que estamos viviendo es una Murcia moderna y con un futuro prometedor. Los grandes operadores comerciales han sabido ver el potencial económico que ofrece el municipio y han apostado por nuestro municipio para construir grandes complejos comerciales, de ocio y residenciales, que consolidan la capacidad de atracción de la ciudad sobre un amplio entorno.

Nuestro municipio está preparado para seguir creciendo y seguir desarrollándose. Murcia es una ciudad moderna con un ambicioso proyecto de futuro y con todos los requisitos para convertirse en un referente en el ámbito nacional.

Antes de finalizar, deseo felicitar nuevamente al Colegio Oficial de Economistas de la Región de Murcia por su aniversario, con el deseo y la confianza de que seguirán prestando servicio a los murcianos muchos años más.



COLABORACIONES

Ámbito Universitario







XXV AÑOS

José Antonio Cobacho Gómez

Excmo. Rector de la Universidad de Murcia

El Colegio de Economistas de la Región de Murcia cumple XXV años, los mismos que la Facultad de Economía y Empresa de nuestra Universidad. A lo largo de este cuarto de siglo, son numerosas las actividades que ha promovido esta organización, y los vínculos con la institución universitaria han sido siempre muy directos y de mutua colaboración.

Durante estos XXV años ha demostrado en numerosas ocasiones su vocación de servicio a la sociedad y a la Región de Murcia. Con gran frecuencia, se ha ocupado de analizar, con el rigor y la constancia que caracteriza a sus miembros, los temas de mayor interés para nuestra comunidad y para la sociedad en su conjunto.

No se puede olvidar que los temas económicos interesan siempre --en mayor o menor grado-- a todos. Y el Colegio de Economistas ha estado siempre atento a los asuntos que en cada momento tenían una mayor repercusión.

No estamos ante una organización que se ocupa exclusivamente de los análisis teóricos o de las especulaciones, sino que en todo momento está atenta a la aplicación práctica de sus conocimientos. Y ello, a través de la recomendación, del consejo y del asesoramiento hecho tras un detenido estudio del tema de que se trate.

Sus conocimientos son puestos a disposición de los ciudadanos, que son testigos claros de esta afirmación, y que en muchas ocasiones han tenido la oportunidad de mostrar su reconocimiento.

XXV años constituyen una etapa muy importante en la trayectoria de un ente tan vivo como el Colegio de Economistas de la Región de Murcia. Esa continuidad en el tiempo demuestra que desde el primer momento ha estado en la línea de acierto. Igualmente, demuestra que estamos ante una organización sólidamente asentada, con bases muy firmes.

Por desgracia, asistimos con frecuencia al nacimiento de entidades cuya vida es efímera, bien sea por las circunstancias o por la poco afortunada gestión de sus dirigentes. En el caso del Colegio de Economistas, nada de eso se ha dado. Y si en algunas etapas las circunstancias pudieron conllevar adversidades, se han sabido eliminar con dedicación, entrega y ánimo de superación.

Al felicitar al Colegio de Economistas de la Región de Murcia por este aniversario, quiero mostrar mi deseo de que cumpla muchos más. Y expreso este deseo como profesor universitario y como ciudadano de la Región de Murcia, que ha constituido siempre para los economistas una vocación de servicio.

CLAVES DE ÉXITO DE LOS EMPRENDEDORES

Oriol Amat i Salas

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad
Universidad Pompeu Fabra

1. Presentación

¿Cuáles son las diferencias entre las empresas exitosas y las que fracasan? El análisis de muchas empresas, entre las que se incluyen empresas exitosas y empresas que han fracasado permite detectar factores que aumentan la probabilidad de éxito de un proyecto empresarial. En este artículo se resumen algunos de estos factores de éxito.

2. El emprendedor

Hay factores que están directamente relacionados con la figura del emprendedor. Son factores tales como el grado de implicación en el proyecto y sus habilidades directivas. Con respecto al grado de implicación en el proyecto, los emprendedores exitosos se caracterizan por una apuesta total. Es decir, su empresa forma parte de un proyecto de vida. Este grado de implicación se manifiesta con una dedicación que muchas veces supera las cincuenta horas de trabajo a la semana. Como que se dedican plenamente a su proyecto y tienen experiencia en el sector, detectan las fuentes de ventajas competitivas que permitirán que su empresa sea mejor que sus competidoras. Normalmente son personas con un nivel de humildad considerable, sobre todo si tenemos en cuenta el éxito que han logrado. Esta humildad favorece una mejor relación con colaboradores, clientes y proveedores. Saben escuchar y son buenos negociadores. Otra característica interesante es que cuando aparecen problemas, que siempre los hay, los emprendedores exitosos no culpan a factores externos.

Los emprendedores exitosos son optimistas por naturaleza y buenos organizadores. De esta manera saben sacar lo mejor de sus colaboradores y de los recursos disponibles. Por lo tanto, se trata de personas con una dosis de liderazgo considerable y que predicán con el ejemplo. Por esto la gente los sigue.

También son personas que se fijan objetivos a largo plazo y, por lo tanto, toman decisiones pensando en el futuro y no en los beneficios inmediatos.

3. Aspectos organizativos

Entre las características que más diferencian a las empresas exitosas de las que fracasan también hay aspectos relacionados con su organización. Nos estamos refiriendo a temas de recursos humanos, procesos, clientes y finanzas, como los que siguen:

- Recursos humanos: Uno de los factores-clave bási-

cos en cualquier empresa es la selección y formación de los empleados. Si esta formación va acompañada de una política atractiva de incentivos, lo más normal es que los empleados estén más implicados con los objetivos de la organización. Las empresas exitosas también se caracterizan por el hecho de primar la promoción interna cuando quieren cubrir algún puesto directivo.

- Procesos: La excelencia en los procesos requiere diversos ingredientes, tales como la implicación de los empleados, la búsqueda de la calidad total (ISO9000,...), el respeto por el medio ambiente, la innovación (I+D,...) y la flexibilidad (externalización de procesos no estratégicos,...).

- Clientes: Las características anteriores revierten en una mayor satisfacción de los clientes y, en definitiva, en unas mayores ventas.

- Finanzas: Finalmente, todas las mejoras expuestas deberían generar reducciones de activos (gracias a la mejor utilización de los mismos), y un incremento de los beneficios (gracias al incremento de las ventas y a la reducción de los gastos), lo cual debe plasmarse en incrementos de la riqueza generada.

Las empresas exitosas tienen resultados económicos mucho más favorables que los del resto de empresas. Por otro lado, desde el punto de vista financiero, las empresas exitosas son normalmente muy conservadoras y tienden a tener balances muy saneados y con un nivel de deuda reducido.

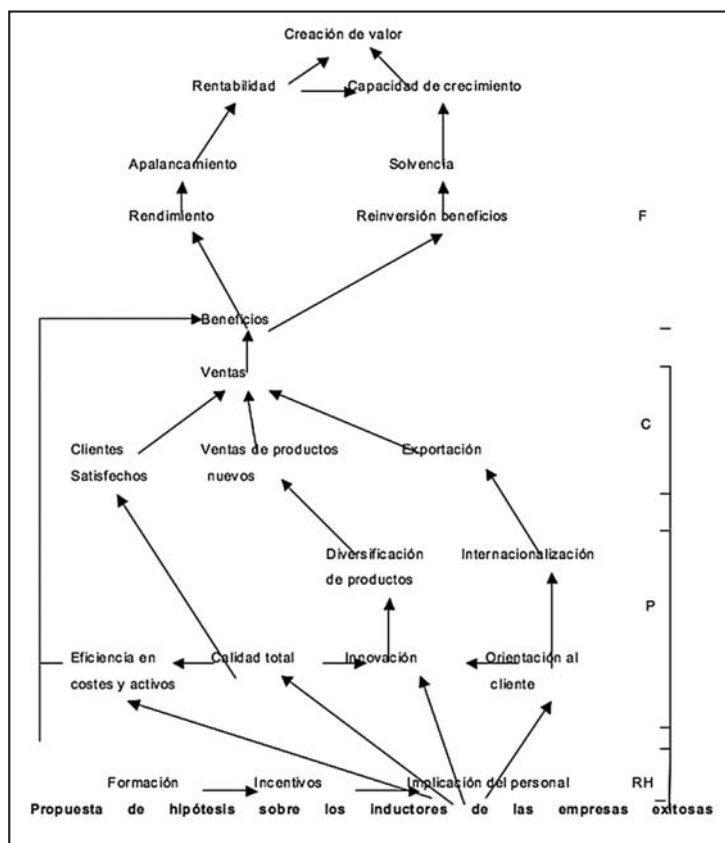
Los factores-clave expuestos pueden integrarse en un esquema como el que se acompaña en la figura siguiente.

4. Causas de los fracasos empresariales

Las empresas, al igual que las personas; nacen, crecen y mueren. Son muy pocas las que tienen una vida larga y la mayoría de estudios sitúan la esperanza de vida de una empresa entre los tres y los diez años, según el estudio.

Normalmente, se justifican las crisis de las empresas con causas relativas a la evolución general de la economía ante la cual poco se puede hacer. Es decir, se parte de la base que las causas son externas a la empresa:

- Crisis general
- Cambios en el mercado y escasa demanda
- Cambios tecnológicos



adaptarse o sacar el máximo provecho de ellos. Además, se debe reconocer que también se debe tener en cuenta la importancia de los problemas internos que pueden ser solucionados por la propia empresa. Es decir, no todos los males vienen de fuera. A modo de ejemplo, se pueden citar los puntos débiles siguientes que suelen producirse con una cierta habitualidad en las empresas que tienen problemas graves y acaban cerrando:

a) Problemas comerciales:

- Ventas insuficientes para el nivel de gastos que se tiene
- Diversificación de productos mal planteada o productos obsoletos
- Fracasos masivos en el lanzamiento de nuevos productos
- Precios de venta demasiada bajos (dan la sensación de que el producto es de baja calidad y además pueden no cubrir los costes) o demasiado altos
- Respuesta insuficiente a las innovaciones de los competidores
- Desconocimiento del mercado, de los competidores o de los clientes

b) Problemas de organización:

- Control insuficiente de nuevas actividades

c) Problemas de costes:

- Márgenes reducidos por exceso de costes
- Costes de distribución, publicidad o promoción excesivos
- Costes de producción poco competitivos
- Costes de estructura excesivos para el nivel de ventas conseguido
- Pérdidas o beneficios demasiados reducidos
- Unidades de negocio con pérdidas continuadas

d) Problemas de sistemas de información:

- Ausencia de contabilidad de costes
- Sistemas contables con errores o retrasos

e) Problemas financieros:

- Insuficiente aportación de capital por parte de los socios
- Exceso de deudas para financiar las inversiones
- Exceso de deudas a corto plazo
- Crecimiento demasiado acelerado para las posibilidades financieras de la empresa
- Incremento de la morosidad de la clientela
- Inversión excesiva en existencias
- Activos infrutilizados por gestión deficiente
- Reparto excesivo de dividendos a los accionistas

f) Problemas de tecnología y producción:

-Tiranía de los proveedores. Esta causa es producida a menudo en sectores como el auxiliar del automóvil o en el de la producción para la gran distribución alimentaria

- Competencia exterior, ya sea debido a diferencias en la calidad o a diferencias en la estructura de costes. En el caso de la marcha de filiales de multinacionales a otros países, esta es una de las causas más citadas
- Impuestos elevados
- Falta de apoyo de la Administración Pública: retrasos en la concesión de permisos...
- Retrasos en el cobro de las ventas realizadas a la Administración Pública
- Insolvencia de los clientes
- Inflación
- Exageración de rumores negativos
- Climatología adversa. Esta es una causa que puede afectar a empresas como las agrícolas, turísticas o estaciones de esquí, por ejemplo
- Desastres: terremotos, inundaciones...
- Mala suerte

Sin duda, la negativa evolución de los aspectos externos condiciona la marcha de cualquier empresa. Sin embargo, uno de los principales retos consiste en

- Infrautilización de la inversión en edificios, maquinaria e instalaciones
- Problemas de coste o de calidad por uso de tecnologías obsoletas
- Costes excesivos por errores
- g) Problemas de recursos humanos:
 - Baja productividad por falta de formación o de motivación
 - Costes laborales excesivos
 - Insuficiente información a los empleados
 - Conflictos de intereses entre empleados

Cuando no se detectan a tiempo problemas como los mencionados, o no se toman las medidas precisas, la empresa puede entrar en situaciones complejas.

5. Conclusiones

El objetivo de este artículo ha sido reflexionar sobre algunos de los factores que explican porqué algunas empresas son exitosas y otras fracasan. Por ello, se han propuesto diversas hipótesis acerca de los posibles inductores que favorecen el éxito de las empresas. Estas hipótesis se resumen en las siguientes:

- Los primeros factores-clave están relacionados con el emprendedor y su política de factor humano y se propone que el papel del emprendedor es fundamental y la apuesta por la formación y los incentivos pueden contribuir a una mayor implicación del personal.

- Esta mayor implicación del personal puede favorecer una mayor eficiencia en costes y activos, una apuesta por la calidad total, una mayor innovación y orientación al cliente. Lo anterior puede repercutir en una mayor diversificación e internacionalización. Todo ello debería repercutir en una mejora continuada de los procesos empresariales.

- La mejora en los procesos que se puede desprender de lo anterior debería revertir en unos clientes más satisfechos, que podrían ser los inductores de unas mayores ventas.

- Finalmente, las ventas superiores deberían generar unos mayores beneficios y rendimientos, que acompañados del apalancamiento deberían permitir obtener elevados niveles de rentabilidad. Estos, junto con unos niveles adecuados de solvencia explicarían la mayor capacidad de crecimiento y la mayor generación de valor de las empresas exitosas.

También cabe añadir que a menudo las principales virtudes de los emprendedores se convierten en defectos importantes. Por ejemplo, la elevada implicación a veces tiene su vertiente negativa, puesto que muchos emprendedores descuidan otros temas prioritarios como son la familia, o incluso la propia salud. En muchos casos, los emprendedores se obsesionan con su empresa hasta llegar a niveles enfermizos. Por lo tanto, el gran reto es el equilibrio entre la necesaria dedicación a su empresa y la vida personal y familiar.

Referencias bibliográficas

- Álvarez, J. y Blanco, F. (1995): "Planteamiento internacional actual de la contabilidad de dirección estratégica", *Técnica Contable*, noviembre.
- Carenys, J. y Falguera, J. (1997): "El cuadro de mando un documento informativo para la toma de decisiones y la buena gestión", *Barcelona Management Review*, mayo-agosto.
- Child, J. (1975): "Managerial and organizational factors associated with company performance", *Journal of Management Studies*, núm. 12, pág. 12-27.
- ESADE (1996): "La competitivitat de l'empresa industrial a Catalunya", *Fundació Empresarial Catalana*, Edicions 62, Barcelona.
- Hartley, R.F. (2005): "Management mistakes and successes", *John Wiley & Sons*, New Jersey.
- Hernández, J.M., Amat, O., Fontrodona, J. y Fontana, I. (1999): "Les empreses gasela a Catalunya", *Departament d'Indústria, Comerç i Turisme, Generalitat de Catalunya*, Barcelona.
- Houghton, K.A. y Woodliff, D.R. (1987): "Financial ratios: the prediction of corporate success and failure", *Journal of Business Finance and Accounting*, 14 (4), invierno, pág. 537-554.
- INE (1996): "Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas", Madrid.
- INE (1998): "Encuesta sobre población activa", Madrid.
- Kaplan, R.S. y Norton, D.S. (1992): "The Balanced Scorecard-Measures That Drive Performance", *Harvard Business Review*, septiembre-octubre.
- Kaplan, R.S. y Norton, D.S. (1997): "El cuadro de mando integral", *Gestión 2000*, Barcelona.
- Kaplan, R.S. y Norton, D.S. (2000): "La organización basada en la estrategia", *Gestión 2000*, Barcelona.
- Luecke, R. (2006): "Cómo crear una empresa exitosa", *Deusto*, Barcelona.
- Olve, N.G., Roy, J. y Wetter, M. (2000): "Performance drivers. Implantando y gestionando el cuadro de mando integral", *Gestión 2000*, Barcelona.
- Ripoll, V. (1992): "Costes, información, control y tecnología en el entorno empresarial actual", *Caja Rural de Valencia*, Valencia.
- Solé, F. (1995): "La formació", *Quaderns de Competitivitat*, núm. 14, *Departament d'Indústria i Energia*, Barcelona.

ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA TURÍSTICA EN LA REGIÓN DE MURCIA

Isabel P. Albaladejo Pina*

Directora del Departamento de Métodos Cuantitativos para la Economía
Universidad de Murcia

INTRODUCCIÓN

España es uno de los destinos turísticos mundiales más solicitados. De acuerdo con el Instituto de Estudios Turísticos (Balance del Turismo en España en 2005, 2005), en el año 2005 España fue el segundo país a nivel mundial tanto en llegadas de turistas extranjeros como en ingresos por turismo. En ese año se recibieron 55,6 millones de turistas internacionales, lo que supuso un aumento del 6% con respecto al año anterior, según datos de la Encuesta de Movimientos Turísticos de Fronteras (Frontur, IET). Además, dicha encuesta también pone de manifiesto que el 2005 se ha convertido en el año de más crecimiento desde 1999.

En estos flujos turísticos se observa una fuerte concentración geográfica en cuanto a las comunidades donde los turistas fijan su estancia. Durante el 2005 en un 89,7% de los casos los turistas internacionales se concentraron en las seis comunidades autónomas siguientes: Cataluña, Baleares, Canarias, Andalucía, Comunidad Valenciana y Madrid. No obstante, la Región de Murcia, junto a Castilla León, País Vasco y Galicia, fuera del anterior grupo, experimentaron en ese año un fuerte incremento en el número de llegadas de turistas extranjeros con respecto al año anterior, debido principalmente al auge del número de vuelos operados por compañías de bajo coste (Balance del Turismo en España en 2005, 2005).

De hecho, en el 2005 la Región de Murcia se convirtió en la región española donde más creció el número de turistas extranjeros. Fue el destino para un total de 822.234 turistas no nacionales, que aunque únicamente supusieron el 1,5% del total de los turistas internacionales del año 2005 llegados a España, representó un aumento en nuestra región del 24% con respecto al año 2004 (Frontur, IET). Además, durante el 2005 en el aeropuerto de San Javier se produjo un volumen total de 600.092 llegadas, situándose el aeropuerto murciano en el octavo puesto nacional por entrada de pasajeros en los vuelos de compañías de bajo coste (Turismo en la Región de Murcia, 2005).

En cuanto al turismo nacional, desde febrero hasta septiembre los españoles realizaron un total de 111,8 millones de viajes (Balance del Turismo en España en 2005, 2005). De entre ellos, el 93,9% fueron dentro de España y el 6,1% restante al extranjero. Dentro del

ámbito nacional, los destinos más visitados por los españoles fueron las regiones mediterráneas, Murcia entre ellas.

Desde la perspectiva de la Región de Murcia como destino turístico, es evidente que en los últimos años se está produciendo un cambio. La Costa Cálida, su principal área de atracción, ha crecido en el número de viajeros extranjeros hospedados en establecimientos hoteleros, pero, en cambio, el número de turistas españoles que eligen este tipo de alojamiento ha disminuido. Por otra parte, han surgido nuevos segmentos turísticos que cada vez tienen más presencia en la Región, como el turismo de golf, el turismo cultural o el turismo rural. En relación a este último, el incremento en el número de alojamientos rurales ofertados en la Región, con tasas de crecimiento superiores a las nacionales, ha sido un importante reclamo para la demanda.

En cualquier caso, el turismo es un fenómeno complejo, difícil de identificar y cuantificar en un territorio, entre otras razones debido a las diferentes pautas de comportamiento que la demanda puede desarrollar. En aras de obtener un mayor y mejor conocimiento de la demanda de turismo en la Región de Murcia se desarrolla este artículo. En él se analiza el comportamiento de esta demanda durante el año 2005, usando principalmente los datos elaborados por la Consejería de Turismo, Consumo y Comercio. Esta Consejería, mediante su Unidad de Estudios y Estadística, está haciendo un importante esfuerzo dirigido a proporcionar información sobre la demanda y la oferta turística de la Región.

La demanda turística de la Región de Murcia

Como reflejan los gráficos 1 y 2, en los que se observa la evolución del número de turistas que llegaron a Murcia y las pernoctaciones realizadas, en ambos casos el crecimiento en el 2005 respecto al año anterior fue positivo.

Como se señalaba en la introducción, donde realmente se produjo un importante incremento fue en el número de entradas de turistas extranjeros. Pero es importante destacar que fueron los turistas británicos los que hicieron posible este crecimiento, pues los mercados francés y alemán disminuyeron su aportación de turistas en ese año (tabla 1).

*Este trabajo es fruto de las investigaciones conjuntas con la profesora Lourdes Molera

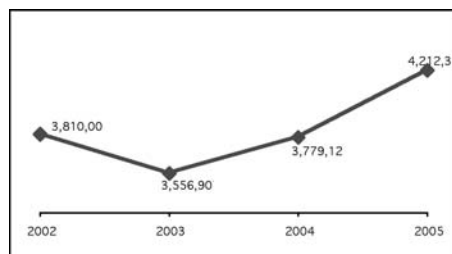


Gráfico 1: Evolución del número de viajeros de la Región de Murcia.
Fuente: Consejería de Turismo, Comercio y Consumo

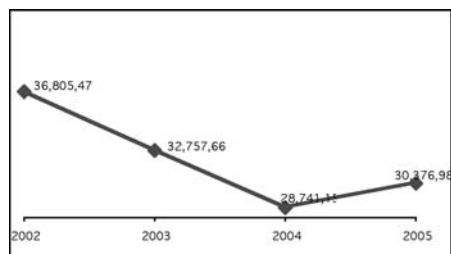


Gráfico 2: Evolución del número de pernoctaciones de la Región de Murcia.
Fuente: Consejería de Turismo, Comercio y Consumo

Año	Reino Unido	Francia	Alemania
2002	186.515	69.146	47.364
2003	295.510	43.714	49.167
2004	417.488	65.788	44.838
2005	580.968	64.453	35.924

Tabla 1. Evolución de la entrada de turistas a la Región de Murcia procedentes de los principales mercados extranjeros.
Fuente: Frontur, IET (datos provisionales para 2005)

En cuanto al tipo de alojamiento elegido, según los datos que publica la Consejería de Turismo, el 54,6% de los viajeros a la Región de Murcia durante el 2005 se alojaron en una vivienda propia y el 16,7% en una vivienda alquilada, luego el 71,3% de los viajeros que recibió Murcia optaron por el alojamiento privado. En términos de pernoctaciones, esta cifra se elevó al 82,3%.

Por otra parte, y al igual que en años anteriores, durante el 2005 el turismo en la Región de Murcia presentó una fuerte estacionalidad. Los meses de verano (junio, julio, agosto y septiembre) absorbieron el 47,4% de los viajeros y el 53,2% de las pernoctaciones. Es destacable el elevado número de pernoctaciones de turistas nacionales en el mes de agosto, representando el 21,5% de todas las pernoctaciones nacionales. Sin embargo, el mayor número de pernoctaciones de turistas extranjeros correspondió al mes de octubre, con el 13,1%, aunque esta cifra es muy cercana a la del mes de agosto (11,6%). Otro hecho relevante es que los viajeros nacionales también consideraron un buen destino a la Región de Murcia durante el período vacacional de Semana Santa. En 2005 el mes de marzo tuvo más pernoctaciones nacionales que los meses de junio y septiembre, con el 12,2% de todas las pernoctaciones de los turistas españoles de dicho año.

La demanda turística en la Costa Cálida

La Región de Murcia, como la mayoría de las regiones de la costa mediterránea, se caracteriza por un turismo de sol y playa. Según datos de la Consejería de Turismo, en el año 2005 llegaron a la Costa Cálida un total de 2.700.580 turistas de los 4.212.316 que eligieron la Región de Murcia como destino turístico. En consecuencia, aproximadamente el 64,1% de turistas de nuestra región en el último año fueron consumidores de turismo de la Costa Cálida. En cuanto al número de pernoctaciones, del total de 30.376.984 que se realizaron en Murcia en el año 2005, 23.500.263 tuvieron como destino la Costa Cálida, lo que supone el 77,4%. Es importante hacer constar que, aunque en este año aumentó un 7% con respecto al anterior el número de viajeros a la Costa Cálida que se alojaron en un establecimiento hotelero, disminuyó el número de pernoctaciones en un 3,5%.

Según las Encuestas de Ocupación en Alojamientos Turísticos realizadas por el INE, los destinos claramente preferidos fueron el Mar Menor y La Manga. Al primero llegaron el 34,9% de los turistas y al segundo el 30,7%. El tipo de alojamiento elegido fue en el 13,3% de los casos el hotel, en el 60,9% la vivienda propia y en el 20,04% la vivienda alquilada. Los meses de mayor demanda de la Costa Cálida fueron: Agosto, en el que llegaron el 17,75% de los turistas, julio con el 13,7%, septiembre (11,5%), junio (9,8%) y marzo, mes correspondiente ese año a la Semana Santa (9,7%).

Los datos expuestos en el párrafo anterior ponen de manifiesto que el turismo de la Costa Cálida en 2005 se centralizó en los meses de verano y se concentró en áreas pequeñas con un alto grado de masificación, siendo el alojamiento no colectivo claramente predominante, en su mayoría una segunda residencia. Esto es, la demanda turística de la Costa Cálida mantuvo el modelo tradicional de turismo mediterráneo, conocido como

turismo residencial. Según Mazón y Aledo (Mazón y Aledo, 2005), este turismo residencial se caracteriza por una estacionalidad clara en la época de verano, con turistas que presentan una alta fidelidad al destino debido a que el gasto que supone para una familia la compra de una segunda vivienda requiere rentabilizarla al máximo con su uso o alquiler, y también por provocar un tremendo impacto medioambiental en zonas ampliamente masificadas.

No obstante, también se puede detectar una cierta tendencia de cambio en el comportamiento de los turistas de la Costa Cálida en los últimos años. Aunque aumentó la cantidad de turistas, el número de pernoctaciones que se realizaron en 2004 y 2005 fue menor que en años anteriores, lo que refleja el cambio de preferencias de los turistas hacia períodos vacacionales más cortos y más repartidos a lo largo del año (Aguiló y Juaneda, 2000; Yagüe, 2002), situación que se ve corroborada por el hecho de que los meses vecinos al “tradicional” agosto, como son junio, julio y septiembre, registraron porcentajes muy altos de viajeros (García y Albuquerque, 2003).

Por otro lado, del “Estudio sobre el comportamiento de la demanda del turismo de costa” de la Consejería de Turismo, Comercio y Consumo (Turismo en la Región de Murcia, 2005), se desprende que este turista fue mayoritariamente nacional (74,8%) y viajó en vehículo particular (73,4%), con la familia (47,2%) o la pareja (23,6%). La principal actividad desarrollada fue “disfrutar del sol y la playa”, con aproximadamente el 99,4% de los turistas. Sin embargo, el 56,4% realizaron actividades de entretenimiento nocturno, el 35,6% hicieron excursiones, el 35,6% fueron de compras, el 34,8% practicaron deportes náuticos y el 20,8% visitaron monumentos. Además, el 47,8% de los turistas de la Costa Cálida pasaron por Cartagena y su comarca y el 22,2% por Murcia ciudad.

En definitiva, el turista de la Costa Cálida durante el 2005 fue un turista tradicional en su búsqueda de buen tiempo para disfrutar del sol y la playa, aunque también podría enmarcarse dentro de la denominación de “nuevo turista” (Aguiló y otros, 2005) en cuanto a que busca alternativas de diversión complementarias.

Finalmente, el uso turístico del alojamiento privado en la Costa Cálida es un fenómeno en el que es necesario profundizar. Estudios de investigación en esta área serían muy interesantes, especialmente para detectar cuáles son los motivos que llevan a los viajeros a elegir este tipo de alojamiento. Parece ser que el precio es un factor decisivo, aunque podría no ser el único. Es importante tener en cuenta que el “nuevo turista” de sol y playa (Aguiló y otros, 2005), más activo y comprometido con la calidad ambiental, estaría dispuesto a pagar un poco más por disfrutar de

infraestructuras suficientes sin perder por ello calidad ambiental. Este sería, por tanto, el tipo de turista interesante para la región, puesto que generaría más ingresos sin comprometer la sostenibilidad.

La demanda turística de alojamientos rurales

El turismo rural en la Región de Murcia es un fenómeno bastante reciente. Sus inicios pueden fecharse en el año 1992 con la primera legislación que regula el “Alojamiento Turístico Especial de Interior”. Bajo dicha denominación se incluyen aquellos inmuebles ubicados fuera de los cascos urbanos de los municipios costeros o que están a más de cinco kilómetros tierra adentro, medidos desde el límite externo de la zona de dominio marítimo terrestre y de carácter no convencional con respecto al alojamiento hotelero o extrahotelero.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística, la oferta de alojamientos rurales en 1994 ascendía a 25 con 165 plazas, mientras que en 2005 esta cifra aumentó hasta 434 alojamientos con 2.753 plazas, lo que supone un fuerte crecimiento. Aún así, esto sólo representa el 6,2% de la oferta total de plazas en alojamientos turísticos dentro de la Región.

El incremento en el número de alojamientos rurales en la Región de Murcia ha constituido un importante reclamo para la demanda (Albaladejo y Díaz, 2005). Tal y como muestra la tabla 2, en la que se observa el número de viajeros y pernoctaciones en alojamientos rurales ha crecido año tras año, produciéndose el mayor aumento en el año 2005, como muestra la tabla 2. Además, estos incrementos han sido muy superiores a los experimentados en otros tipos de alojamiento, algunos de los cuales han sufrido incluso descensos.

Año	Evolución del número de viajeros		Evolución del número de pernoctaciones	
	Total	Variación año anterior %	Total	Variación año anterior %
2002	24.116		87.928	
2003	28.243	17,1%	98.891	12,5%
2004	30.521	8,1%	109.913	11,1%
2005	38.093	24,8%	130.593	18,8%

Tabla 2: Evolución del número de viajeros y pernoctaciones desde el 2002 al 2005. Total y variación con respecto al año anterior.

Fuente: Encuesta de Ocupación de Alojamientos de Turismo Rural. INE

Pero, sin duda, la tendencia creciente de este tipo de turismo rural ha estado fuertemente influenciado por el cambio experimentado en las preferencias de los

turistas, con un deseo creciente por parte de los individuos que viven en el medio urbano de pasar pequeños periodos de tiempo en zonas donde prime el contacto con la naturaleza, la tranquilidad y la calidad medioambiental que cada vez escasean más en las ciudades (Bote, 1987; Sharpley y Sharpley, 1997; Yagüe, 2002). Asimismo, la creciente prosperidad y la mayor cantidad de tiempo libre de los individuos en los países industrializados ha dado lugar al desarrollo de un mercado de vacaciones cortas (fines de semana, puentes, etc...) y de segundas o terceras vacaciones, buena parte de ellas en zonas no excesivamente caras y cercanas al domicilio familiar, como pueden ser las áreas rurales de los alrededores (Grefe, 1994; Sharpley y Sharpley, 1997; Cánoves y otros, 2004).

En cuanto a las características de esta tipología de turistas, según los datos proporcionados por la Consejería de Turismo, en el año 2005 el turista rural fue mayoritariamente nacional (Madrid, Comunidad Valenciana y Cataluña son los lugares de residencia más habituales); se desplazó preferentemente con la familia (41,8%) o en pareja (33,3%); viajó en vehículo particular (84,6%); y se alojó sobre todo en casas rurales (30,8%) o en vivienda propia, prestada o alquilada (25,9%), con ubicación en el Noroeste (47,3%) o el Valle de Ricote (22,9%).

La Comarca Noroeste fue la primera en ofrecer alojamientos rurales en la región y concentra más de la mitad de la oferta. Representa, por tanto, el mercado más maduro de turismo rural en Murcia y se ha convertido en un apreciado destino para aquellos individuos interesados en esta modalidad de turismo (Albaladejo y Díaz, 2003). Algunos estudios (Albaladejo y otros, 2004; Molera y Albaladejo, 2006) ponen de manifiesto que la razón principal para hacer turismo en los alojamientos rurales de esta zona es la posibilidad de pasar unos días junto a los amigos (en la mayor parte de los casos además de con la familia o la pareja), valorándose en general esta motivación mucho más que otras en principio más relacionadas con la esencia de turismo rural, como la búsqueda de contacto con la naturaleza o con la población autóctona y su cultura, lo que nos llevaría a hablar de "turista en alojamiento rural" más que de "turista rural" propiamente dicho.

Por último, es importante tener en cuenta que, a pesar de que agosto es el mes con un mayor número de pernoctaciones en los alojamientos rurales de la región, este tipo de turismo presenta una estacionalidad mucho menos fuerte que el turismo de la Costa Cálida, ya que la Semana Santa, los fines de semana de otoño e incluso las Navidades son también periodos de fuerte demanda.

Otras demandas turísticas

Como se ha comentado anteriormente, los hábitos y preferencias de los turistas han cambiado bastante en los últimos años. Estos cambios han sido el germen para el desarrollo de nuevas formas de turismo más acordes

con los nuevos gustos y necesidades. En particular, en la Región de Murcia han surgido nuevos segmentos turísticos, además del ya mencionado de turismo rural, como el turismo cultural, el turismo de golf, el turismo náutico, el turismo religioso o el turismo de salud. En esta línea la Consejería de Turismo, Comercio y Consumo, en sus "estudios sobre el comportamiento de la demanda turística", ha elaborado el perfil de turista cultural, de golf y náutico en el año 2005, además de los de turista de sol y playa y rural analizados en apartados anteriores.

Así, de acuerdo con la Consejería de Turismo (Turismo en la Región de Murcia, 2005), el turista cultural, entendido como aquél que visitó alguna de las tres ciudades más grandes de la Región (Murcia, Cartagena y Lorca), fue principalmente nacional (75%), viajó en familia (41,7%) o en pareja (23,8%) con vehículo particular (74,3%), alojándose un 68% en vivienda privada y un 25,7% en establecimientos hoteleros. En relación a las actividades realizadas, un 80% disfrutaron del sol y la playa, un 65% de la naturaleza y un 55,3% visitaron monumentos.

Estos datos parecen poner de manifiesto que estos turistas culturales, podrían ser realmente turistas de sol y playa "que buscan algo más", de acuerdo con la idea de Fraile (2002). Esto es, la oferta cultural y la riqueza monumental y arquitectónica de las ciudades como Murcia, Cartagena y Lorca se convierten en el complemento ideal para los turistas de sol y playa con mayores inquietudes culturales, que buscan durante sus vacaciones nuevas formas de ocio y de entretenimiento (García y Albuquerque, 2003).

En cuanto al turista náutico, éste fue mayoritariamente madrileño (56%), permaneció más de 15 días de vacaciones (40%), que compartió principalmente con la familia (56,9%) y se alojó preferentemente en vivienda propia o prestada (56%) en La Manga o el Mar Menor (52,9%). Una característica altamente destacable de estos turistas es el amplio porcentaje de ellos que habían visitado la región con anterioridad (90,3%), bastante superior a los registrados por los otros tipos de turismo, en torno al 65%.

El turismo náutico también parece constituir un complemento al turismo de sol y playa desde la perspectiva de la demanda. Como conlleva una actividad deportiva es una forma de ocio que usaron turistas relativamente jóvenes (edad entre 36 y 55 años en el 54,3% de los casos). Además, otro hecho a destacar es que los profesionales liberales, directivos y empresarios acumularon el 51,8% de la muestra.

Por último, el turista de golf fue un turista extranjero en el 82% de los casos, casi el 79% utilizó el avión como medio de desplazamiento y realizó un gasto medio diario muy superior al del resto de turistas, aproximadamente un 212,6% superior. El alojamiento elegido fue la vivienda privada en un 54,6% de los casos y el hotel en un 37,3%. Muchos de ellos practicaron, ade-

más del golf, deportes náuticos (65,8%) y, como casi todos los turistas que llegan a la Región de Murcia, disfrutaron del sol y la playa (casi el 60%). Además, la mayoría concedió una alta valoración a las instalaciones, servicios y precios, con una puntuación media de 7,7 sobre 10, lo que es muy importante, ya que la satisfacción del cliente en cuanto a las instalaciones es una variable altamente relacionada con las intenciones de compra y las visitas repetidas al lugar de destino (Petrick y Backman, 2002).

Conclusiones

El análisis del comportamiento de la demanda realizado nos permite llegar a las siguientes conclusiones:

- La demanda turística de la Región de Murcia está cambiando. El número de entradas de turistas extranjeros ha sufrido un intenso crecimiento en 2005, superior al que se produjo a nivel nacional, y está captando una parte de la cuota que tenía el mercado nacional en Murcia. Aunque durante el 2005 el turismo en la Región presentó una fuerte estacionalidad concentrada en el verano (no sólo en el "tradicional" mes de agosto, sino también en junio, julio y septiembre), el mayor número de pernoctaciones de turistas extranjeros se produjo en octubre. Además, el número de viajeros nacionales en el mes de marzo (Semana Santa) superó al de junio y septiembre.

- En la Costa Cálida sigue manteniéndose el turismo residencial característico del litoral mediterráneo, aunque parece vislumbrarse algún cambio en las pautas de comportamiento de los consumidores de turismo, con una cierta tendencia a la búsqueda de nuevas alternativas de diversión complementarias con el disfrute del sol y playa.

- En la Región de Murcia, el turismo cultural y el náutico en el año 2005 han constituido una oferta en cierta medida complementaria al turismo de sol y playa.

- Aunque el turismo rural en la Región es un fenómeno bastante reciente, su fuerte crecimiento en los últimos años y su menor estacionalidad está haciendo que se asiente con una demanda distinta de la del turismo de sol y playa.

- Por último, son necesarios estudios desde el punto de vista de la demanda en cuanto al uso turístico del alojamiento privado en la Costa Cálida. Los hasta ahora existentes en otras comunidades autónomas hacen referencia a la oferta o a las implicaciones o aportaciones que este turismo tiene en un destino. Sería muy interesante valorar las motivaciones, preferencias y características socioeconómicas de los turistas que eli-

gen como alojamiento una vivienda privada, bien propia, prestada o alquilada, y detectar si efectivamente el turismo de alojamiento privado constituye un segmento turístico dentro de la Región de Murcia.

Referencias

- Aguiló, E. y Juaneda, C. (2000). Tourist Expenditure for Mass Tourism Markets. *Annals of Tourism Research*, 27: 624-637
- Aguiló, E., J. Alegre y M. Sard (2005). The persistence of the sun and sand tourism model. *Tourism Management*, 26 (2):19-231
- Albaladejo, I. y M.T. Díaz (2005). Rural tourism demand by type of accommodation. *Tourism Management* 26 (6): 951-959.
- Albaladejo, I. y M.T. Díaz (2004). Turista rural frente a turista en alojamiento rural. *Estudios Turísticos* 160: 85-102.
- Albaladejo, I. y M.T. Díaz (2003). Un modelo de elección discreta en la determinación del perfil del turista rural: una aplicación a Murcia, *Cuadernos de Turismo* 11: 7-19.
- Bote, V. (1987): Importancia de la Demanda Turística en Espacio Rural en España. *Estudios Turísticos* nº 93, pp. 79-88.
- Cánoves, G., Villarino, M., Priestley, G. Y Blanco, A. (2004): «Rural tourism in Spain: an analysis of recent evolution», *Geoforum* nº 35, pp. 755-769.
- Consejería de Turismo, Comercio y Consumo (2005). Turismo en la Región de Murcia. Secretaría General. Unidad de Estudios y Estadística.
- Frailé González, F. (2002). El fenómeno turístico. I Congreso Internacional de Turismo Cultural. www.turismo-cultural.org
- García Sánchez, A. y F. J. Alburquerque García (2003). El turismo cultural y el de sol y playa: ¿sustitutivos o complementarios? *Cuadernos de Turismo*, 11:97-105.
- Grefe, X. (1994): Is Rural Tourism a Lever for economic and Social Development? *Journal of Sustainable Tourism*, nº 3, pp. 22-40.
- Instituto de Estudios Turísticos (2005). Balance del turismo en España en 2005. www.iet.tourspain.es
- Mazón Martínez, T. y A. Aledo Tur (2005). Los límites del turismo residencial: El caso de Torrevieja. *Estudios Turísticos*, 165:77-95.
- Molera, L. y I. Albaladejo (2006). Profiling segments of tourists in rural areas of South-Eastern Spain . *Tourism Management* (In press)
- Petrick, James F. and Sheila J. Backman (2002). An Examination of the Determinants of Golf Travelers' Satisfaction. *Journal of Travel Research*, 40: 252 - 258.
- Sharpley, J., Sharpley, R. (1997). Rural tourism. An introduction. London: International Thomson Business Press.
- Yagüe, R.M. (2002). Rural Tourism in Spain. *Annals of Tourism Research*, 29: 1101-1110.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO Y DESAFÍOS EN LA ECONOMÍA DE LA INFORMACIÓN

Juan Jesús Bernal García

Catedrático de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa
Universidad Politécnica de Cartagena

Una Nueva Economía en la Sociedad de la Información

Hoy día es común hablar de Economía Digital, Cibereconomía, Economía de la información o simplemente de E-economía [8]. Independiente del apelativo que utilicemos, lo cierto es que por un lado la globalización, y por otro la innovación tecnológica, han inducido un cambio progresivo en la forma tradicional de trabajar, creando unos nuevos paradigmas, donde la materia prima es ahora de naturaleza intangible, la Información, que de acuerdo con Ulrich Klotz [11] es “el único recurso que no se agota, sino que más bien aumenta al utilizarlo”. Transformaciones que provocan a su vez cambios en la Gestión empresarial, y la consiguiente demanda de nuevos profesionales.

Las TIC

Estamos pues en plena Sociedad de la Información, que en el preámbulo de un informe realizado sobre la misma en España por la compañía Telefónica [10], se define como “un estadio de desarrollo social caracterizado por la capacidad de sus miembros (ciudadanos, empresas y Administración Pública) para obtener y compartir cualquier información, instantáneamente, desde cualquier lugar y en la forma que se prefiera”. De las principales aportaciones de las TIC, destacaríamos la de propiciar un fácil acceso a una ingente cantidad de información de forma rápida y fiable, mientras que de las causas que pueden frenar su expansión, subrayaríamos fundamentalmente las derivadas de posibles problemas de seguridad y la de falta de formación en las mismas. Para favorecer su desarrollo cabe destacar el esfuerzo realizado por las AA.PP., poniendo en marcha planes de apoyo de las TIC, tanto a nivel de empresas como de particulares, entre ellos el Programa “ingenio2010” (<http://www.csic.es>) nacional, y el “Plan para el desarrollo de la Sociedad de la Información en la Región de Murcia” (<http://www.regiondemurciasi.com>).

No obstante, a la vista de los datos existentes, podemos afirmar que la inversión en I+D en España resulta insuficiente; así por ejemplo, el gasto empresarial en 2005 representó el 0,6% del PIB frente a la media europea del 1,3%. En la lista con las 700 empresas de la UE que más recursos dedican a la investigación, no encontramos a ninguna española hasta el puesto número 40. Del estudio comparativo “The Global Competitiveness

Report 2005-2006”, realizado por el Foro Económico Mundial en 177 países, y desglosado en 15 ítems relacionados con el desarrollo tecnológico y la innovación [4], España pierde puestos con referencia al año anterior en aspectos tan importantes como “la transferencia de tecnología”, y “la cooperación universidad-empresa para la investigación”, mejorando no obstante en otros, como en “gastos de I+D en las empresas”, “en nivel de absorción tecnológica por las empresas”, o en “legislación sobre las TIC”.

Para medir el alcance de las acciones a acometer, debemos conocer en qué punto nos encontramos en la penetración de las TIC a partir de parámetros objetivos y comparables. Según el índice sintético de innovación nacional (SII) de 2005, compuesto por 27 indicadores de innovación y calculado a partir de las medias nacionales registradas por cada indicador en cada uno de los países de la UE más EEUU y Japón [4], se asigna a la UE-25 un valor de 0,42, algo menor que el 0,43 de la UE-15. España se sitúa en la posición 21 del conjunto de 33 países con un 0,3, lejos del 0,6 de EEUU o del 0,65 de Japón. El líder es Suecia con un 0,72, correspondiendo a Grecia el valor menor que se sitúa en el 0,21.

El gasto en TIC realizado en España en 2005 supuso un 5,5% del PIB, valor situado por debajo de la media de la UE-15 que está en torno al 7%, y algo inferior al 5,53% de 2004. De los datos del primer semestre de 2006, podemos constatar que el mercado mundial de las TIC creció un 4%, y se prevé que lo haga en un 3,8% en el 2007. En España el incremento es también del 4%, pero la estimación para el año siguiente es del 3,4%.

Por otro lado, en el informe que con carácter mensual presenta N-economía, conjuntamente con CEPRE-DE [7], se utilizan 14 indicadores para componer el indicador sintético global (ISNE) de penetración regional de la Nueva Economía y que agrupa cuatro categorías: Innovación Tecnológica, Empresas, Hogares y Administración Pública; en el se constata que decrece la brecha digital entre las regiones españolas, situándose Murcia en el penúltimo lugar, con un índice 72, siendo el máximo de 135 para Madrid, y de 64 para Extremadura el mínimo (referencia España=100). Valor que supone un incremento respecto de 2004 con índice 65, basado fundamentalmente en la parte correspondiente a la penetración experimentada en los hogares murcianos. Siendo además de resaltar una tasa media

acumulada en 2005/2003 del 21,8% en el indicador correspondiente a la innovación en las empresas, que es la mayor de todas las regiones españolas, muy por encima de la tasa nacional del 9,9%.

Internet

Aunque Internet se considera parte de las TIC, por su importancia primordial dentro de la "Sociedad-Red", preferimos presentar separadamente la información sobre su situación actual y evolución.

En el primer semestre de 2006 [7] se han alcanzado a nivel mundial cerca de 1.100 millones de internautas, lo que supone una penetración del 16,7% de la población, con una tasa de crecimiento acumulado en lo que va de siglo del 202,7%. Norteamérica, con 229 millones de usuarios, sigue siendo la de mayor penetración (69,1%), pero es Asia con 395 millones, el 36,4% del total mundial, y una elevada tasa de crecimiento del 245,5% en 2000-2006 (gracias al crecimiento imparable de China con más de 111 millones), la que alcanza un mayor número de usuarios de Internet, a pesar de sólo abarcar al 10,8% de la población. Otro dato interesante, por aquello del idioma común, es el referido a Latinoamérica y Caribe, zonas que aportan casi 80 millones de "navegadores virtuales" y 10 millones de dominios. Cabe destacar que a principios de 2006 existían en el mundo 253 millones de dominios registrados, donde .net se presenta como el más difundido con un 67,7%, seguido de .com con un 27,5%.

Europa contribuye al total mundial de internautas con casi 309 millones, lo que supone un 28,4% del total y una penetración del 38,2%, además continúa creciendo con una alta tasa media de variación acumulada en 2000-2006 del 205,7% (figura 1). Se supera así, por primera vez, la barrera del 50% de penetración en la UE-25 con un 51,9%. Es Alemania con cerca de 51 millones el primer país europeo en el ranking mundial. Nuestro país, que ocupa el lugar 14, contribuye, según Internet World Stats, con más de 19 millones de usuarios, un 1,8% de dicho global y una tasa de variación 2006/2000 del 256,4% [7]. De acuerdo con el INE, el número de personas que han utilizado Internet en el primer trimestre de 2006 alcanzó los 16 millones, correspondiéndole una penetración del 47,9 %, de estos usuarios el 52,9% son hombres y el 43,8 mujeres,

contribuyendo en mayor medida los incluidos en las bandas de edad de 15 a 24 años con un 89,2% y de 25 a 34 con el 73,1%, siendo el lugar principal de acceso el hogar con un 67,5%, seguido del trabajo con un 30,6%.[6]. En la figura 2 se muestra la evolución del % de la población española de 15 años o más que han accedido a Internet en los últimos tres meses (Nota: En 2006 se considera desde 16 a 74 años).

Figura 1: Elaboración propia a partir de N-Economía. Fuente Internet World Stats.

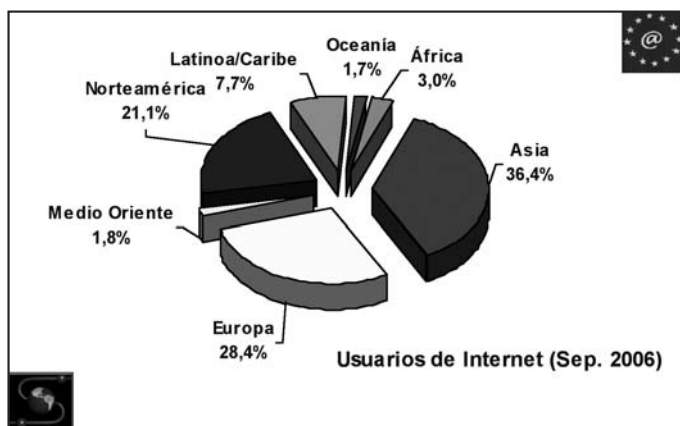
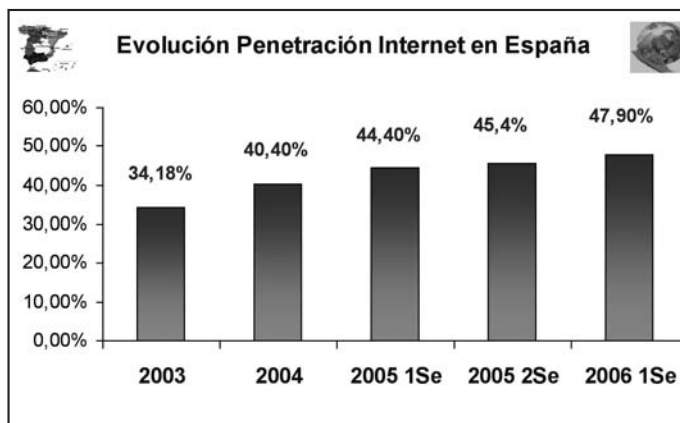


Figura 2: Elaboración propia. Fuente INE y red.es.



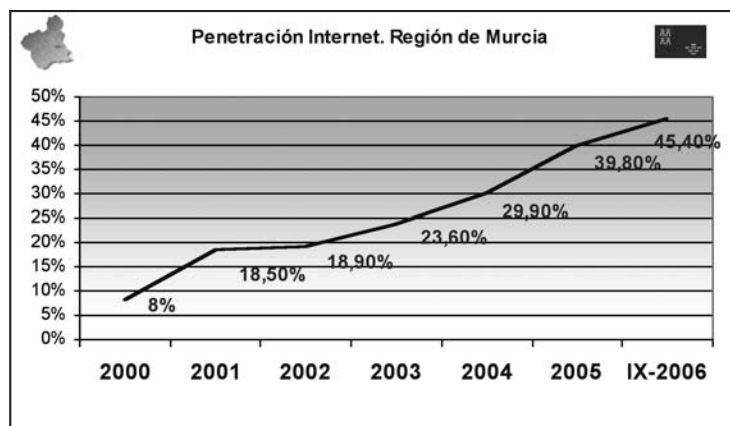
Otra información interesante, en el contexto de este artículo, es la referida a Internet en las empresas por CCAA [7], donde la Región de Murcia alcanza el nivel del 86,6%, próxima al total nacional con un 89,5%. A nivel de usuarios nuestra región ocupa el puesto 13, con

un 45,4% de la población, por debajo del 47,9% del total nacional, donde el máximo es para Madrid (58,6%) y el mínimo para Extremadura (34,5%) [6]. La figura 3 nos muestra la evolución del % de usuarios con respecto a la población total.

Nuevos modelos de negocio: oportunidades y desafíos

Hemos visto la importancia del sector de las TIC en la actualidad, así como el tremendo crecimiento de los usuarios de Internet. Todo ello abre nuevas posibilidades de negocio en la Red, que de manera global podemos denominar Negocio Electrónico (Electronic Business) y que podríamos definir como el uso intensivo de las tecnologías de Internet para la ejecución de todos los procesos de negocio de una empresa.

Figura 3: Elaboración propia. Fuentes N-economía y EGM.



Pero no hablamos sólo del comercio electrónico (e-commerce) que se circunscribe a las transacciones comerciales con clientes o proveedores, sino de algo más global. Se trata de incorporar un mayor valor añadido, mejorando así la competitividad en calidad y precio. En la actualidad existen en el mercado programas informáticos de e-business que posibilitan hacerlo usando la Red, como el SCM (Supply Chain Management) para gestionar toda la cadena de suministro, o el CRM (Customer Relationship Management) para relacionarse con los clientes. Existen además otras posibilidades de utilización empresarial y/o personal de Internet, como la de relacionarse con la Administración Pública mediante la denominada "Administración Electrónica" (eAdministración o eGovernment), realizar tareas físicamente alejado del lugar de trabajo con el "Teletrabajo", o mejorar la gestión de procedimientos mediante los "Flujos de Trabajo" (Workflow) vía correo electrónico, etc. [3].

Vemos por tanto, que la sociedad de la información está plagada de posibilidades de distintos modelos de negocio relacionadas con la gestión de la información y, que adecuadamente utilizadas, posibilitan mejoras en la eficiencia de la gestión de operaciones a nivel interno, al tiempo que progresos en su relación con el exterior a través del impacto positivo en la cadena de aprovisionamiento y relaciones con los clientes. Ventajas que deben tener una repercusión directa tanto en la disminución de costes, como en proporcionar una mejor la calidad del servicio. La principal ventaja de trabajar en Internet es que éste es asequible tanto para las grandes como para las pequeñas empresas, permitiendo a estas últimas adaptarse con rapidez a los cambios dinámicos del mercado. Pero esta nueva forma de hacer negocios a través de la Red, obliga a la innovación en la empresa, pero no sólo en tecnológica, sino también en la gestión y en los servicios. En definitiva, es una nueva forma de gestionar, tanto, que quizás deberíamos hablar de un cambio de cultura empresarial, con nuevas estrategias y nuevas reglas, como las del e-marketing, la facturación on-line, etc.

El comercio electrónico

Podemos definir el e-commerce (CE), como "cualquier forma de transacción o intercambio de información comercial basada en la transmisión electrónica de datos, bien sea antes, durante o posteriormente a dicha operación". Un sitio Web dedicado al CE debe permitir entre otros la publicidad de los productos, la búsqueda de información de los mismos, la compra propiamente dicha, el cierre de la operación mediante distintos sistemas de pago, y la distribución del producto.

Podemos establecer una clasificación del comercio electrónico según las partes que se relacionan en la transacción comercial. Así podemos hablar del B2B (Business to Business), o comercio entre empresas, el B2C (Business to Consumer), empresa-consumidor y, el C2C (Consumer to Consumer) entre consumidores. También cabe mencionar aquí el B2E o "Business to Employee", para la comunicación entre empresa y trabajador. También es posible asociarse con proveedores y distribuidores, para formar lo que se conoce como una comunidad de negocio o EBCs (E-business Communities). Dentro del B2C, destacaremos por su importancia creciente el que relaciona a las entidades bancarias con sus clientes, el e-Banking.

De forma resumida, podemos afirmar que tanto el B2B como en el B2C, deberían reportar ventajas para la empresa, derivadas fundamentalmente de la posibilidad del alcance global y la disminución de costes; mien-

tras que desde el punto de vista del consumidor, tienen su valor añadido en comodidad, ahorro de tiempo y en costes, a la vez que una mayor información y posibilidades de comparación de precios. No obstante, es preciso reconocer, que a pesar de las ventajas del comercio electrónico, muchos no han tenido éxito. Se consideran cómo principales causas del fracaso, la falta de planificación en el proceso de integración en Internet, la resistencia al cambio y la escasez de personal cualificado para ello. Es fundamental por tanto, tener una estrategia y crear un plan de empresa, con unos objetivos claros, reales y priorizados, que cuente con sendos planes de mercadotecnia, de producción, de aprovisionamiento, de planificación económico-financiera, de ejecución y de contingencia. Todo ello implica además, disponer de los recursos necesarios y de un grupo humano adecuado, es decir, con suficiente conocimiento del medio.

El comercio electrónico, como toda actividad tiene también sus puntos débiles, originados fundamentalmente por problemas de desconfianza, debido a los riesgos derivados de que toda transacción conlleva intercambio de información privada y/o confidencial, y a que los documentos electrónicos utilizados para ello pueden ser manipulables. Se presenta así, por tanto la falta de confianza en la seguridad y privacidad de la Red, como el mayor freno al desarrollo de dicho comercio, según una encuesta del INE, donde el temor a fallos de seguridad es una de las trabas principales con un 65% [6]. Afortunadamente hoy día, existen mecanismos de control que evitan el uso no autorizado de los recursos y mejoran la seguridad, como son los protocolos SSL (Secure Socket Layer), para garantizar la seguridad en el envío de información a través de Internet, y SET (Secure Electronic Transaction), que permite realizar transacciones electrónicas seguras y ha sido diseñado con el propósito de asegurar y autenticar la identidad de los participantes en las compras abonadas con medios de pago en cualquier tipo de red en línea, incluyendo la de Internet.

Otro elemento muy importante a la hora de asegurar la autenticidad de las transacciones y evitar el repudio, es la firma electrónica, regulada por ley de 59/2003, de 19 de diciembre, donde se crea además la figura de la denominada firma electrónica avanzada, que permite identificar al firmante y detectar cualquier cambio ulterior en los datos firmados, siendo equiparable a la firma manuscrita. Esta ley se suma a otras que protegen al consumidor, y que las empresas deben cumplir, como la LPD (Ley de protección de Datos Personales) (Ley 15/99 de 13 de diciembre), y la LSSICE (Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y Comercio Electrónico) (Ley 34/2002 de 11 de julio según la Directiva 200/31 de la UE de 18 de junio).

Para vencer la reticencia de los consumidores a comprar por Internet y mejorar la seguridad psicológica, surgen los sellos o certificados de Terceros de Confianza [2], que basados en el código ético de "buenas prácticas", avalan dichas compras por la red. Algunos de estos sellos están acreditados por la asociación de miembros

del sector como la AECE (Asociación Española de Comercio Electrónico), APTICE (Asociación para la Promoción de las Tecnologías de la Información y el Comercio Electrónico), o creado por un grupo de empresas como "ConfianzaOnline", o "OCU Compra Maestra.Web Trader". No obstante existen también sellos de carácter internacional como Verysing, Globalsign, o Webstrust [1], éste último otorgado y mantenido en nuestro País por el Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (ICJECE), que se otorga previo procedimiento de auditoria y exige un seguimiento durante el tiempo por el que se ha concedido el sello. Se trata de inspirar confianza al internauta consumidor, ya que le garantiza la integridad de la transacción de forma segura y eficiente, al tiempo que atestigua que se cumplen las leyes correspondientes. El 69,7% de los compradores por Internet los valoran muy positivamente [2].

Además de los temas de la seguridad en la transacción y la adecuada distribución de los productos, existen otros factores que se consideran clave para el éxito del comercio electrónico; entre ellos, el más importante con un 75% es la capacidad para fidelizar. Desde el punto de vista de los usuarios, nos encontramos con diversos estudios que sirven para detectar los factores que estiman más importantes a la hora de efectuar sus compras por la Red, en 2005 las principales serían la comodidad (49,9%) y el precio (34,6%) [2].

En el proyecto CeReMu sobre "El comercio electrónico y las Pymes de la Región de Murcia", realizado por un grupo de investigación en la UPCT por encargo del INFO en 2004 [3], se efectuó una encuesta a 450 empresas, en ella se revela que sólo la tercera parte afirmaban realizar comercio electrónico; pero existía un elevado consenso en los requisitos necesarios para un mayor desarrollo del mismo, que pasaba por un incremento de información sobre el tema en las empresas (93,3%), y un aumento en las políticas de seguridad (93,56%); ya que, de forma complementaria, un 90,22% pensaban que la mayor traba era debida al miedo a fallos de seguridad. Entre las ventajas que el CE les podía aportar para mejorar el valor añadido de sus empresas, destacaban las nuevas oportunidades de negocio (91,6%), y la capacidad de poder captar nuevos clientes del mercado global (89,3%). Por cierto que en este estudio es importante resaltar, que los empresarios demandaban de las AA.PP., asesoramiento y formación en más de un 75%, antes que subvenciones con un 56%, lo cual es altamente gratificante para quienes nos dedicamos a enseñar a futuros profesionales e indica la acuciante necesidad de incidir más en la educación sobre estos temas.

Desde el punto de vista del consumidor, además de la reducción de precios, se destaca la importancia de la Red a la hora de facilitar la posibilidad de comparar productos y servicios antes de su adquisición. Otros factores importantes serían el envío gratuito, la fiabilidad en la recepción de los pedidos y la posibilidad de una devolución sencilla. En contra de lo que podría pensar-

se, la estrategia de "todo gratis", no sirve para fidelizar clientes, al menos eso opina más del 57% de los compradores por Internet. Para los murcianos, según el citado proyecto, el principal motivo para volver a comprar en una misma tienda virtual con un 81,5%, era el haber contado con un buen servicio de postventa, con seguimiento on-line del pedido, posibilidad de anulación del mismo, etc. [3]. En dicha investigación se realizó también un estudio econométrico de análisis de componentes principales (ACP), para conocer cuales son las características más relevantes para incentivar el comercio electrónico en Murcia, encontrándonos con tres componentes, en primer lugar los relacionados con la seguridad, el segundo con las características de la página Web del mismo, y finalmente los que hacen referencia a la garantía de la transacción completa.

Pero para que se efectúe la compra, primero ha de visitarse la página Web, por tanto, es fundamental atraer al potencial comprador a visitar el "escaparate virtual"; por lo que el primer consejo será el de presentar una "atrayente" imagen de la misma. En resumen, se deberá, mostrar claramente la esencia de su mensaje y ser rápido y sencillo de utilizar. Existen sesiones de grupos de trabajo (denominadas Usability Labs) para analizar las cualidades y defectos de la navegación por un "sitio Web". Las dos primeras características, que animan más a un usuario a poner una página Web entre sus favoritas, están las relaciones con su contenido (97%) y una actualización frecuente del mismo (41%).

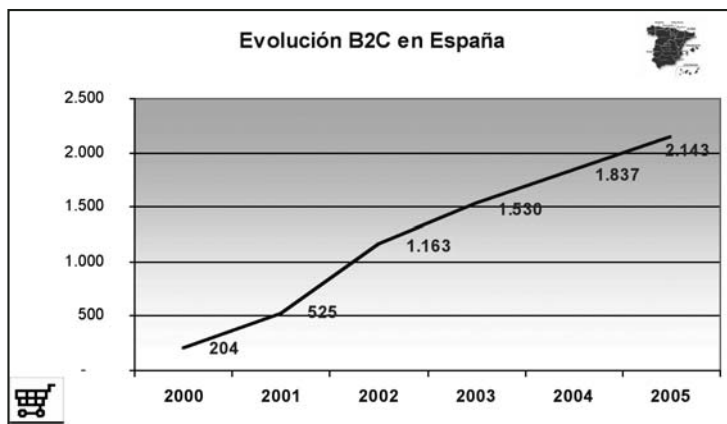
Según AECEM-FECEMD [2], el 98,1% de los compradores declaran que siempre o casi siempre las compras en Internet han cubierto sus expectativas. Hay un porcentaje mínimo de individuos (8,6%), que han tenido algún problema con su compra, aunque generalmente son incidencias de carácter logístico (72,3%), y solamente un 1,4% de los compradores on-line han tenido complicaciones con los medios de pago (fraudes, cargos erróneos, etc.). La forma más habitual de pago sigue siendo la tarjeta de crédito/débito con un 48,3%, seguida del contra reembolso con un 34,7% y la transferencia bancaria con el 13,4%.

En 2005 el peso del comercio electrónico es de sólo un 8,6% de la población, contribuyendo EEUU y Europa Occidental con un 12,8% y 5%, respectivamente. El porcentaje en la UE-25 es del 17%, destacando Suecia, Reino Unido y Alemania. En España nos situamos entorno al 8,4%, lo que supone no obstante, un incremento del 3,4% respecto de 2004 [2]. Uno de cada cuatro internautas españoles ha comprado a través de la Red en 2005 [7], lo que implica más de 4,3 millones de per-

sonas, con un aumento del 9,2% en relación al año anterior, lo que significa que el 11,7% de la población española mayor de 15 años compró el pasado año por Internet [2].

Alcanzando la facturación por B2C la cifra de 2.143 millones de euros (figura 4), con un crecimiento neto del 16,7% respecto de 2004. Los españoles compran a través de Internet cuatro ocasiones al año con un gasto medio total de 495€, un 12% más que en el año anterior. Son los billetes de transporte con un 31,7%, las entradas a espectáculos (17,7%), los libros (14,4%), las reservas de alojamiento (11,1%), y los artículos de electrónica (0,6%), los artículos más demandados [3]. Encontrándose el mayor porcentaje de compradores on-line pertenece a la banda 25-54 años [10].

Figura 4: Elaboración propia. Fuentes AECEM y red.es



En referencia al CE la Región de Murcia asciende a la posición 7 de las regiones españolas, alcanzando el valor del 8,7%, por encima del total nacional (8,4) frente al máximo de Madrid con 12,9 o el mínimo de Extremadura con 4,7; ello implica un alto crecimiento con respecto a años anteriores, con valores 2,3 y 3,3 en 2003 y 2004, respectivamente [7].

Conclusiones

Nos encontramos inmersos en un escenario socio-económico cambiante y tremendamente dinámico, que aporta constantemente innovaciones en el campo de la informática y de las comunicaciones. Creemos sinceramente que dicho cambio será beneficioso para aquellas empresas que hayan sabido sumarse a las TIC de forma correcta.

El empresario tiene pues ante sí, el reto de adaptarse, y además debe hacerlo en un lapso breve de tiempo; se trata sin duda de un desafío apasionante, en el que evidentemente es muy conveniente contar con expertos

en ambos campos de la organización y las TIC; pues no olvidemos, que las nuevas reglas generaran nuevos conocimientos, que necesitan de nuevos profesionales, y que será preciso formar adecuadamente. Por ello la Universidad, en su doble función docente e investigadora, debe ser capaz de realizar una actualización continua de todos los nuevos conocimientos y técnicas, para, por un lado, formar profesionales que puedan posteriormente aplicarlas de forma eficaz y eficiente en las empresas u organizaciones donde desempeñen su futura labor; y por otro, realizar transferencia de tecnología, en su sentido más amplio, a las mismas. Ello supone la concurrencia de conocimientos técnicos con el de diversas materias económicas, organizativas, contables, financieras, mercadotécnicas, jurídicas, etc. Por tanto el desafío formulado a nuestras Universidades debería abarcar a la mayoría de las materias de los currícula tanto de los Estudios Técnicos como de los Económico-Empresariales.

Ya en el año 2003, en España se estimaba un déficit del 18% en trabajadores cualificados en TIC. En la actualidad se constataba, no sólo dicha demanda creciente no satisfecha de titulados expertos en TIC, sino que en una encuesta realizada en la Universidad y a las empresas del País Vasco [11], que consideramos exportable a la mayoría de las regiones españolas, se detecta la falta de formación en los actuales planes de estudio de los contenidos para formar a estos expertos TIC. Formación, que casi siempre los alumnos se ven obligados a suplementar de alguna manera acudiendo a cursos extracurriculares.

La prensa se hace eco de la "falta de personal cualificado amenaza la recuperación de las TIC" [9]. Según el cuál, los altos ejecutivos consultados por Eurocom Worldwide, opinan que "la dificultad para encontrar los profesionales adecuados se está convirtiendo en una peligrosa tónica que ya comparten una de cada tres empresas del sector". El 76% de los principales ejecutivos TIC europeos afirman que "la necesidad de contar con más y mejor mano de obra TIC apremia". La demanda de perfiles informáticos se ha incrementado un 120% respecto de 2004.

La Fundación COTEC, tras dejar patente su preocupación por el tema, afirma que: "el primer paso es el disponer de un cuerpo docente con amplia experiencia empresarial de estas tecnologías, ya que no se trata de transmitir sólo el conocimiento sino, también, su uso en la estrategia y en los procesos empresariales. Cuestión que debería ser objeto de atención para no perjudicar la posición competitiva de nuestro país, para que dé respuesta a esa demanda empresarial de formación de expertos en aplicación de las TIC en la empresa". Amir Harmtman y John Sifonsis [5], resumen perfectamente el tema, al afirmar que hace falta la conjunción de cua-

tro factores fundamentales para tener éxito en la Red, "liderazgo, un modelo empresarial, capacidades y tecnología". En definitiva, creo firmemente que las Universidades de la Región de Murcia, pueden y deben formar expertos en TIC, capaces de afrontar esos cuatro requisitos, satisfaciendo así las nuevas demandas empresariales.

Referencias Bibliografías

- [1] Alonso, R. "Confianza y seguridad en comercio electrónico. La respuesta WebTrust" Instituto de Auditores-Censores Jurídicos de cuentas. Agrupación Territorial País Vasco. Ediciones PMP.
- [2] Asociación Española de Comercio Electrónico y Marketing Relaciona y Red.es. Observatorio de las Telecomunicaciones: "Estudio sobre Comercio Electrónico B2C Años 2001ª 2006.
- [3] Bernal García, J. J. (Director), Martínez María-Dolores, S.M. y Sánchez García, J.F. Manual para el desarrollo del negocio electrónico en las Pymes y Estudio del comercio electrónico de la empresas. Instituto de Fomento de la Región de Murcia. Octubre Octubre 2004.
- [4] COTEC: Informe sobre Tecnología e Innovación en España. 2001 y 2006.
- [5] Hartman, A., Sifonis, J. y Kador, J. Net- ready. Estrategias para el éxito en la e-economía. Mc Graw-Hill 2000.
- [6] INE. Perfil Sociodemográfico de los internautas. Datos del INE. Ministerio de Industria y Comercio.. Observatorio de las Telecomunicaciones. Septiembre 2006 <http://www.redes.es/>
- [7] N-economía: Informes sobre la Sociedad de la Información e Informes mensuales de Penetración Regional de la Nueva Economía. (2002-2006). www.n-economia.com
- [8] Pulido, A. Fichas N-economía "Impacto de la Economía Digital sobre las Respuestas de las Empresas a las Fuerzas del Mercado" "Comprender la Nueva Economía y sus Efectos Macroeconómicos. Nueva Economía". www.n-economia.com
- [9] Sánchez, Laura. La Verdad de Murcia. Suplemento de Infoempleo.com. 15 de octubre de 2006. www.laverdad.es
- [10] Telefónica. "La sociedad de la información en Europa". Diciembre 2002. <http://www.telefonica.es/sociedaddelainformacion/>
- [11] Ulrich Klotz. La nueva economía. Proffesional Managerial. Conferencia Mundial de los Profesionales. Singapur. Agosto 2000
- [12] Urkola, Carrera, L. Tesis Doctoral: Análisis del perfil formativo en tecnologías de la información y comunicación del alumnado universitario y su adecuación alas necesidades empresariales en el ámbito de la CAPV. 2006.

INNOVACIÓN Y EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA EN LA REGIÓN DE MURCIA

Antonio Calvo-Flores Segura

Catedrático de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa
Vicerrector de Economía e Infraestructuras
Universidad de Murcia

1. Introducción

La industria de alta tecnología ejerce una serie de efectos sobre el sistema económico que la convierten en un elemento catalizador en el objetivo general de propiciar un mayor crecimiento económico y un incremento de la productividad. Estos efectos pueden resumirse en tres grandes líneas: la capacidad de absorción del progreso tecnológico que permite reducir los requerimientos de factores por unidad de producto; la capacidad de generar innovaciones que son susceptibles de utilización en los procesos productivos de todos los sectores; y por último, los efectos de arrastre que ejerce sobre los distintos sectores como demandantes y oferentes del resto del sistema económico generando una dinámica intersectorial de inducción al crecimiento. Por todo ello, la industria de alta tecnología juega un papel clave dentro de la estrategia global de asegurar un mayor crecimiento económico.

La coyuntura y dinámica de las empresas aconsejan que de forma continuada se analicen y revisen sus fortalezas y debilidades y su posición estratégica, al objeto de facilitar la toma de decisiones, tanto desde un punto de vista de política interna de la empresa para su gestión, como de política económica, para determinar y fijar programas de actuación acertados y con suficiente tiempo de anticipación. Conocer la problemática de la empresa en sus múltiples aspectos permite, sin duda, facilitar su competitividad. El desarrollo de acciones que mejoren el entorno competitivo de la empresa, su organización interna y productiva, la inversión en intangibles y los acuerdos de cooperación que impulsen la innovación, son elementos imprescindibles para responder a los dos grandes retos a los que se enfrenta hoy la empresa: el desarrollo tecnológico y la globalización de los mercados.

2. Innovación y empresa de base tecnológica

Durante el período 1996 a 2004 el tejido industrial en la Región de Murcia ha experimentado un intenso crecimiento. El número de empresas con razón social ubicadas en la Región alcanzó, a finales de 2004, la cifra de 94.835, de las que 32.275 eran sociedades anónimas y limitadas, con un crecimiento acumulado durante el período considerado del 45,5% en el número de empresas y del 72,8% en el empleo. Este importante dinamismo se ve confirmado por la inversión industrial registrada en capital fijo (maquinaria, terrenos o instalaciones)

destinada a ser utilizadas en la actividad productiva de industrias de nueva creación o a ampliación de las ya existentes que de 131,7 millones de euros en 1996 se elevó hasta los 437,7 millones de euros en 2004. No obstante, todavía se mantiene una distancia importante con respecto a la media española en lo que se refiere a la productividad.

La actitud frente a la innovación de la empresa industrial de la Región se puede catalogar de favorable. En cuanto a los principales factores competitivos (tecnología y calidad), es relevante señalar que, de acuerdo al último Barómetro Económico de la Pyme, el 60,4% de las empresas califican su posición tecnológica como fuerte-buena (aseguran que la tecnología adquirida o el uso que se hace de ella las posiciona por delante de la competencia), el 22% de las empresas tienen certificada la calidad y un 16% está inmersa en el proceso previo para conseguirla. Respecto de la actitud innovadora, se comprueba cómo en los dos últimos años el 63,3% de las empresas industriales de la Región de Murcia realizaron innovaciones en productos, bien por el cambio de algún producto o por la creación de nuevos productos. El 47,4% de las empresas industriales realizaron innovaciones en procesos, bien por la adquisición de nuevos bienes de equipo o por cambios en los procesos de producción. Y el 44,4% de las empresas realizaron innovaciones en sistemas de gestión al introducir novedades y cambios en la estructura organizativa de la empresa.

A pesar de esta buena disposición de la industria murciana no se debe olvidar que el actual contexto internacional obliga a fijar unos objetivos que sintonicen con la necesidad de fomentar e impulsar la modernización tecnológica hacia la innovación y la eficiencia, en aras de mejorar la productividad de nuestras empresas, y como consecuencia de ello un aumento de la riqueza regional. El camino para conseguir este aumento es doble: (1) mejorar la eficiencia interna de las empresas; (2) incrementar la generación de empresas de alta tecnología y alto valor añadido.

En cuanto a la primera vía, es imprescindible que la empresa siga manteniendo esfuerzos por dotarse de una mayor competitividad para garantizar su supervivencia. Los factores tradicionales del éxito de las organizaciones ya no sirven para este nuevo contexto de la economía globalizada. Los nuevos factores se encuentran en los denominados elementos intangibles de la

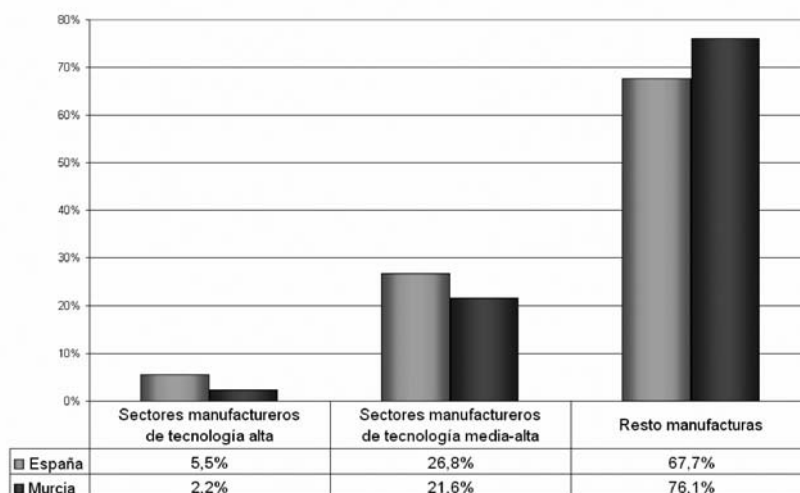
organización como la innovación, la prestación de servicios de valor añadido, la tecnología, la calidad o la sociedad de la información, entre otros.

En cuanto a la segunda vía, para analizar la composición de la estructura productiva de la industria de la Región de Murcia, desde la perspectiva tecnológica, podemos agrupar el conjunto de actividades según la intensidad tecnológica (esfuerzo tecnológico realizado para obtener productos nuevos y diferenciados) en tres grupos: contenido tecnológico alto (Industria farmacéutica, Maquinaria de oficina y material informático, Componentes electrónicos, Aparatos de radio, TV y comunicaciones, Instrumentos médicos, de precisión, óptica y relojería y Construcción aeronáutica y espacial), contenido tecnológico medio-alto (Industria química excepto industria farmacéutica, Maquinaria y equipos,

para reducirlas y estimular su generación debería convertirse en el eje central de la política industrial de la Región.

Como podemos observar en el gráfico 1, la especialización productiva de la industria manufacturera regional está orientada hacia las actividades de contenido tecnológico medio y bajo que representan el 76,1% del valor añadido total regional en 2004 y pone de relieve una especialización más intensa en este tipo de industrias de menor base tecnológica si la comparamos con el conjunto de la economía española en la que sólo alcanzan una participación del 67,7%. Las actividades de contenido tecnológico medio-alto generaron el 21,6% del VAB regional frente al 26,8% a escala nacional. Finalmente, la mayor diferencia relativa se obtiene en los sectores de contenido tecnológico alto. En la región

GRÁFICO 1: Distribución del VAB manufacturero en Murcia y España. Año 2004



Fuente: elaboración propia a partir de INE (Indicadores de Alta Tecnología 2004)

Maquinaria y aparatos eléctricos, Industria automóvil, Construcción naval, ferroviaria, de motocicletas y bicicletas y de otro material de transporte) y el resto de los sectores manufactureros con contenido tecnológico medio o bajo.

Según los datos del INE, las empresas de alta tecnología se elevan a 4.483 en España de las que un 2,2% (98 empresas) se localizan en Murcia. En contraposición el conjunto de las empresas manufactureras murciana representan el 3,1% del total nacional. La cuestión de por qué en la Región de Murcia se crean menos empresas de alta tecnología de las que corresponderían según el peso demográfico empresarial debería ser convenientemente analizada. Analizar las barreras a la creación de empresas de alta tecnología y establecer medidas

de Murcia suponen el 1,3% del total de empresas y el 2,2% del VAB. Para el conjunto de España, no sólo son relativamente algo más numerosas (el 1,9% del total de empresas) sino que presentan una superior capacidad de crear riqueza pues generan el 5,5% del VAB nacional de 2004.

Es evidente que esta composición productiva no es la más idónea para alcanzar un crecimiento económico sostenido puesto que las empresas de menor contenido tecnológico se enfrentan a mercados poco dinámicos (limitado crecimiento de la demanda), se caracterizan por una baja productividad del trabajo, una menor generación de valor añadido por unidad de producto, un grado de estandarización del producto muy alto, unos requerimientos tecnológicos por unidad de pro-

ducto bajos y por utilizar una mano de obra poco cualificada. Todas estas características las hacen mucho más vulnerables en un entorno de mercado globalizado en el que la presión de las economías emergentes es cada vez mayor.

En definitiva, los factores determinantes de esta acusada especialización productiva en las industrias de menor contenido tecnológico (excesiva atomización empresarial, elevados requerimientos de mano de obra y el uso de tecnologías estandarizadas) son consecuencia de las dotaciones relativas de recursos de la economía murciana, con abundante mano de obra (bajos salarios relativos) y escasez de capital físico, humano y tecnológico.

Una aproximación al conocimiento de la escasez relativa de capital tecnológico se puede realizar a través de los gastos de innovación (actividades de I+D y otras actividades innovadoras) respecto del correspondiente Producto Interior Bruto en las diferentes Comunidades Autónomas. En el gráfico 2 se pone de manifiesto la menor intensidad en Innovación realizada en la región como consecuencia de una menor inversión en este tipo de capital y que a su vez viene determinado por una menor presencia relativa de los sectores cuyos requerimientos innovadores son más elevados. En la Región los gastos en Investigación, Desarrollo e innovación suponen el 1,46% de PIB, mientras que los estrictamente de I+D alcanzan el 0,66% de los que un 37,8% tienen su origen en el sector empresarial (gráfico 3). A escala nacional los gastos en innovación se elevan al 2,57% del PIB y los de I+D al 1,07% aportando las empresas un 54,5% del total de gastos de I+D.

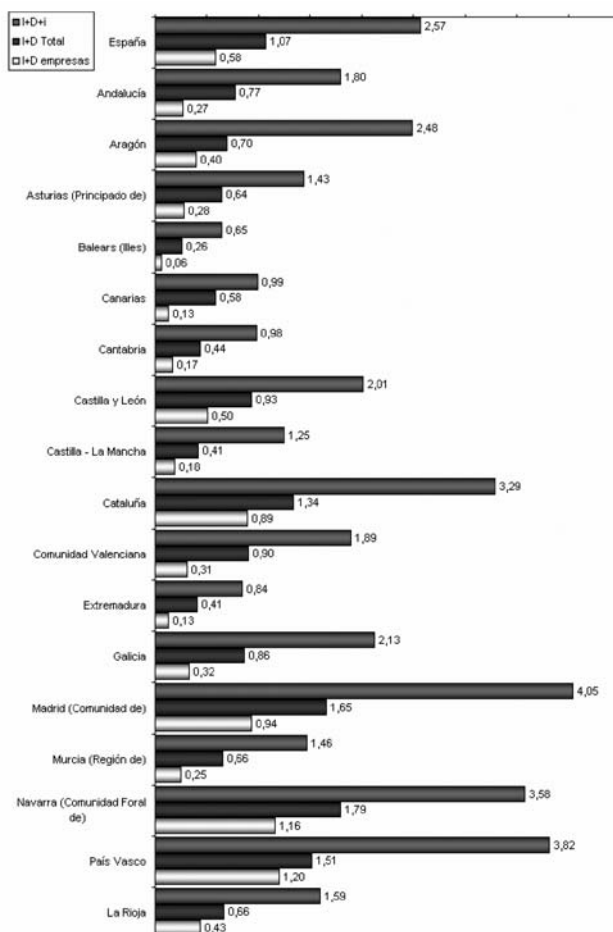
Los datos anteriores ponen de manifiesto la existencia de un déficit de capital tecnológico, que se convierte en factor de debilidad para conseguir mejorar la eficiencia de la empresa. La menor productividad de la economía regional lleva aparejada la necesidad de contener los costes de producción, factor clave que explica la persistencia de una situación de salarios inferiores a la media nacional que a la postre significa menores niveles de renta regional.

Si la estrategia económica no sólo busca crecimiento económico sino también que dicho crecimiento se traduzca en mayores ganancias de renta, que reduzcan o eliminen el diferencial histórico que se mantiene con respecto a la media española y europea, creemos es

esencial una reorientación productiva que propicie el desarrollo e implantación de actividades caracterizadas por su contenido tecnológico alto y con una elevada intensidad innovadora. En este sentido, es indispensable una apuesta clara y decidida para impulsar el Parque Tecnológico y el Parque Científico que sin duda propiciarán una mayor eficiencia en el proceso de transferencia de resultados entre las universidades y las empresas.

En este sentido, es indispensable una mayor eficiencia en el proceso de transferencia de resultados entre las universidades y las empresas ya establecidas, un análisis sobre los objetivos prioritarios de los Centros

GRÁFICO 2. Gasto en I+D+i, I+D e I+D empresarial en porcentaje sobre el PIB. Año 2004

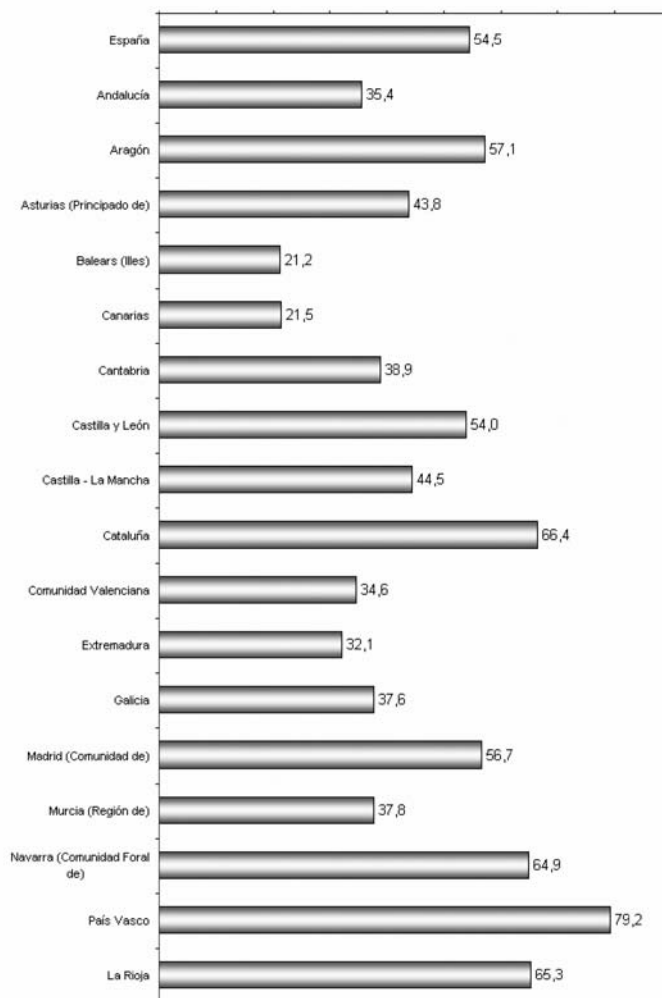


Fuente.- Elaboración propia a partir de INE (Estadística de innovación tecnológica 2004)

Tecnológicos, el impulso de los centros incubadores de empresas y la mejor coordinación entre el proceso innovador tecnológico y los instrumentos financieros tales como capital-semilla y capital-riesgo. Finalmente, como aglutinante de todas líneas de acción, apostar real y decididamente por el Parque Tecnológico y el Parque

Científico. Estos espacios permitirán generar las sinergias adecuadas entre las iniciativas tecnológicas privadas y las públicas, en especial, las que deben tener origen en las universidades que atesoran un capital en conocimiento que la Región de Murcia no puede permitirse el lujo de dejar improductivo.

GRÁFICO 3. Porcentaje del gasto en I+D que realizan las empresas. Año 2004



Fuente - Elaboración propia a partir de INE (2002): Estadística de innovación tecnológica.

¿ES LA INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO LA ASIGNATURA PENDIENTE DE LAS EMPRESAS DE LA REGIÓN DE MURCIA?

Juan Patricio Castro Valdivia

Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico
Vicerrector de Economía e Infraestructuras
Universidad Politécnica de Cartagena

1. Introducción

El objetivo de este documento es verificar y dar respuesta a la pregunta del título, puesto que la apuesta por la investigación y desarrollo (I+D en adelante), y también la innovación, se convierte en un eslabón fundamental en el crecimiento económico y en el desarrollo de la riqueza de cualquier sociedad. Sin duda, dar una respuesta acertada al título, obligaría a plantear posiblemente otra pregunta inicial en referencia a quiénes son los actores principales en la investigación y desarrollo de un sistema económico. La batería de actores es variada, puesto que la I+D puede realizarse en las empresas e instituciones privadas sin fines de lucro (IPSFL en adelante), las administraciones públicas y en la enseñanza superior. Por otro lado, la perspectiva de género, siempre que se pueda introducir, debería también considerarse como variable explicativa de la I+D.

La información estadística que nos permite abordar tan interesante asunto es la que aporta el Instituto Nacional de Estadística (INE) en su apartado de Ciencia y Tecnología, en particular las estadísticas de investigación y desarrollo. Esta información estadística permite diferenciar, además de distintas variables y la perspectiva de género, los subconjuntos "administraciones públicas", "enseñanza superior" y "empresas", por lo que esa información permite verificar y analizar el comportamiento de los distintos actores en los gastos de I+D. Además, esa información está regionalizada a nivel de Comunidades Autónomas, por lo que se puede no sólo describir que pasa en alguna Comunidad Autónoma, sino que también se puede mostrar las diferencias entre éstas y el ámbito español. En este documento, por tanto, la información de nuestra Comunidad Autónoma siempre estará referenciada con la del ámbito de España.

Por otro lado, la información estadística está disponible para una serie amplia de años y en consecuencia puede verse la evolución de los distintos indicadores en ciencia y tecnología.

Es conocido que países más desarrollados que el

nuestro (Estados Unidos, Japón, Alemania, Finlandia y últimamente países en vías de desarrollo –países asiáticos-) no solo tiene porcentajes de gasto en I+D sobre el PIB más elevados, si no que también es revelador el papel que juegan las empresas en esos datos agregados.

La Región de Murcia dedica el 0,66% del PIBpm a gastos de I+D en 2004, mientras que en España ese indicador alcanza el 1,07%. Los resultados a nivel de la UE y la OCDE muestran una diferencia aplastante a favor de estos espacios económicos. Así, la ratio para la OCDE alcanza los 2,26 puntos porcentuales para 2003, siendo la misma 1,91% y 1,82% para la UE15 y UE25, respectivamente.

La estructura del documento es la siguiente. El apartado primero recoge y describe los datos mas significativos de la I+D en la Región de Murcia y España para el último año que se dispone de información. La segunda sección presenta la evolución del esfuerzo en gasto de I+D en ámbitos territorios y los diferentes actores que interactúan en el sistema I+D. Por último, las conclusiones subrayan las respuestas a las preguntas planteadas.

2. La I+D en la Región de Murcia.

Se anunció más arriba que el gasto interno en I+D sobre el PIBpm en la Región de Murcia alcanza el 0,66% en 2004¹, lo que supone el 61,6% de la media española y tan solo el 32,3%, el 38,2% y el 40,1% de las medias de la OCDE, la UE15 y La UE25, respectivamente². El esfuerzo, pues, de la Región de Murcia en esta parcela debe ser un punto estratégico de la actuación política en los próximos años para disminuir la brecha tecnológica.

En términos absolutos y para 2004, la Región de Murcia gasta un poco más de 138 millones de euros en I+D y dedica 3.234,3 personal en I+D, siendo de éstos 2.235,3 investigadores³. La presencia de mujeres en el personal en I+D es 1.191 y en investigadores en I+D de 784,5. El análisis más detallado de la información puede observarse en la tabla siguiente.

1 Los datos del PIB de 2004 son base 2000 y son provisionales.

2 Los pesos indicados está referenciados para la información estadística de 2003, última disponible en el INE para todos los espacios económicos señalados.

3 El dato de personal e investigadores está en equivalencia a jornada completa (EJC).

La tabla 1 muestra que el gasto interno de I+D en la Región de Murcia supone el 1,5% del total de gasto interno de España, mientras que el peso que tiene el personal dedicado en I+D alcanza el 2% del de España. En consecuencia, el gasto interno en I+D medio por persona en Murcia es un poco menos de 13.000 euros con respecto al que se alcanza en España.

La distribución de ese gasto interno entre los diferentes actores que interactúan en el sistema regional revela las características particulares de nuestra Comunidad con respecto al ámbito español. Así, el 37,8% del total lo realizan las empresas e IPSFL, el 19,3% la administración y el 42,9% la enseñanza superior. El panorama en España es contrario puesto que la participación en el gasto total es el 54,5%, el 16,0% y el 29,5% respectivamente.

TABLA 1
Gastos internos totales y personal en I+D. Región de Murcia y España

		Gastos internos (miles euros)	Personal total	Personal mujeres	Investigadores totales	Investigadores mujeres
Región de Murcia	Total	138.267	3.234,3	1.191,1	2.235,3	784,5
	Sector Empresas	52.199	862,9	249,0	401,8	107,9
	Sector Administración	26.719	584,4	238,1	383,8	163,9
	Sector Ens. Superior	59.349	1.787,0	704,0	1.449,7	512,7
España	Total	8.945.761	161.932,6	60.510,7	100.994,4	37.579,9
	Sector Empresas	4.876.604	71.436,0	20.385,7	32.227,3	8.867,1
	Sector Administración	1.427.504	27.165,5	13.191,9	17.151,2	8.146,5
	Sector Ens. Superior	2.641.653	63.331,1	26.933,1	51.615,9	20.566,3

En términos globales existen diferencias también en la composición del personal dedicado a I+D, en consonancia con la información tratada más arriba. Así, los investigadores en el total de personal de I+D tiene un peso más relevante en la Región de Murcia que en España. Al mismo tiempo las mujeres tienen un peso menor tanto en el total de personal como en investigadores.

La composición de ese personal entre los diferentes actores del sistema ciencia, tecnología y empresas de la Región de Murcia es la siguiente: El sector empresas e IPSFL supone el 26,7% del total del personal dedicado en I+D y el 18,0% del total de los investigadores. El sector de la administración pública alcanza respectivamente el 18,1% y el 17,2%. Por último, la enseñanza supe-

rior es el sector donde el personal tiene una importancia mayor, puesto que el 55,2% del total de personal está ubicado en dicho sector y el 64,8% de los investigadores.

Ahora bien, la composición de ese personal entre los diferentes actores del sistema ciencia, tecnología y empresas de España es la siguiente: El sector empresas e IPSFL supone el 44,1% del total del personal dedicado en I+D y el 31,9% del total de los investigadores. El sector de la administración pública alcanza respectivamente el 16,8% y el 16,9%. Por último el sector de enseñanza superior tiene el 39,1% del total de personal y el 51,1% de los investigadores. En consecuencia y desde el punto de vista del personal en I+D, el actor más importante es las empresas e IPSFL. No obstante y desde la vertiente de los investigadores, la enseñanza superior se consolida en el primer puesto.

La perspectiva de género nos muestra en la Región de Murcia que:

1. El 36,8% del total de personal en I+D del sistema regional son mujeres, siendo su presencia en los distintos sectores la siguiente: Un 28,9% del total son personal femenino en el sector empresas e IPSFL; un 40,7% en el sector administración pública y un 39,4% en la enseñanza superior.

2. El 35,1% del total de investigadores en I+D son mujeres, siendo su presencia en los distintos sectores la siguiente: Un 26,9% del total son personal femenino en el sector empresas e IPSFL; un 42,7% en el sector administración pública y un 35,4% en la enseñanza superior.

3. El sector de empresas e IPSFL tiene un 21,0% de mujeres contratadas en el total de personal en I+D femenino de la Región de Murcia y un 13,7% de las investigadoras. Las mujeres del sector de administración pública suponen el 20,0% y el 20,9% respectivamente. Y la participación de las mismas en el sector de enseñanza superior es el 59,0% del total del personal en I+D femenino y un 65,4% del total de investigadoras.

En el ámbito español, la perspectiva de género nos muestra que:

1. El 37,4% del total de personal en I+D del sistema nacional son mujeres, siendo su presencia en los distintos sectores la siguiente: Un 28,5% del total son personal femenino en el sector empresas e IPSFL; un 48,6% en el sector administración pública y un 42,5% en la enseñanza superior.

2. El 37,2% del total de investigadores en I+D son mujeres, siendo su presencia en los distintos sectores la siguiente: Un 27,5% del total son personal femenino en el sector empresas e IPSFL; un 47,5% en el sector administración pública y un 39,8% en la enseñanza superior.

3. El sector de empresas e IPSFL tiene un 33,7% de mujeres contratadas en el total de personal en I+D femenino de la Región de Murcia y un 23,6% de las investigadoras. Las mujeres del sector de administración pública suponen el 21,8% y el 21,7% respectivamente. Y la participación de las mismas en el sector de enseñanza superior es el 44,5% del total del personal en I+D femenino y un 54,7% del total de investigadores.

La radiografía anterior nos permite extraer para la Región de Murcia en comparación con España los siguientes resultados interesantes:

- i) Una ratio de gasto en I+D sobre PIBpm baja.
- ii) Una estructura de gasto y personal en I+D distinta según los actores del sistema, siendo débil la posición del sector empresas e IPSFL y fuerte la posición de la enseñanza superior, jugando el sector de la administración un papel bisagra.
- iii) El gasto interno en I+D medio por persona es bajo.
- iv) El porcentaje de la mujer es relativamente bajo tanto en el total del personal como en el total de investigadores. No obstante, su distribución entre los diferentes actores del sistema es dispar.
- v) La participación de las mujeres en el total de personal femenino e investigadoras es distinta según los actores del sistema, siendo la posición débil tanto en las empresas e IPSFL como en la administración, mientras que es fuerte en la enseñanza superior.

En base a estos resultados, se puede afirmar en una primera aproximación que la respuesta es afirmativa a la pregunta: ¿Es la I+D la asignatura pendiente de las empresas de la Región de Murcia? No obstante, para confirmar este resultado se debe plantear tanto si existen diferencias plausibles en la estructura productiva de la Región de Murcia, como la evolución de las variables a lo largo del tiempo, que hagan matizar la respuesta categórica anterior.

Para ello se debería mostrar, al menos, si existen diferencias en el peso que tienen tanto las pequeñas y medianas empresas, como los sectores de alta y media tecnología, en ambos ámbitos económicos; y observar la dinámica del gasto en I+D en un período suficientemente largo. En definitiva, intentar dar respuesta a la segunda pregunta planteada: ¿Quiénes son los actores principales en el sistema ciencia, tecnología y empresa de la Región de Murcia?

Los argumentos adicionales que al menos se han propuesto tienen su justificación en las dos siguientes tesis:

1. La mayor (menor) proporción de pequeñas y medianas empresas puede implicar un menor (mayor) esfuerzo en I+D.

2. El mayor (menor) peso de sectores de alta y mediana tecnología puede provocar un mayor (menor) esfuerzo en I+D.

En primer lugar, la estructura productiva de la Región de Murcia es diferente a la de España⁴. Así, la composición del PIBpm de 2004 en Murcia es la siguiente: La agricultura es el 6,3%; la energía el 2,6%; la industria el 12,9%; la construcción el 10,1% y los servicios el 58,0%. Por el contrario, la composición en España es la que sigue: La agricultura es el 3,1%; la energía el 2,2%; la industria el 14,4%; la construcción el 9,7% y los servicios el 60,6%⁵. Es decir, la industria y los servicios tienen un peso más bajo en Murcia que en España, siendo estos sectores donde es más propenso las empresas que dediquen recursos materiales y humanos a I+D. También es cierto que el peso de la agricultura en Murcia es más elevado y posiblemente su esfuerzo en investigación e innovación es comparativamente más elevado que en España.

En segundo lugar, el tamaño de las empresas se puede considerar muy pequeño en ambos ámbitos de estudio⁶, si bien se concentran un número mayor de pequeñas y medianas empresas en la Región de Murcia que en España, aún siendo esta diferencia no significativa. Por tanto y en principio, el tamaño de las empresas en Murcia puede jugar un papel desincentivador en el fomento de recursos materiales y humanos a I+D.

En tercer y último lugar, las empresas de los sectores de media y alta tecnología tienen un peso menor en Murcia que en España y además la participación de la industria de alta tecnología en Murcia es más pequeña que en España. También se comprueba que la evolución de la inversión en I+D de éstos sectores desde 2000 hasta 2004 es errática en Murcia, mientras que esa tendencia es levemente creciente en España⁷. Parece, pues, que estas variables y su dinámica juegan un papel perjudicial para desarrollar y potenciar la I+D en Murcia por parte de las empresas.

Estas diferencias importantes, a mi juicio, permitiría concluir que las condiciones de estructura y posiblemente de cultura empresarial de la Región de Murcia no favorece el impulso y fomento de la I+D en las empresas en términos parecidos a España, puesto que los datos de la I+D señalados en Murcia se sostienen en base al esfuerzo de las administraciones y la enseñanza superior. En otras palabras, los actores que juegan un papel relevante en la I+D de la Región de Murcia son la administración y la enseñanza superior, jugando el tejido empresarial un papel menos relevante por las condiciones mencionadas.

En definitiva, los argumentos esgrimidos sobre la respuesta a la segunda pregunta planteada, matiza sin duda la respuesta categórica y afirmativa dada a la pre-

4 Puede consultarse la Contabilidad Regional de España en el INE.

5 Tanto para Murcia como para España la suma de los porcentajes no son 100, puesto que falta por contabilizar el peso de los "impuestos netos sobre los productos". Este peso alcanza el 10,1% y 10% respectivamente.

gunta del título de este documento. En consecuencia, siendo posiblemente verdad que la I+D es la asignatura pendiente de las empresas en la Región de Murcia en la actualidad, si se observa la estructura y el peso de los diferentes sectores en la I+D en términos comparativos con España, hay que subrayar seguramente que no se dan las condiciones de partida más idóneas en la estructura productiva para que las empresas e IPSFL jueguen un papel relevante como sí lo hacen en aquel panorama. Adicionalmente para tener una perspectiva más ajustada en nuestras respuestas, también hay que considerar la dinámica del esfuerzo del gasto en I+D a lo largo del tiempo, puesto que hay que ver el recorrido realizado por los diferentes actores que participan en la I+D.

3. Evolución de la I+D en la Región de Murcia.

La evolución tanto de los gastos en I+D sobre el PIBpm como la de personal con respecto a la población activa han sido favorables en la Región de Murcia desde 1987 hasta 2004. Dicha evolución se muestra en la siguiente tabla.

La Región de Murcia ha recuperado en estos 18 años 10 puntos porcentuales de la brecha tecnológica con España, si comparamos el gasto en I+D sobre el PIB. Así, si para 1987 esa ratio suponía el 53% de la española, al final del período alcanza el 63%. Al mismo tiempo y si analizamos el personal en I+D, se han recuperado casi 20 puntos porcentuales, puesto que para 1987 el personal en I+D sobre la población activa era el 47% del nacional y en 2004 alcanza el 66%.

TABLA 2

Evolución del gasto interno sobre PIBpm y personal en I+D en tanto por mil sobre la población activa. Región de Murcia y España.

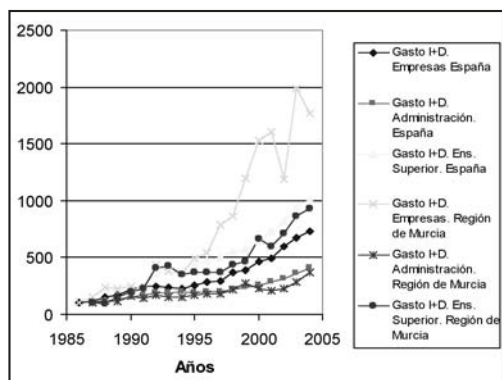
	1987		1993		1999*		2004	
	GASTOS I+D/PIBpm	PERSONALx1000 /ACTIVOS	GASTOS I+D/PIBpm	PERSONALx1000 /ACTIVOS	GASTOS I+D/PIBpm	PERSONALx1000 /ACTIVOS	GASTOS I+D/PIBpm	PERSONALx1000 /ACTIVOS
Región de Murcia	0,34	1,5	0,55	3,3	0,64	3,7	0,70	5,32
España	0,64	3,2	0,91	4,7	0,88	5,8	1,12	8,02

Fuente: INE. Contabilidad Regional de España.

A partir de 1995 el PIB se referencia en base 1995. Antes era base 1986.

Esta evolución positiva se puede observar mejor en el siguiente gráfico. Éste recoge la dinámica del gasto interno de los distintos actores que interactúan en el sistema ciencia, tecnología y empresa tanto en la Región de Murcia como en España⁶.

GRÁFICO 1
Evolución del gasto interno en I+D desde 1987 hasta 2004. Región de Murcia y España



Fuente: Elaboración propia a partir del INE. Ciencia y Tecnología.

En términos generales se puede comprobar que la evolución y su tendencia es bastante coincidente en ambos espacios económicos y los diferentes sectores participantes, excepto en el sector empresas. La evolución de gasto interno en I+D en el sector de empresas y la Región de Murcia se puede calificar de excepcional, puesto que dicha dinámica es exponencial y muy por encima de la que se observa para el mismo sector en España, si bien en los últimos tres años el comportamiento es errático.

En referencia a los otros dos sectores, se puede afirmar que la evolución del gasto en I+D en la administración pública y en enseñanza superior de la Región de Murcia, siendo coincidente su dinámica, está por debajo de la ocurrida en España.

Resumiendo, sí existen diferencias claras en el comportamiento del gasto en I+D en la Región de Murcia durante estos 18 años, siendo muy importante el esfuerzo realizado por las empresas, máxime cuando la composición sectorial del PIB y el tejido industrial no ha podido ser el más idóneo para consolidar y potenciar la I+D en la Región de Murcia. No obstante, esta evolución no ha permitido aún al sector de las empresas e IPSFL un posicionamiento fuerte y clave para el desarrollo de la investigación y desarrollo en la Región de Murcia. Obsérvese que la participación de los distintos sectores en el gasto en I+D era en 1987 un 17,8% para las empresas, un 43,9% para la administración pública y un 38,3% para la enseñanza superior, mientras que en España era el 52%, 27,4% y 20,6%, respectivamente.

6 Puede consultarse el DIRCE en el INE.

7 Para un mayor detalle puede verse la información en el Centro Regional de Estadística de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia y en el INE en su apartado de "Indicadores de Alta Tecnología".

8 Se ha hecho 100 el gasto de I+D en 1987 y para todos los sectores.

4. Conclusiones

El objetivo de este documento pasaba por dar respuesta a dos preguntas relacionadas con la I+D en la Región de Murcia. Esas dos preguntas eran:

1. ¿Es la I+D la asignatura pendiente de las empresas de la Región de Murcia?
2. ¿Quiénes son los actores principales en el sistema de I+D de la Región de Murcia?

El análisis realizado a la información de ciencia y tecnología facilitada por el INE, tanto en el último año disponible como su evolución temporal, ha permitido dar respuestas a las mismas. En términos docentes, las respuestas serían:

i) Ha sido suficiente el esfuerzo realizado por las empresas en la I+D de la Región de Murcia, pero para llegar a términos sobresalientes se debería de mantener y potenciar en el futuro la dinámica exponencial observada en los últimos 18 años.

ii) Las empresas de la Región de Murcia no juegan actualmente el papel de actor relevante en la I+D como lo hacen sus homólogos en España.

iii) Por último y considerando los dos últimos puntos anteriores, la asignatura pendiente I+D de las empresas debe ser mejorada en los próximos años.

Este marco, pues, debería de cambiar con una participación mucho más activa de las empresas y posiblemente con políticas de las administraciones públicas que incentiven dichas pautas de comportamiento de las mismas. La apuesta decidida por los Centros Tecnológicos, el desarrollo efectivo de los parque científicos y tecnológicos, el impulso de conglomerados de empresas para desarrollar I+D, el fomento de empresas de base tecnológica y la potenciación y estrechamiento de la interacción de la oferta y demanda científica y tecnológica de las universidades, administración y empresas, favorecerán finalmente que la asignatura pendiente de la I+D de las empresas mejore y que éstas se conviertan en el actor principal en la I+D de la Región de Murcia.

El esfuerzo general de todos los actores, y en particular de las empresas e IPSFL, de la Región de Murcia en I+D debe ser un punto estratégico de la actuación política en los próximos años para disminuir la brecha tecnológica.

LOS SERVICIOS DE CONSULTORÍA DE GESTIÓN PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DE LA PYME

Domingo García Pérez de Lema

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad
Universidad Politécnica de Cartagena

1. Introducción

En los últimos años ha surgido en el ámbito empresarial una gran variedad de nichos para las consultoras flexibles y especializadas. La consultoría es un importante componente del mundo empresarial de hoy y la demanda de sus servicios se está incrementando rápidamente. Las empresas de consultoría representan una pieza fundamental en el proceso de innovación y desarrollo seguido en los últimos años por el tejido productivo. Además de su propia adaptación a las nuevas exigencias de un mercado cada vez más globalizado, el mundo de la consultoría ha estado con la empresa, acompañándola en su proceso de transformación hacia nuevas formas de gestión, adiestrándola en el uso y manejo de nuevas herramientas y técnicas basadas en la innovación y el Conocimiento.

El reto de ayudar a las Pyme a transformarse y ser competitivas en un entorno de innovación y cambio constante fue asumido por los consultores como una oportunidad de evolución en sí misma. En este contexto, desde el Consejo General de Colegios de Economistas de España se propició la realización de un estudio sobre la consultoría en España, en colaboración con investigadores y economistas de las Universidades de Murcia, Politécnica de Cartagena, Cantabria, AECA, el propio Consejo General de Colegios de Economistas de España y bajo el patrocinio del Santander; que apoyado en una encuesta a las pymes del país pretende mostrar la relación entre consultores y pymes. Visitando la página Web www.economistas.org y www.gaedpyme.upct.es se puede acceder al libro citado así como al listado del equipo de investigación que participó en su elaboración.

Las cuestiones fundamentales que se han tratado de responder en este trabajo son: ¿qué servicios de consultoría utiliza la Pyme?, ¿los servicios de consultoría pueden ayudar a mejorar la competitividad de la Pyme? Hoy en día existe un escaso conocimiento sobre la relación entre consultoría y empresa. Se precisa, por tanto, más investigación para conocer qué tipo de servicios demandan las Pyme a las consultoras y sobre la influencia que las consultoras ejercen sobre la competitividad de sus clientes.

Para responder a las cuestiones planteadas se ha realizado un estudio empírico a partir de la información suministrada por los gerentes de 434 Pymes españolas. En el estudio no se consideraron empresas con menos

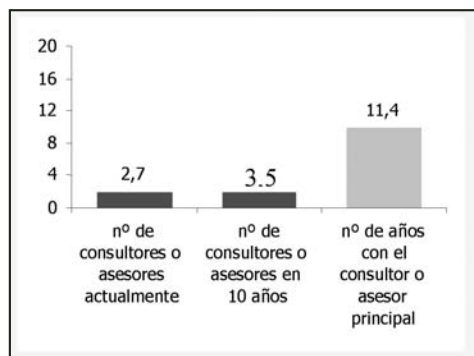
de 20 empleados. La técnica de recogida de información fue una encuesta enviada vía fax con seguimiento posterior telefónico, utilizándose como soporte un cuestionario dirigido al gerente de la empresa. El trabajo de campo se realizó entre el 6 de febrero y el 28 de abril de 2006. En total se efectuaron 3.849 contactos efectivos (fax y contacto telefónico). Las respuestas válidas obtenidas fueron de 434, lo que supone una tasa de respuesta del 11,27%, lo que conlleva un error final para el conjunto de la población de 4,6 puntos porcentuales con un nivel de confianza del 95%.

2. Tipo de servicios de consultoría

En el contexto de este trabajo, servicios de consultoría se entiende en un sentido amplio: consultor/asesor; consultora/asesoría. La consultoría es un servicio, contratado por la empresa, realizado por persona o equipo de personas especialmente entrenadas y cualificadas que asisten, de forma objetiva e independiente, a la empresa con el objetivo de identificar problemas de gestión, analizar dichos problemas, recomendar soluciones y ayudar, si así se les requiere para ello, en la implementación de dichas soluciones.

Las Pyme en España utilizan, por término medio, los servicios de 2,7 consultoras. Si consideramos los últimos 10 años los resultados muestran que las Pyme han utilizado un promedio de los servicios de 3,5 consultoras. En cuanto al tiempo que el asesor principal lleva trabajando con la empresa se puede apreciar una relación muy estable, con una duración media de 11,4 años (gráfico 1).

GRÁFICO 1
NÚMERO DE CONSULTORES Y
AÑOS DE LOS SERVICIOS DE CONSULTORÍA



Los servicios externos más demandados por las Pyme son los relacionados con el área fiscal (gráfico 2). El 81,1% de las empresas utilizan servicios externos para el desarrollo de sus acciones fiscales. Además, es el tipo de servicio con un mayor grado de utilización, con una puntuación media de 3,67 sobre un máximo de 5. Lo que evidencia una importante frecuencia de utilización de este tipo de consultoría. Otras áreas relevantes donde las Pyme se apoyan en servicios de consultoría externos son las relacionadas con la formación del personal y con las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Así, el 56,5% de empresas se apoyan en servicios externos para el desarrollo de los aspectos formativos de su staff y trabajadores y el 49,3% se asesoran externamente respecto de las TIC. Respecto al área de contabilidad y finanzas los resultados muestran que el 44,9% de las Pyme utilizan los servicios de consultores externos para orientar su sistema de planificación contable y financiero.

De forma contraria las áreas donde las Pyme demandan menos servicios externos son las relacionadas con la planificación estratégica de la empresa (lo utilizan el 9,2% de las Pyme), con los sistemas organizativos (13,4%) y con las actividades de logística (16,1%).

Estos resultados vienen a mostrar con claridad que las Pyme españolas se apoyan fundamentalmente en servicios de consultoría calificados por Crucini y Kipping (2001) como de tipo "suave" (actividades relacionadas con la actuación de las personas), mientras que los servicios "fuertes" enfoques o productos muy estandariza-

dos y codificados, como servicios relacionados con calidad, logística, producción-tecnología-I+D y marketing, son menos demandados. En este punto es necesario señalar el importante nicho de mercado que se abre a los consultores. Debemos recordar que la información de naturaleza estratégica también puede resultar una importante fuente de ventaja competitiva de las Pyme. Julien et al. (1996) señalan que esta ventaja competitiva se concreta en términos de estrategia (empresas proactivas), de estructura (redes de información) y culturas empresariales adoptadas.

3. Motivos por los que las Pyme contratan servicios de consultoría

Los motivos que conducen a contratar servicios de consultoría externa son fundamentalmente la necesidad de asesoramiento independiente y objetivo, el cumplimiento de imposiciones legales y la obtención de ayuda o recursos adicionales (gráfico 3). El principal motivo es la obtención de asesoramiento independiente, lo que comprobó Walter (1997) como una de los motivos más destacados para contratar consultores externos. Estos resultados están en línea con el trabajo de Simon y Kumar (2001), quienes encontraron que las principales razones para contratar un consultor fueron: la insuficiencia de expertos en la empresa, obtener un asesoramiento independiente y objetivo y obtener recursos adicionales.

Según Bryson (1997), las razones para no contratar consultoría externa son variadas. Destaca el hecho de que la experiencia de gestión ya existe en la propia empresa. Ésta es la principal razón, según nuestros datos, para no contratar consultoría (gráfico 4). En ocasiones las Pymes piensan que los consultores externos no son capaces de entender su negocio (Curran y Blackburn, 2000). En este sentido, otra razón para utilizar únicamente recursos internos era el convencimiento de que los cambios de gestión exitosos sólo podían realizarse por personal familiarizado con las prácticas, estilo y cultura de la compañía. Este motivo es el segundo en importancia para nuestros encuestados. Mandy (2002) puso de manifiesto que más de un quinto de su muestra dijo que el coste había sido la principal razón para no contratar servicios de consultoría, en nuestro estudio este factor es el tercero en importancia.

La rapidez de respuesta también es un motivo para no contratar servicios de consultoría (Bryson, 1997). Este aspecto es el cuarto en importancia según nuestros resultados.

GRÁFICO 2

% EMPRESAS QUE DESARROLLA CON PERSONAL INTERNO Y/O CON PERSONAL EXTERNO A TRAVÉS DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA DIFERENTES ÁREAS DE LA EMPRESA. EN EL CASO DE UTILIZAR PERSONAL EXTERNO (SERVICIOS DE CONSULTORÍA) SE INDICA EL GRADO DE UTILIZACIÓN

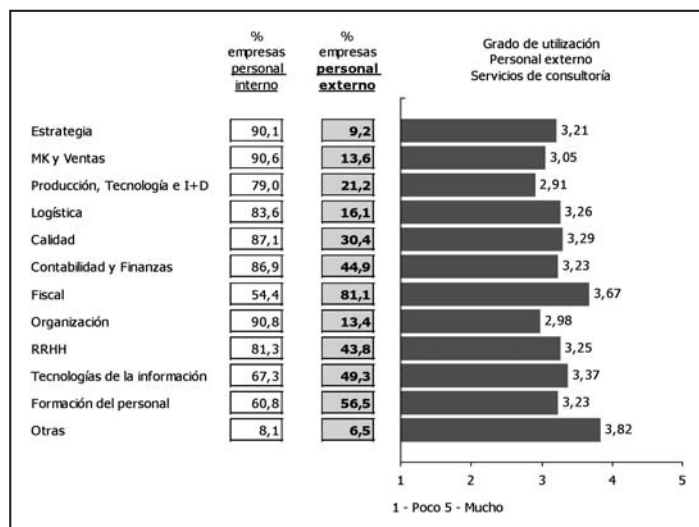


GRÁFICO 3

¿QUÉ MOTIVOS LLEVAN A LA EMPRESA A CONTRATAR SERVICIOS DE CONSULTORÍA?

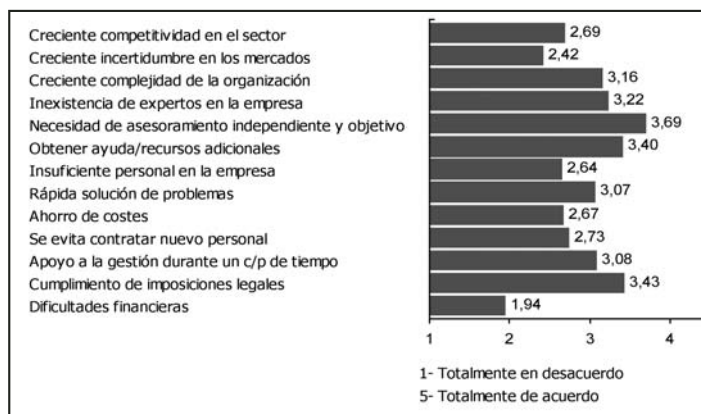
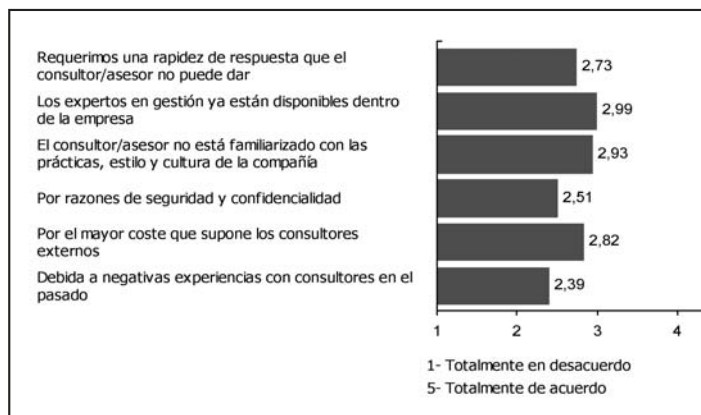


GRÁFICO 4

RAZONES POR LA QUE LA PYME NO CONTRATAN SERVICIOS DE CONSULTORÍA



Razones de seguridad y confidencialidad y experiencias de consultoría negativas en el pasado son las dos últimas causas para no contratar consultoría.

4. Problemas que surgen en la relación consultoría-empresa

En este apartado se analizan los problemas que surgen en la relación entre el consultor o la empresa consultora y la empresa que recibe sus servicios. Los resultados obtenidos señalan que las Pyme españolas perciben una buena relación con los consultores externos. En general los gerentes encuestados coinciden en señalar que la consultora actúa con confidencialidad respecto a la información relevante de la empresa y que los consul-

tores tienen un alto grado de integridad y honestidad. En el gráfico 5 podemos apreciar que los factores de confidencialidad (valorados en 4,33 en una escala de 1 a 5) y honestidad e integridad (4,09) son los factores con los que principalmente se muestran muy de acuerdo. Asimismo, y con puntuaciones cercanas a 4 los gerentes revelan que existe una alta confianza y credibilidad en el consultor. Estos datos, por tanto, vienen a mostrar que los gerentes de las Pyme no perciben excesivos problemas en cuanto a la seguridad y reserva con la que actúan los consultores y depositan su confianza plenamente en ellos.

Sin embargo, los resultados acerca del grado de implicación del consultor en la empresa (los gerentes dan una puntuación de 3,65 en una escala de 1 a 5) no son tan contundentes. Este resultado pone de manifiesto que en cierta medida el gerente de la empresa espera una mayor implicación del consultor en su relación con la empresa. De igual forma el gerente ve cierto grado de conservadurismo en el consultor a la hora de aplicar las últimas ideas y técnicas de gestión. Este último hecho es más evidente al valorar este factor con una puntuación de 2,96 en una escala de 1 a 5.

5. Evaluación de la calidad del servicio que ofrecen las consultorías

También, se introdujo una cuestión para conocer el grado de satisfacción que tienen los gerentes sobre el servicio de consultoría que reciben, utilizando una escala de 1 a 10 (gráfico 6). La calificación media obtenida es de 6,99, por lo que comprobamos que los gerentes tienen un alto grado de satisfacción y califican con notable los servicios recibidos por los consultores o asesores.

Adicionalmente, se les preguntó a los gerentes de las Pyme acerca de la importancia que daban que el consultor o asesor pertenezca a un Colegio Profesional como garantía de calidad del servicio, utilizando para ello una escala de 1 a 5 (gráfico 7). Los resultados muestran que los gerentes de las Pyme otorgan bastante importancia al hecho de que el consultor pertenezca a un colegio profesional.

GRÁFICO 5

PROBLEMAS EN LA RELACIÓN CONSULTORÍA-EMPRESA
GRADO DE ACUERDO CON LAS AFIRMACIONES SOBRE EL SERVICIO DE
CONSULTORÍA RECIBIDO

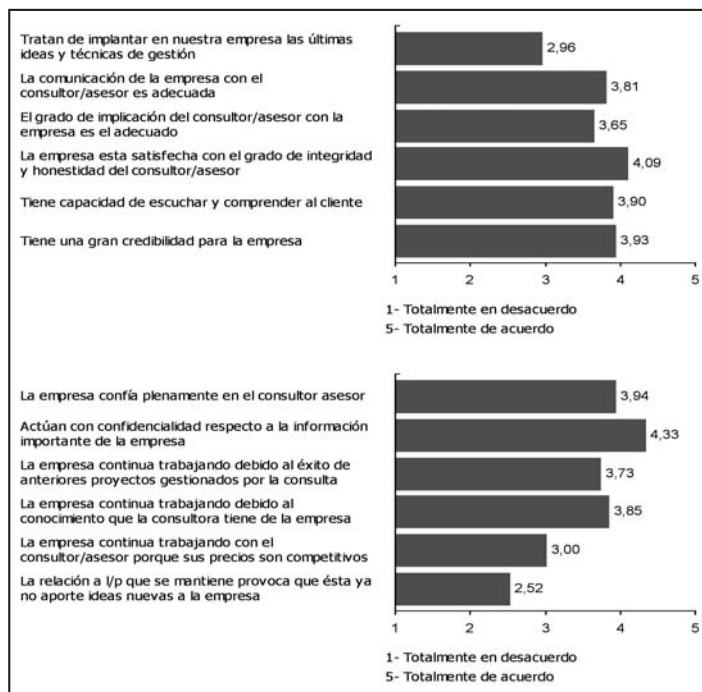
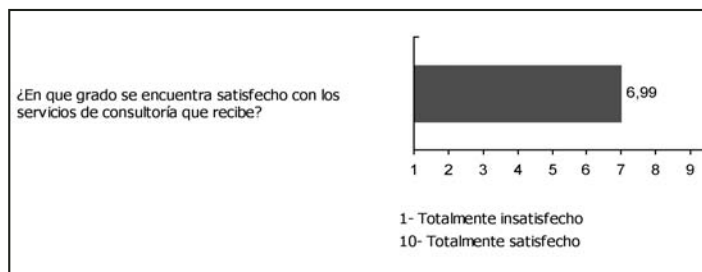


GRÁFICO 6

GRADO DE SATISFACCIÓN CON LOS SERVICIOS RECIBIDOS
PROBLEMAS EN LA RELACIÓN CONSULTORÍA-EMPRESA
GRADO DE ACUERDO CON LAS AFIRMACIONES SOBRE EL SERVICIO DE
CONSULTORÍA RECIBIDO



Conclusiones

Con este trabajo se ha pretendido conocer el estado actual de los servicios de consultoría para la Pyme en España. Para ello se ha llevado a cabo un estudio empírico a partir de la información suministrada por los gerentes de 434 Pymes. A continuación exponemos, a

modo de conclusión, los principales resultados obtenidos.

Tipo de servicios de consultoría que utilizan las Pyme

Las Pyme utilizan, por término medio, los servicios de 2,7 consultoras. El 81,1% de las empresas utilizan el asesoramiento externo de expertos en el ámbito fiscal. El 56,5% de empresas se apoyan en servicios externos para el desarrollo de los aspectos formativos de su staff y trabajadores y el 49,3% se asesoran externamente respecto de las TIC. Respecto al área de contabilidad y finanzas los resultados muestran que el 44,9% de las Pyme utilizan los servicios de consultores externos para orientar su sistema de planificación contable y financiera.

Las áreas donde las Pyme demandan menos servicios externos son las relacionadas con la planificación estratégica de la empresa (lo utilizan el 9,2% de las Pyme), con los sistemas organizativos (13,4%) y con las actividades de logística (16,1%).

Motivos por los que las Pyme contratan servicios de consultoría

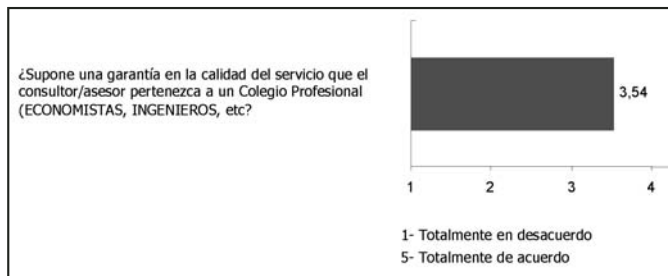
Los motivos que conducen a contratar servicios de consultoría externa son fundamentalmente la necesidad de asesoramiento independiente y objetivo, el cumplimiento de imposiciones legales y la obtención de ayuda o recursos adicionales.

A la hora de elegir al consultor las empresas eligen la firma de consultoría basándose en aspectos sociales tales como confianza, reputación y el "boca a boca", por encima del precio. La especialización, tanto en el área de asesoramiento, como en el sector en que opera la empresa, es el segundo factor más importante para seleccionar un consultor. Sin embargo, los costes de transacción producidos por la localización del consultor no influyen a la hora de elegir una empresa consultora.

El hecho de que la experiencia de gestión ya existe en la propia empresa es la principal razón para no contratar consultoría. El convencimiento de que los cam-

GRÁFICO 7

EL HECHO DE QUE EL CONSULTOR/ASESOR PERTENEZCA A UN COLEGIO PROFESIONAL (ECONOMISTAS, INGENIEROS, ETC) SUPONE UNA GARANTÍA EN LA CALIDAD DEL SERVICIO



bios de gestión exitosos sólo pueden realizarse por personal familiarizado con las prácticas, estilo y cultura de la compañía es el segundo en importancia para nuestros encuestados. El coste de los servicios de consultoría es el tercero en importancia. La rapidez de respuesta también es un motivo para no contratar servicios de consultoría, este aspecto es el cuarto en importancia según nuestros resultados. Razones de seguridad y confidencialidad y experiencias de consultoría negativas en el pasado son las dos últimas causas para no contratar consultoría.

Problemas que surgen en la relación consultoría-empresa

Las Pyme tienen en general una buena relación con los consultores externos y no perciben excesivos problemas en su relación. En general los gerentes encuestados coinciden en señalar que la consultora actúa con confidencialidad respecto a la información relevante de la empresa y que los consultores tienen un alto grado de integridad y honestidad. Asimismo, los gerentes revelan que existe una alta confianza y credibilidad en el consultor.

Sin embargo, el gerente de la empresa espera una mayor implicación del consultor en su relación con la empresa y aprecia cierto grado de conservadurismo en el consultor a la hora de aplicar las últimas ideas y técnicas de gestión.

Evaluación de la calidad del servicio que ofrecen las consultorías

Los gerentes tienen una buena opinión sobre el grado de conocimiento técnico de los consultores en las materias que asesoran, consideran que actúan con profesionalidad, que se ajustan al presupuesto que previamente han presentado y que son flexibles y se adaptan a las necesidades de la empresa. En general el grado de satisfacción que perciben los gerentes sobre los servicios de consultoría recibidos es elevado. La valoración media obtenida es de 7 sobre 10, por lo que se puede calificar de notable. Asimismo, los gerentes de las Pyme otorgan

bastante importancia al hecho de que el consultor pertenezca a un Colegio Profesional como garantía de calidad del servicio.

Bibliografía

- Blanchard, K. (1996): "Lessons from a consultant", *Quality Digest* 6(2): 17.
- Clark, T. (1995). *Managing Consultants: Consultancy as the Management of Impressions*, Milton Keynes: Open University Press.
- Crucini, C. y Kipping, M. (2001): "Management consultancies as global change agents? Evidence from Italy", *Journal of Organizational Change Management* 14(6): 570-89.
- Dawes, P., Dowling, G. y Patterson, P. (1992): "Criteria used to select management consultants", *Industrial Marketing Management* 21(3): 187-93.
- Easley, C.F. Jr y Harding, C.F. (1999): "Client vs consultant", *Journal of Management Consulting* 10 (4): 3-8.
- Fincham, R. (1999): "The consultant-client relationship: critical perspectives on the management of organizational change", *Journal of Management Studies* 36(3): 335-51.
- Grauf (1995): "Critical success factors of manufacturing improvement projects", *The Performance Advantage* 5(11): 34-8.
- Jang, Y. y Lee, J. (1998): "Factors influencing the success of management consulting projects", *International Journal of Project Management* 16(2): 67-72.
- Johnston, J. (1963): "The productivity of management consultants", *Journal of The Royal Statistical Society* 126: 237-49.
- Julien, P.A.; Marchesnay, M. y Mundet, J. (1996): "El control de la información como ventaja competitiva en el desarrollo de la Pyme. Entornos cambiantes y cada vez más globalizados", *Economía Industrial*, n° 310, pp. 99-107.
- Karantinou, K. M. y Hogg, M. K. (2001): "Exploring Relationship management in Professional Services: A Study of Management Consultancy", *Journal of Marketing Management* 17: 263-86.
- Mole, K. (2002): "Business advisers' impact on SMEs", *International Small Business Journal* 20(2): 139-62.
- Shays, E.M. (1995): "Meetings around the world for management consultants", *Journal of Management Consulting* 8(3): 53-4.
- Simon, A. y Kumar, V. (2001): "Clients' views on strategic capabilities which lead to management consulting success", *Management Decisión* 39(5): 362-72.
- Solomon, A.L. (1997): "Do consultants really add value to client firms?", *Business Horizons*, mayo-junio: 67-72.
- Walker, G. (1997): "Find the right consultant in seven steps", *Quality World* 23(6): 470-

EDUCACIÓN, ESTRUCTURA EMPRESARIAL Y SALARIOS

Pedro Jesús Hernández Martínez

Director del Departamento de Fundamentos del Análisis Económico
Universidad de Murcia

El sistema universitario español se encuentra en un proceso de cambio desde hace varios años donde, uno de los aspectos que siempre han estado presente en cualquier reforma, es la adecuación de los estudios a las necesidades del mercado laboral. Si bien es cierto que en los últimos cinco o seis años las tasas de desempleo se han reducido considerablemente respecto a la última década del siglo pasado, un problema importante del mercado laboral español en la actualidad es la dificultad que tienen los jóvenes titulados de acceder a empleos con una elevada remuneración. De forma que la posesión de un título universitario por sí mismo ya no garantiza un elevado salario. Este artículo pretende hacer una breve reflexión acerca del impacto que tienen las características de las empresas en la evolución reciente de la demanda de trabajo cualificado por parte de las mismas y sobre el diferencial de salarios por niveles educativos. Al finalizar, se hará también una pequeña mención a la problemática del reducido nivel salarial de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.

Los determinantes de la demanda de trabajo cualificado así como del diferencial de salarios entre el trabajo cualificado y el no cualificado son aspectos clave del mercado de trabajo. En efecto, una de las cuestiones que más interés académico ha despertado en los últimos años más allá de los ambientes especializados en economía laboral es el incremento del skill premium que se habría observado en buen número de países. Las claves que se han propuesto para explicar este fenómeno son el progreso tecnológico sesgado hacia el aumento de la productividad relativa de los trabajadores cualificados y el fuerte desarrollo del comercio internacional, por el que el aumento de la desigualdad salarial a favor de los trabajadores más cualificados en los países de la OCDE es debido a cada vez mayor volumen de productos intensivos en trabajo no cualificado que importan como consecuencia de la globalización (este comercio aumenta la oferta relativa de dicho factor en el país importador y conduce a la reducción de su salario relativo).

En un trabajo reciente Alcalá y Hernández (2006a) analizan las relaciones entre las características de las empresas, la educación y las habilidades no mensurables de los trabajadores y la estructura salarial. Partiendo de un modelo donde los trabajadores difieren según niveles educativos y las empresas según un

parámetro de eficiencia compitiendo simultáneamente en precios y calidad (se supone que la calidad es intensiva en educación y habilidad), se concluye que las empresas más eficientes producen bienes de mayor calidad, tienen una plantilla con una elevada educación y habilidad media, poseen un mayor tamaño, venden en mercados más amplios y retribuyen a sus trabajadores con salarios más altos en cada uno de los niveles de educación considerados. Todos estos resultados son contrastados con la Encuesta de Estructura Salarial (EES) de 2002.

En un trabajo posterior, los mismos autores (Alcalá y Hernández, 2006b) utilizan la ola de 1995 de la misma encuesta para analizar las tendencias recientes que marca la evolución entre ambos años. La EES es una base de datos con características cruzadas de trabajadores y establecimientos que elabora el INE. Distingue el mercado donde la empresa vende su producción en función de dónde destine la mayor parte de ésta. Existen cuatro posibilidades: mercado local, nacional, Unión Europea (UE) y resto del mundo excepto la UE. Los resultados obtenidos en este último trabajo indican que, efectivamente, el aumento de los mercados de las empresas tiene en general un muy significativo efecto positivo –que ha crecido en los últimos años– sobre la demanda de titulados superiores, siendo superior este efecto en el caso de las empresas cuya producción se destina principalmente a mercados exteriores no pertenecientes a la UE. Esta cuestión es particularmente importante en España debido a las relativamente escasas oportunidades laborales que los jóvenes titulados superiores encuentran en el tejido productivo nacional (Dolado, Felgueroso y Jimeno, 2000). Estos resultados sugieren que las políticas de apoyo a la internacionalización de las empresas pueden ser una eficaz herramienta para mejorar dichas oportunidades.

Los establecimientos con orientaciones de mercado no locales (es decir, nacional, europea y resto del mundo) han elevado sustancialmente la cualificación de su fuerza de trabajo. El incremento más notable se registra en las empresas cuya producción se exporta mayoritariamente al resto del mundo, habiendo aumentado en más de un año la educación media de estos establecimientos entre 1995 y 2002. En concreto, en 1995 las empresas exportadoras al resto del mundo empleaban trabajadores con una educación media

superior en 1,1 años a los establecimientos orientados al mercado local, pasando este aumento a 2,1 años en 2002. En el caso de la demanda de titulados universitarios, los establecimientos que tienen a la UE como principal mercado, presentan una demanda de universitarios que es 6,4 puntos porcentuales superior en 1995 a la de un establecimiento que dedica la mayor parte de su producción al mercado local, y 8,6 puntos porcentuales en 2002. Si el destino es el resto del mundo, estos aumentos sobre la proporción de titulados son de 7,3 y 12,9 puntos porcentuales respectivamente. El Cuadro 1 resume estos resultados.

Así pues, la internacionalización de las empresas es un elemento clave para la absorción de la creciente oferta de titulados superiores, no sólo porque la proporción de empresas internacionalizadas vaya en aumento, sino porque esta característica está aumentando su intensidad relativa en este tipo de trabajo cualificado.

Cuadro 1: Orientación de mercado y demanda de educación

	Incremento en los años de educación media del establecimiento		Incremento de puntos Porcentuales en la demanda de universitarios del establecimiento	
	1995	2002	1995	2002
Nacional	0,76	1,09	3,7	5,6
Unión Europea	0,60	1,00	6,4	8,6
Resto del mundo	1,06	2,11	7,3	12,9

El grupo de referencia son los establecimientos que destinan la mayor parte de su producción al mercado local o regional. Fuente: Cuadro 3 de Alcalá y Hernández (2006b).

El incremento de la educación media en las empresas no locales entre 1995 y 2002 respecto de las empresas locales es pues vertiginoso: el 43,6% en las empresas cuya producción se destina principalmente al mercado nacional, el 67,9% en las que tienen la UE como destino principal, y nada menos que el 97,7% en las que fundamentalmente exportan al resto del mundo. Es decir, estas empresas no locales eran ya relativamente intensivas en capital humano en 1995 y han venido aumentando notablemente esa intensidad tanto en términos absolutos como relativos en los últimos años. En consecuencia cabe esperar una tendencia a un mayor distanciamiento entre unas empresas y otras, lo que a su vez debe traducirse en una mayor segregación de trabajadores entre aquéllos que trabajan en empresas con fuerte dotación de capital humano y aquéllos que se encuentran en el bloque opuesto de empresas locales (las cuales representan más del 50% de todas las empresas del país).

Este mismo proceso de distanciamiento entre empresas con relación a su intensidad en capital humano y de acuerdo con su orientación de mercado, se percibe utilizando como variable la proporción de universitarios. Entre 1995 y 2002 y siempre respecto de las empresas locales, este porcentaje aumentó en un 51,4% en las empresas cuya producción se destina principalmente al mercado nacional, en un 34,4% en las exportadoras a UE, y en un 76,7% en las que fundamentalmente exportan al resto del mundo.

El aumento en el nivel medio de la educación de los trabajadores se ha producido conjuntamente con un aumento de la segregación de trabajadores según su nivel educativo, que se habría producido en paralelo al distanciamiento a este respecto entre las empresas orientadas al mercado local, por un lado, y las orientadas a los mercados nacionales y extranjeros, por otro. En la medida en que estas características tienen un importante impacto sobre los salarios, la dinámica de creciente dispersión (o, si se prefiere, de especialización) en la intensidad en capital humano de las empresas tiene como consecuencia una tendencia al aumento de la dispersión salarial.

En el Cuadro 2 podemos observar que las primas salariales para un trabajador en una empresa que vende mayoritariamente su producción en mercados no locales han aumentado para los trabajadores con educación secundaria y universitaria y han disminuido para los que solamente poseen educación primaria. En 2002, un trabajador que no desempeñe su labor en una empresa local obtiene una prima salarial media del 9,2% si su empresa está especializada en el mercado nacional, del 15,5% si su mercado se orienta a la UE y del 17,3% si lo hace al resto del mundo. Estas primas salariales ascienden al 12%, 29,5% y 26,7% respectivamente si el trabajador tiene educación universitaria. En el lado opuesto, si solamente posee educación primaria, dichas primas descienden al 4,8%, 11,5% y 16% respectivamente.

El impacto de la educación media del establecimiento en los salarios ha crecido para todos los trabajadores del mismo: mientras que en 1995 el aumento de un año en la educación media del establecimiento eleva los salarios de todos los trabajadores del mismo en un 2,1%, en 2002 esta prima alcanza el 3%. No obstante, estos porcentajes suben al 3,2% y 4,2% respectivamente para el colectivo de universitarios, y se sitúan en el 0,8% y 1,7% para los trabajadores con educación primaria. En líneas generales, puede decirse que la reciente evolución ha reforzado el patrón de efectos que ya existía en 1995. Por un lado, las primas salariales por tamaño del establecimiento aumentan en aquellos casos donde eran más importantes (trabajadores menos cualificados) y disminuyen donde son menores (trabajadores con titulación universitaria). Por otro lado, las primas salariales por internacionalización de la empresa

aumentan donde son mayores (trabajadores con titulación secundaria y universitaria) y disminuyen donde tienen menor importancia (trabajadores con educación primaria).

Al contrario de lo observado en otros países, aunque el período estudiado es relativamente corto, se constata una reducción del diferencial salarial observado entre los trabajadores con titulación universitaria y con educación primaria, posiblemente relacionado con los problemas de inserción laboral comentados anteriormente.

Cuadro 2: Primas salariales según diversas características de los establecimientos por niveles de estudios de los trabajadores.

	Muestra Total		Educación Primaria		Educación Secundaria		Educación Universitaria	
	1995	2002	1995	2002	1995	2002	1995	2002
Tamaño del establecimiento:								
- 50-199 trabajadores	9,5	10,9	9,7	12,3	8,4	11,2	12,8	10,5
- Más de 199 trabajadores	12,4	12,8	15,0	16,0	10,7	13,6	10,9	9,1
Educación media del establecimiento	2,1	3,0	0,8	1,7	2,2	2,8	3,2	4,2
Orientación de mercado:								
- Nacional	8,4	9,2	4,8	5,3	11,0	13,5	21,2	12,0
- Unión Europea	13,1	15,5	11,5	10,0	16,3	20,7	16,1	29,5
- Resto del mundo	12,9	17,3	16,0	9,8	3,2	21,4	17,6	26,7

El grupo de referencia son los trabajadores en establecimientos que destinan la mayor parte de su producción al mercado local o regional con menos de 50 trabajadores. Fuente: Cuadros 5 y 7 de Alcalá y Hernández (2006b).

El salario medio de los universitarios es el único que no ha conseguido aumentar su capacidad adquisitiva durante el período estudiado. La diferencia salarial media entre los trabajadores con titulación universitaria y educación primaria se ha reducido un 7,5% (5,1 puntos porcentuales): si en 1995 la diferencia salarial media a favor de los trabajadores con educación universitaria ascendía al 67,7%, en 2002 era del 62,6%.

La reducción de la prima salarial por educación universitaria se ha visto atenuada por la dinámica registrada en dos variables: (i) la experiencia potencial del trabajador, y (ii) la educación media del establecimiento. En el primer caso, se observa que dicha atenuación es debida a que en 2002 la experiencia potencial de los universitarios es mejor retribuida que en 1995, mientras que para los trabajadores con educación primaria sucede lo contrario. La consecuencia de este resultado se manifiesta en el denominado fenómeno reciente del mileurismo, por el que jóvenes universitarios apenas consiguen acceder a puestos de trabajo cuya remuneración supere los mil euros mensuales.

Para ilustrar este hecho podemos tomar el siguiente ejemplo: si un joven universitario de 30 años en 1995 obtiene un salario mensual de 1.000 €, un adulto de 50 años con la misma titulación, en ese mismo año, con la misma antigüedad en la empresa, y en un establecimiento similar en términos de tamaño, orientación de mercado, educación media, rama de actividad y comunidad autónoma de residencia, obtendría un salario de 1.792 € mensuales. Si en el año 2002, el mismo joven universitario continúa ganando los 1.000 € mensuales en términos de igualdad de capacidad de compra (hay que tener en cuenta que de 1995 a 2002 el IPC aumentó un 22%), el adulto obtendría un salario de 1.836 € mensuales, lo que supone un aumento del 2,45% de su capacidad de compra.

Por otro lado, el impacto salarial positivo de la edu-

cación media del establecimiento ha aumentado durante el período estudiado para todos los trabajadores, y de forma importante para los trabajadores con educación universitaria. Esto unido a que los universitarios parecen concentrarse en 2002 en mayor medida que en 1995 en empresas donde la educación media es elevada, crea una oportunidad para el trabajo cualificado de escapar a esa reducción de su prima salarial cambiando a una empresa con mayor nivel educativo medio.

La evolución de la distribución de la educación media del establecimiento puede observarse en la Figura 1, que muestra un aumento de la dispersión de esta característica, de forma que en 2002 hay una mayor densidad en las colas de la distribución que en 1995. Dada la elevada prima salarial por educación media y su aumento durante el período estudiado, la mayor segregación de los trabajadores según su nivel educativo hace cada vez más importante el hecho de trabajar en una empresa de elevado capital humano. En el caso de los universitarios que son los que tienen una prima más alta asociada a este factor, la diferencia entre trabajar en una empresa con alto nivel de capital humano resulta clave. La diferencia entre trabajar en una empresa de la primera cuartila de la distribución de la educación media por establecimientos (7,14 años en 1995 y 6,75 en 2002), o trabajar en una de la tercera

cuartila (10,40 años en 1995 y 10,75 en 2002) implicaba una prima salarial para los universitarios del 11% en 1995 y del 18,3% en 2002. Y la diferencia entre trabajar en una empresa de la primera decila de la distribución (5,60 años en 1995 y 5 en 2002), o en una de la novena decila (12,43 años en 1995 y 13,24 en 2002) implicaba una prima del 24,4% en 1995 y del 41,4% en 2002. A esto podrían añadirse otras posibles características del establecimiento que están positivamente correlacionadas con el elevado capital humano como es la exportación mayoritaria de la producción a la UE. Para un universitario, este tipo de establecimiento le proporcionaba una prima promedio del 16,1% en 1995 (sobre el salario de un universitario que trabaje en una empresa local) y del 29,5% en 2002.

regiones. La antigua Encuesta de los Salarios en la Industria y los Servicios y la reciente Encuesta Trimestral de Coste Laboral, elaboradas ambas por el INE, dan fe de ello. En el Cuadro 3 podemos observar que el porcentaje que representa el salario regional sobre el total nacional no llega al 85% en 2006 y ha aumentado levemente desde 1994 a 2006 debido a que el primero ha crecido a una tasa superior a la del segundo. Sin embargo, esto ha ocurrido dentro de un contexto de mayor convergencia salarial en todas las CC.AA., ya que la posición relativa de nuestra región en el ranking salarial es la misma en 2006 que en 1994. Si bien, empeoró en 2000, donde solamente había una Comunidad Autónoma (Extremadura) con menor coste salarial total.

Por otro lado, a partir de 1994 se observa que la tasa de inflación regional se sitúa por encima de la nacional, cuando en años anteriores solía suceder lo contrario. De forma que los reducidos crecimientos salariales relativos de nuestra región han visto erosionada su capacidad de compra al soportar una mayor tasa de crecimiento de los precios.

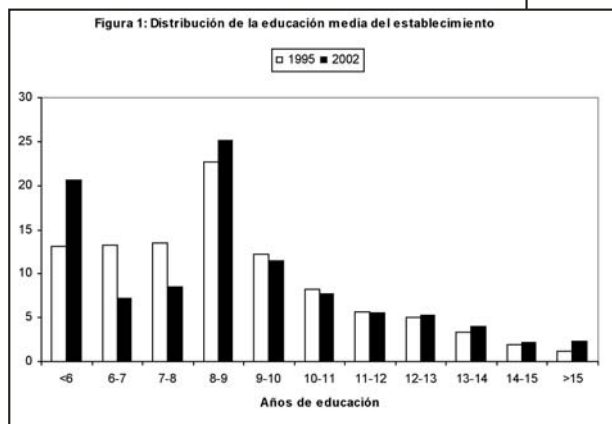
Las razones que explican el reducido nivel salarial de nuestra región han sido analizadas de manera exhaustiva en Alcalá y Hernández (2005). La región padece una reducida productividad de su fuerza laboral debido fundamentalmente al tipo de especialización de su economía. Por ejemplo, la economía regional está especializada en sectores como el agrícola, que es el que presenta la menor productividad de toda la economía. No obstante, hay que señalar que las estadísticas salariales anteriormente comentadas no contemplan el sector agrícola. Sin embargo, ese mismo problema de productividad sucede con los sectores de Comercio y reparación, Alimentación, bebidas y tabaco, y Hostelería. Por el contrario, la región está poco especializada en actividades de elevada productividad, tales como Servicios a las empresas e Intermediación financiera.

Cuadro 3: Salarios y tasas de inflación en España y en la Región de Murcia

	Coste Salarial total por trabajador y mes ⁽¹⁾		Tasa de crecimiento salarial anual ⁽¹⁾		Tasas de inflación anuales ⁽²⁾	
	Porcentaje del salario regional sobre el total nacional	CC.AA. con salario inferior	España	Región de Murcia	España	Región de Murcia
1994	82,8	3	5,0	7,6	4,7	4,9
2000	81,9	1	2,5	4,4	3,4	4,0
2006	84,5	3	3,1	3,3	3,9	4,2

(1) Segundo trimestre de cada año. (2) Tasas anuales computadas en el mes de Junio

Figura 1: Distribución de la educación media del establecimiento



Fuente: Figura 1 de Alcalá y Hernández (2006b)

Este análisis confirma la impresión casual de que en la actualidad un título universitario, por sí mismo, ya no es garantía de un elevado salario. Los universitarios en empresas con la combinación de características más favorables obtienen unos salarios medios superiores en más de un 50% a los empleados en las que tienen las peores características. En definitiva, las diferencias entre los establecimientos del tejido productivo español vienen adquiriendo cada vez mayor relevancia para explicar las amplias diferencias de salarios existentes entre trabajadores que tienen las mismas características observables; siendo esto especialmente cierto en el caso de los universitarios.

El salario en la Región de Murcia

La Región de Murcia registra uno de los niveles salariales más bajos de entre todas las Comunidades Autónomas (CC.AA.) desde que se tiene información desagregada acerca de los salarios por

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Encuesta de los Salarios en la Industria y los Servicios, Encuesta Trimestral de Coste Laboral e Índice de Precios al Consumo.

Respecto a la estructura salarial, el porcentaje de empresas murcianas ubicadas en actividades con mayores primas salariales (Industrias extractivas, Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares, Energías eléctrica, gas y agua, Industria Química e Intermediación Financiera) es inferior al registrado en España. Al mismo tiempo, la Región de Murcia presenta una mayor proporción de empresas en actividades caracterizadas con bajos salarios, tales como la Industria del cuero y del calzado, Industria de la madera y el corcho, Industrias manufactureras diversas y Comercio.

Por otro lado, las empresas regionales tienen una menor proporción de trabajadores universitarios que sus homólogas nacionales y una mayor fracción de trabajadores con contrato temporal, lo que también redundaría en una menor experiencia y antigüedad medias. Otro aspecto importante es el menor tamaño medio de las empresas regionales respecto de las nacionales. Como resumen, podríamos concluir que las

empresas regionales no solamente están concentradas en actividades de bajos salarios y presentan un reducido porcentaje de grandes establecimientos, sino que también, para similares actividades y tamaños, las primas salariales asociadas a ellas son inferiores en la Región de Murcia.

Referencias

Alcalá, F. y Hernández, P.J. (dirs.) (2005): *Costes Laborales y Productividad en la Economía de la Región de Murcia*. Consejo Económico y Social de la Región de Murcia.

Alcalá, F. y Hernández, P.J. (2006a): "Firms' Characteristics, Labor Sorting, and Wages". Mimeo.

Alcalá, F. y Hernández, P.J. (2006b): "Estructura empresarial, Educación media por Establecimientos y Salarios: la Dinámica Reciente", próxima aparición en *Cuadernos Económicos de ICE*

Dolado, J.J., Felgueroso, F. y Jimeno J.F. (2000): "La inserción laboral de los titulados universitarios en España" *Papeles de Economía Española* 86, 78-98.

25 AÑOS DE TRANSFORMACIONES ECONÓMICAS

Juan E. Iranzo Martín

Director General del Instituto de Estudios Económicos
Catedrático de Economía Aplicada
UNED

El último cuarto de siglo ha sido el periodo de mayor prosperidad y cambio de la historia de España, que ha transformado a nuestro país en una economía moderna, plenamente incorporada a la realidad económica global e integrada en un proyecto ambicioso, como es el euro. Esta transformación no ha sido casual, sino que es el resultado de las decididas apuestas de la economía española: por un lado, la consolidación de nuestra apertura externa y, en especial, nuestra activa participación en el proceso de construcción europea y, por otro, la estabilidad macroeconómica y el protagonismo del mercado, como mecanismo de asignación de recursos. En consecuencia, se ha demostrado que la mejor forma de garantizar la estabilidad y el progreso de una sociedad moderna y sentar las bases para la creación de empleo y de bienestar es estimular, de forma decidida, la iniciativa privada, la libertad de empresa, el derecho de propiedad, la apertura económica, la extensión de la competencia y la racionalización y subsidiariedad del papel del sector público en la economía

Frente al prolongado periodo de progreso que disfrutamos en la actualidad, caracterizado por el dinamismo y la estabilidad, España hace 25 años sufría las consecuencias de la segunda crisis del petróleo, con sus secuelas de bajo crecimiento y destrucción de tejido productivo, especialmente en el sector industrial, elevado desempleo, galopante inflación y endeudamiento externo insostenible. España se vio más perjudicada por la crisis que otros países de su entorno, debido, por un lado, a nuestra mayor dependencia energética y a la errónea política compensatoria llevada a cabo, por la que los aumentos del precio del crudo eran absorbidos íntegramente por el Estado sin repercutir en los consumidores, y, por otro, a la especialización de nuestra economía en sectores intensivos en factor trabajo y escasa intensidad tecnológica, junto con la baja competitividad derivada del tradicional marco proteccionista en que se desenvolvía, a todo lo cual se unieron las dificultades políticas derivadas de la transición a la democracia.

Los llamados Pactos de La Moncloa, suscritos en octubre de 1977 por todos los partidos políticos con representación parlamentaria, constituyen el punto de partida para afrontar con responsabilidad la grave crisis económica, mediante la aplicación de un programa urgente encaminado a sanear la economía y a aplicar una serie de reformas y ajustes. Esta orientación antiinflacionista se apoya en una política monetaria restricti-

va, una política presupuestaria de contención del gasto público, sobre todo el de naturaleza corriente, una política cambiaria realista, con el fin de orientar las corrientes de comercio exterior, y una política de rentas basada, principalmente, en el incremento salarial en función de la inflación prevista (y no de la inflación histórica). Por lo que se refiere a las medidas de reforma, se procedió a introducir mayor disciplina en el presupuesto y en el gasto público, a liberalizar el sistema financiero y a modernizar la estructura tributaria, el marco de relaciones laborales, el papel de la empresa pública y, en general, nuestra estructura productiva, favoreciendo la mejor utilización de los recursos del país. Los efectos positivos de los Pactos de La Moncloa sobre la economía fueron evidentes, puesto que la inflación se moderó, se recuperó el equilibrio de la balanza por cuenta corriente y se sanearon las maltrechas finanzas de las empresas, lo que permitiría impulsar, posteriormente, la inversión privada. A partir de ese momento la política española abandona el tradicional modelo estadista, caracterizado por el intervencionismo y la regulación de los mercados, por otro más liberal y abierto, compatible con el desarrollo del país y con su adaptación a las nuevas realidades.

Sin embargo, las debilidades estructurales de nuestra economía seguían presentes, sobre todo la escasa competitividad de nuestras empresas, acostumbradas a desenvolverse en un entorno proteccionista y, por tanto, reticentes a la hora de abrirse paso en los mercados internacionales. A esto se suma la fuerte apreciación de la peseta a mediados de los años 80, derivada de la entrada de flujos de capital del exterior, en un primer momento, y del endurecimiento de la política monetaria, posteriormente, lo que condenó definitivamente a la inviabilidad a buena parte de nuestra capacidad instalada, especialmente en la industria pesada más tradicional (astilleros, siderurgia, minería). La crisis en estos sectores obligaba a afrontar su necesaria reconversión, a través ajustes en su capacidad de producción, y de cambios en su organización, en la calidad y características de sus productos, en aras de incorporar los cambios tecnológicos y asumir el reto de los mercados globales liberalizados y los drásticos cambios en los procesos de producción.

Las primeras medidas encaminadas a adaptar nuestra industria a las nuevas circunstancias se toman en 1981, pero es en 1982 cuando comienza a aplicarse una política económica estructurada, con especial atención

en materia de reconversión. La Ley de Reconversión y Reindustrialización de 1984 creó las “zonas de urgente reindustrialización” e incluía créditos y subvenciones a nuevas inversiones y planes de jubilación anticipada, mientras que el Instituto Nacional de Industria (INI) fue obligado a reducir su plantilla, a acelerar las amortizaciones y a racionalizar la inversión. Aunque los severos ajustes de plantilla provocaron un aumento de la conflictividad laboral, lo cierto es que, a partir de 1985, la coyuntura empezó a mejorar, y se inicia entonces una nueva etapa de crecimiento económico y creación de empleo, marcada por la incorporación a la CE. Lo cierto es que nuestra industria se supo adaptar al nuevo entorno más abierto y competitivo.

A comienzos de la década de los 90 se agota el ciclo expansivo, como consecuencia de la desaceleración económica en el exterior, un nuevo crecimiento de los costes laborales que las empresas no pueden trasladar a costes debido a la presión de la competencia exterior, y una política monetaria fuertemente restrictiva, que tuvo que emplearse a fondo para contrarrestar los efectos inflacionarios de una política fiscal excesivamente laxa. El policy-mix, por tanto, no era el adecuado para hacer frente a la nueva situación. La política fiscal expansiva y el fuerte crecimiento salarial dejaron toda la responsabilidad de la lucha contra la inflación a la política monetaria, lo que condujo a una elevación excesiva de los tipos de interés y, consecuentemente, a la apreciación artificial de la peseta. La incorporación de la divisa española al Sistema Monetario Europeo (SME) en junio de 1989 agravó aún más la situación, en la medida en que generó expectativas positivas en los agentes económicos, en especial entre los inversores institucionales, respecto a la conducción de la política económica, y ello aunque se ancló la peseta en una posición de tipo de cambio excesivamente apreciada desde el punto de vista de nuestras cuentas exteriores. El impacto sobre la economía productiva fue muy negativo, especialmente sobre el sector industrial, que fue el único verdaderamente expuesto a la intemperie de la competencia.

Las tres grandes devaluaciones de la peseta, entre septiembre de 1992 y mayo de 1993, manifestaron la quiebra definitiva de un esquema de política económica que, en ausencia del resto de instrumentos, utilizaba la cotización sobrevalorada de la peseta y la política monetaria como medios para disciplinar la economía. La estrategia seguida en los ajustes monetarios fue discutible, ya que, en lugar de acometer una primera devaluación más realista y de mayor calado, se procedió a devaluar escalonadamente y a tomar, al mismo tiempo, actuaciones de elevado coste y escasa eficacia, como fueron las intervenciones masivas del Banco de España (con el consiguiente drenaje de sus reservas), los controles parciales de cambio o las elevaciones de los tipos de intervención, en un momento en que entrábamos en recesión.

Los mayores beneficios, derivados de la integración europea, han sido los ligados a la transformación

estructural y a la capitalización de nuestra economía, ayudada por la afluencia masiva de inversión extranjera, con la finalidad de aprovechar la generación de plusvalías derivadas de nuestra entrada en la CE. Además, otras naciones industrializadas optaron por localizar parte de sus procesos productivos en nuestro país, al que consideraban una plataforma idónea para tener acceso a todo el mercado comunitario. España se ha visto también beneficiada, sin duda, por los Fondos Estructurales procedentes de la Unión Europea (UE), en la medida en que han contribuido, por un lado, al proceso de convergencia real con nuestros socios, y, por otro, a la cohesión económica y social de las distintas CC.AA. En este sentido, la reciente ampliación de la UE hacia los países del Centro y Este de Europa (PECO) tendrá importantes repercusiones sobre nuestra economía, fundamentalmente por la pérdida de Fondos Estructurales y por el desvío de flujos de inversión hacia los nuevos socios. En cualquier caso, el proceso inversor experimentado por la economía española se debe, sobre todo, al esfuerzo realizado por nuestras empresas para modernizar sus estructuras productivas, con el fin de poder enfrentarse con mayores garantías a un entorno más competitivo. Por ello, la ampliación de la UE debe ser considerada por nuestra industria como una oportunidad para ampliar mercados y racionalizar procesos productivos, con objeto de aumentar su competitividad frente al exterior. A este respecto, nuestras empresas han afianzado su presencia en otros mercados, no sólo en cuanto a mayores cuotas de mercado de nuestros productos, sino también en lo referente a la inversión directa exterior, convirtiéndonos en uno de los principales inversores en algunas regiones del mundo, sobre todo en Iberoamérica. La inversión española en el exterior ya no responde a una estrategia de naturaleza defensiva, como respuesta a la saturación del mercado interno, la aparición de nuevos competidores o el aumento de los costes internos, sino a una mayor concienciación de la necesidad de internacionalización de nuestras empresas en unos mercados cada vez más globalizados y competitivos. Así, el desarrollo de multinacionales de origen español constituye uno de los principales cambios estructurales de los últimos años.

A mediados de los años 90, el panorama de la economía española cambia gracias al giro en la política económica, basado en la estabilidad macroeconómica (a través de la reducción del déficit público y de la inflación), en la conciliación social (que contribuyó a la moderación salarial), en la liberalización de sectores productivos y privatización de empresas públicas (que, gracias a la mayor competencia, incrementó la eficiencia productiva de nuestra economía) y en la reducción de la presión fiscal. El gran elemento impulsor de este cambio fue el Tratado de Maastricht, que sirvió de acicate para emprender un importante esfuerzo de contención del gasto y reducción del déficit con el objetivo de formar parte, desde su nacimiento, de la eurozona, lo que hizo posible, en primer lugar, reducir los tipos de interés y mantener la inflación en niveles inimaginables hace 25 años, y, en segundo lugar, rebajar impuestos y

liberar recursos para financiar las inversiones necesarias, con el fin de seguir incrementando la competitividad del tejido productivo y el potencial de crecimiento de nuestra economía y, con ello, seguir avanzando en el proceso de convergencia real con nuestros socios europeos.

En consecuencia, desde mediados de los 90, la economía española atraviesa por una de las etapas expansivas más largas de su historia reciente, con diez años de crecimiento ininterrumpido. Este crecimiento ha estado acompañado de un incremento notable del endeudamiento de los hogares, y se ha visto favorecido por la fuerte caída de tipos de interés tras nuestra incorporación a la Unión Económica y Monetaria, la mejora de las expectativas por el incremento de la renta disponible, de la riqueza y del empleo, por el cambio demográfico debido al aumento de las familias jóvenes procedentes de las cohortes más numerosas del baby boom y por la inmigración. Una parte del creciente endeudamiento familiar se debe a un ajuste estructural, debido a la adaptación a las nuevas condiciones macroeconómicas tras nuestra entrada en la eurozona y el avance en el proceso de convergencia real, en un contexto de estabilidad y fuerte creación de empleo que ha favorecido la reducción del coste de financiación de la deuda. Sin embargo, es evidente que el aumento del endeudamiento de las familias incrementa su vulnerabilidad ante variaciones adversas en los tipos de interés o en los precios de la vivienda.

La inmigración constituye uno de los fenómenos más relevantes de los últimos tiempos. La extraordinaria magnitud que ha alcanzado la llegada de trabajadores inmigrantes ha constituido un verdadero shock de oferta que ha dotado de mayor flexibilidad a nuestro mercado laboral, en la medida en que ha hecho posible que puedan ser llevadas a cabo ciertas actividades que de otra forma no hubieran podido emprenderse de forma rentable, debido a las mayores exigencias salariales de los trabajadores españoles. Esto ha ejercido un efecto de arrastre sobre otras actividades relacionadas, impulsando el crecimiento de la economía nacional y el conjunto del empleo. También puede considerarse un shock de demanda, ya que el crecimiento de la población que supone la entrada de los trabajadores inmigrantes junto, en muchos casos, con sus familias, constituye una considerable ampliación del mercado nacional, con los consiguientes efectos multiplicadores sobre la economía y el empleo. En suma, el fenómeno migratorio representa, sin duda, una de las claves explicativas de nuestro actual ciclo expansivo, así como de su intensidad y duración, y por ello de debe valorarse de forma muy positiva. No obstante, también plantea importantes retos para el Sector Público, como es la adaptación de los servicios públicos a un inesperado crecimiento de la población, sobre todo en el campo de la sanidad y la educación.

El proceso de fuerte crecimiento de los últimos 10 años presenta, sin embargo, algunos puntos débiles, entre los que cabe mencionar la insatisfactoria evolu-

ción de la productividad. Esta variable ha exhibido durante este período un comportamiento desfavorable que puede condicionar sus posibilidades futuras de crecimiento, en tanto que es el crecimiento de la productividad lo que determina al plazo la capacidad competitiva de una economía y la prosperidad de la sociedad. En líneas generales, el escaso incremento de la productividad se debe a que el fuerte crecimiento del empleo ha estado centrado, principalmente, en los grupos de población menos productivos (jóvenes y desempleados de larga duración de más de 45 años) y en sectores intensivos en mano de obra (construcción y servicios), así como, en algunos momentos, al afloramiento de empleo en la economía sumergida. En cualquier caso, la productividad no es sino el aumento de la eficiencia productiva, y ésta se deriva, fundamentalmente, de la inversión en capital físico, humano y tecnológico, factores todos que pueden explicar el retraso competitivo español.

La competitividad ya no depende tanto de los costes como de las características del producto (diseño, calidad, contenido tecnológico, marca, etc.) y, en general, de la capacidad para innovar, segmentar mercados en función de las necesidades del consumidor y responder con rapidez a las acciones de los rivales. Por ello, es preciso hacer hincapié, como vías para elevar la productividad y competitividad de nuestra economía y, en consecuencia, su crecimiento y su aportación al bienestar social, en la internacionalización de nuestras empresas y en la mejora de su nivel tecnológico, mediante la elevación de la calidad del sistema educativo y la potenciación de la inversión en infraestructuras y en I+D+i.

Otro fenómeno que ha marcado la evolución social y económica en los últimos tiempos, y la seguirá marcando en el futuro aun con mayor intensidad, es el del envejecimiento de la población. Este hecho, motivado por el descenso de la natalidad y el aumento de la longevidad, es resultado del progreso económico que cambia las pautas demográficas de la población y, aunque afecta a todos los países desarrollados, ha sido más tardío y mucho más rápido e intenso en nuestro país. Así, a finales del siglo pasado nuestra estructura demográfica se aproximaba al crecimiento negativo, y únicamente la inmigración ha podido revertir esta trayectoria, debida, tanto al nuevo aporte de población joven que supone la entrada de inmigrantes, como a la mayor tasa de fecundidad característica de este colectivo. El aumento de la tasa de dependencia derivado del incremento de la proporción de los jubilados con respecto a la población en edad de trabajar supone un importante reto para las finanzas públicas, y amenaza con la quiebra al sistema público de pensiones. Además, este es un problema que la llegada de inmigrantes no va a solucionar, solo puede retrasarlo en el tiempo.

En resumen, podemos decir que en los últimos 25 años la economía española ha experimentado las transformaciones más importantes de su historia, tanto por su intensidad como por su alcance y su rapidez. Durante este período se han resuelto muchas de las tradiciona-

les carencias y problemas de nuestro sistema económico, pero todavía queda mucho camino por recorrer. Por una parte, la intensificación de la competencia a escala internacional exige un esfuerzo constante a nuestras empresas para poder competir, seguir creando riqueza y empleo y elevar el nivel de bienestar de nuestra sociedad. Por otra, el diferencial de inflación con el resto de

los países de la eurozona continúa siendo el mayor problema de nuestra economía, ya que dentro de un área monetaria común ya no podemos recurrir a las devaluaciones para recuperar la competitividad perdida. Las importantes lecciones aprendidas en este último cuarto de siglo deben servirnos para afrontar con éxito los importantes desafíos que plantea el futuro.

LA NORMALIZACIÓN CONTABLE

Pedro Luengo Mulet

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad
Universidad de Murcia

1. Introducción.

Ya desde sus primeros pasos, tuve la oportunidad de iniciar mi colaboración con el Ilustre Colegio de Economistas de la Región de Murcia y hoy, en su vigésimo quinto aniversario, me cabe la satisfacción de atender la invitación a participar en tal celebración, aunque solo sea con una breve descripción de ideas sobre la evolución de las normas contables.

2. Normalización contable nacional.

En nuestro país, antes de implantarse el primer PGC (Plan General de Contabilidad), la práctica contable en general era escasa, diversa y deficiente. Como en otros muchos lugares, las normas contables emanaban, fundamentalmente por dos vías: La limitada y genérica del derecho positivo, ya fuere mercantil o tributario, y la que pudiera denominarse “profesional-conceptual”, mas amplia y profunda y también de carácter internacional. Esta última tenía su origen en alguna mente privilegiada (*) que definía, desarrollaba y difundía conceptos y técnicas que mejoraban la calidad de la información contable, en relación a sus fines. Cuando estas normas de “bien hacer” resultaban contrastadas y asumidas por los profesionales en la materia, pasaban a englobar lo que se ha conocido bajo los términos de “Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados”.

No obstante, eran muchas las empresas que desarrollaban precarios registros contables, dentro de una evidente heterogeneidad, lo que condujo a una creciente demanda de mejora y uniformidad por parte de quienes sufrían las consecuencias de tal situación: inspectores fiscales, entidades de crédito, auditores, inversores, etc.

Por fin, en febrero de 1973, se publica nuestro primer PGC con carácter de aplicación voluntaria, pero que fue adoptándose de forma generalizada gracias a los incentivos que su uso implicaba y a la evidente mejora que para la práctica contable suponía. La utilización del plan contable en la realidad empresarial se vio claramente favorecida por sus versiones sectoriales y, en gran medida también, por la posterior posibilidad de utilizar programas informatizados.

La incorporación de España a la entonces Comunidad Económica Europea nos obligó, poco tiempo mas tarde, a tener que adaptar nuestra legislación

mercantil-contable a las disposiciones de las Directivas comunitarias y seguidamente, como era necesario, a la reforma del PGC en diciembre de 1990. Aquí se puso ya de manifiesto, no solo la influencia de normas y criterios que armonizaran la información contable de nuestras empresas con el resto de las europeas, sino también un tímido acercamiento a normas de más amplio ámbito, tal como puso de manifiesto la singular contabilización del arrendamiento financiero. Los principios contables, los modelos de cuentas anuales y los criterios de valoración pasan a ser de obligado cumplimiento, transformándose la aceptación en imposición.

Finalmente, nos encontramos inmersos en la actualidad en el último paso de una nueva reforma del PGC, esta vez para someternos a una normalización a nivel europeo que supone, a su vez, la armonización contable a nivel internacional.

Es evidente que el planteamiento ahora se complica de forma considerable. Anteriormente solo se trataba de armonizar criterios europeos para una información contable muy influenciada por aspectos jurídicos. Sin embargo, en las normas internacionales prima el significado económico de las relaciones mercantiles y llevan a tomar en consideración otros recursos controlados económicamente por la empresa.

En definitiva, la normalización contable deja de emanar de la “autoridad conceptual”, es decir, de aquella mente privilegiada, para ser la consecuencia del consenso al que llegan los miembros de un comité o consejo, que lógicamente tiene que conciliar posturas e intereses diversos.

3. Normalización contable internacional.

La internacionalización de las empresas y de las inversiones ha ido poniendo de manifiesto, desde hace varias décadas, la necesidad de homogeneizar la información contable empresarial a nivel internacional. Brevemente, se puede señalar:

En 1973 se crea el IASC (International Accounting Standards Comité), reestructurado en 2001 como IASB (International Accounting Standards Board), organismo encargado de elaborar y emitir normas internacionales de contabilidad (NIC), que desde el año 2001 pasan a ser denominadas NIIF (normas internacionales de información financiera).

En 1979 la OCDE publica un estudio sobre las prácticas contables en las empresas de los estados miembros, revelando la manifiesta heterogeneidad existente.

En 1978 se establece, en el marco de la UE, un importante proceso de armonización contable mediante la aprobación de la 4ª Directiva del Consejo de la CEE, seguido de la 7ª en el año 1983.

En la medida en que va desarrollándose la globalización económica, las grandes empresas acceden a cotizar en bolsas extranjeras y se va poniendo de manifiesto de forma creciente las evidentes diferencias que, tanto en la cuenta de resultados como en la situación patrimonial, ofrece la información contable, según las normas y criterios utilizados para elaborarla en uno u otro país.

Más próximo en el tiempo, en marzo del año 2000, en la reunión del Consejo Europeo, celebrada en Lisboa, la Unión Europea acuerda que las empresas cuyos valores estén admitidos a cotización deberán utilizar las NIIF en sus cuentas consolidadas a partir de enero de 2005, una vez que se produjera la aceptación previa de dichas normas por la UE. Posteriormente los estados miembros podrían permitir o exigir al resto de las empresas la aplicación de las NIIF.

En marzo de 2001 se crea en España una Comisión de Expertos con el fin de estudiar y formular sugerencias para la adaptación de nuestra normativa contable a la aplicación de las NIIF. Los trabajos y conclusiones de esta comisión se hicieron públicos en el llamado "Libro Blanco de la Contabilidad", en septiembre de 2002.

En julio de 2002 se aprueba el Reglamento 1606 de la UE, mediante el cual se adopta ya esa aplicación de las NIIF. Dichas normas se publican en su Diario Oficial en septiembre de 2003.

El 30 de diciembre de 2003 se aprueba en nuestro país la Ley 62, sobre medidas fiscales, administrativas y de orden social, dándose entrada a la legislación comunitaria.

A finales de 2004 el IASB culmina un proceso de comparabilidad y mejora de las NIIF y en enero de 2005 la UE publicó la nueva versión de las normas internacionales.

En marzo de 2005 se aprueba en el seno de nuestro ICAC el Anteproyecto de Ley de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la UE. Finalmente, en mayo de 2006, se remite este proyecto de ley al Congreso, con un plazo de enmiendas que finalizó el 31 de mayo pasado.

Pues bien, a la luz de este panorama que acabamos de trazar, resulta evidente que el actual proceso de reforma contable va dirigido especialmente a los grupos empresariales y a las empresas cuyos valores estén admitidos a negociación en un mercado de cual-

quiera de los estados miembros de la UE, es decir a empresas de considerable tamaño.

Sin embargo, sería imposible olvidar a la enorme mayoría de empresas, tanto por su número como por el volumen de negocios que desarrollan, así como por la importante generación de empleo que aportan. Nos estamos refiriendo naturalmente a las Pymes, colectivo que al no ser tomado en consideración de forma expresa por los objetivos de nuestra actual reforma contable, resulta suspendido en una lógica incertidumbre ante las dudas de los reformadores sobre el tratamiento que debe dársele a la forma, contenido y criterios que iluminan el proceso de su información contable. Recuérdese que permanece propuesta la derogación de una reciente norma (Real Decreto 296/2004 de 20 de febrero) sobre el régimen simplificado de la contabilidad y que, según los datos de la Central de Balances de la Región de Murcia, 17.656 sociedades, de un total próximo a las 23.000, se encuentra dentro de sus límites de dimensión (un 76%, aproximadamente).

También a nivel internacional se producen durante los últimos años presiones en diferentes sentidos que toman en consideración la normativa contable aplicable específicamente a las Pymes. Buena muestra de ello nos la ofrecen los siguientes organismos:

El Grupo de Trabajo Intergubernamental de Expertos en Normas Internacionales de Contabilidad y Presentación de Información, en el seno de la Organización de Naciones Unidas, que en 2001 emiten un informe sobre la contabilidad de las pequeñas y medianas empresas no financieras, en el que ponen de manifiesto la necesidad de un marco normativo contable simple, comprensible, de fácil uso y utilizable para propósitos fiscales.

A. En el ámbito de la UE, la Carta Europea de las Pequeñas Empresas y el Programa Plurianual 2001/2005 pretenden mejorar la posición competitiva de las Pymes y se intensifican los esfuerzos hacia una armonización tributaria, de manera que con un único registro sean atendidas la totalidad de las obligaciones en materia contable.

B. El IASB publicó el 28 de junio de 2004 un documento de consulta sobre las normas de contabilidad para Pymes. Posteriormente, el 28 de marzo de 2006, anunció que las normas internacionales de contabilidad para Pymes estarían acabadas en otoño de este año. A modo de avance, se comunicó que resultará simplificada la contabilidad para las empresas de más de 50 empleados que no coticen en Bolsa, que se eliminará el criterio del valor razonable y que se vuelve a la amortización anual del fondo de comercio. Las normas simplificadas no superarán las 250 páginas, frente a las 1.800 de las normas para grandes empresas, y

C. Puede añadirse, a nivel Iberoamericano y sectorial, las Declaraciones de San José (Costa Rica), que en 2004, recoge en su punto primero: "Declaramos nuestro

compromiso de llevar a cabo las acciones pertinentes en orden a organizar un foro mundial en el que se estudien los requerimientos y necesidades de las Pymes de Contabilidad....”

En definitiva, se ponen de manifiesto dos tipos de empresas que tienen muy diferentes responsabilidades sociales de información contable, muy diferentes necesidades y muy diferentes recursos. Como reconocimiento de esta situación, el propio IASB propone una clara

simplificación de las normas contables para las pequeñas y medianas empresas.

Sin embargo, tras la primera lectura del Borrador del PGC, fechado en 14 de septiembre de 2006, se advierte un importante e injustificado sometimiento de las Pymes a las NIIF, hecho que puede incrementar considerablemente el número y la fuerza de las protestas que ya ha generado en el Congreso la tramitación del Proyecto de Ley.

LA GESTIÓN DE LA CALIDAD

Angel Rafael Martínez Lorente

Director del Departamento de Economía de la Empresa
Universidad Politécnica de Cartagena

INTRODUCCIÓN

La globalización económica mundial es cada vez más un hecho consumado. Esta globalización lleva aparejado un claro incremento de la competencia, aunque también genera oportunidades de nuevos mercados. Para hacer frente a la competencia e introducirse en nuevos mercados las empresas tienen dos opciones básicamente: precios bajos y/o alta calidad, entendida ésta en su más amplio sentido. Las empresas de nuestra región, aunque no tienen por qué renunciar a competir en precios, tienen y tendrán que competir también en calidad. En este sentido, la realización de una adecuada gestión de la calidad va a ser muy importante. Varias son las formas en que las empresas están abordando la mejora de la calidad. Entre ellas, podríamos destacar las siguientes: el propio criterio de los directivos, la norma ISO 9001 y la aplicación de la filosofía conocida como Gestión Total de la Calidad.

Muchos directivos no aplican un modelo específico de gestión de la calidad sino que tratan de gestionarla siguiendo sus propios conocimientos, experiencia y sentido común. El éxito en este caso va a venir lógicamente determinado por el nivel de esos conocimientos, experiencia y sentido común y, por tanto, dependerá del directivo concreto que dirija la empresa. En los otros dos casos, el éxito va a depender también de la bondad de las recomendaciones que cada modelo propone, aunque obviamente el buen hacer de los directivos y demás personal de la organización siempre será fundamental. En este trabajo voy a comentar la situación de los modelos citados y exponer mi propia visión sobre ellos. Esa visión está sustentada por la realización de 4 proyectos de investigación sobre el tema, de los cuales se han derivado 3 tesis doctorales y más de 30 artículos científicos.

LA NORMA ISO 9001

Existen una gran variedad de normas que inciden sobre distintos aspectos de la gestión de la calidad. Estas normas se pueden clasificar en dos grupos: aquellas destinadas a establecer una serie de requisitos para un producto y aquellas que establecen procedimientos de gestión de la calidad. Las normas que introducen procedimientos de gestión de la calidad son mucho menos abundantes. Están diseñadas como procedimiento para asegurar la calidad ante clientes: se supone que quien cumple una de estas nor-

mas va a ofrecer un determinado nivel de calidad. Tienen su origen en el Reino Unido, donde en 1979 el Instituto Británico de Estandarización editó la norma BS-5750 a requerimiento del Ministerio de Defensa británico en relación directa con la adquisición de productos militares. Del tronco de esta norma se han derivado dos ramas: las normas AQAP de la OTAN (PECAL en España) y las normas ISO de la serie 9000. Estas últimas son de carácter civil y están editadas por la Organización Internacional de Estandarización (ISO en sus siglas en inglés). Las primeras normas de la serie 9000 se editaron en 1987. Hubo una revisión en 1994 y la última edición de las normas ISO 9000 es del año 2000. Las 2 primeras ediciones distinguían 3 normas en función de la amplitud de su campo de aplicación: la ISO 9001 que abarcaba todos los aspectos de la producción, la ISO 9002 que excluía el diseño y la ISO 9003 que solo se refería a la inspección final. La ISO 9001: 2000, la edición vigente actualmente, establece unos criterios para que, según sean las características de la empresa, determinados requisitos (como los referentes al diseño, p. ej.) no sean exigidos (no todas las empresas realizan diseños).

En España su implantación se inicia hacia mitad de los 90 y actualmente son cada vez más las empresas que están siendo certificadas en su cumplimiento. En concreto, a finales de 1995, solo 1.491 empresas españolas estaban certificadas por ISO 9000 mientras que a finales de 2005, eran 47.445. Esto supone un incremento anual del 41,3% y el que España se encuentre en el año 2005 en 4º lugar mundial por número de certificados y haya pasado del 1,2% de los certificados mundiales al 6,1% (ver tabla 1 y figuras 1 y 2).

	1995	2005	%1995	%2005	INCREMENTO ANUAL MEDIO
MUNDO	127349	776608	100%	100%	19,8%
EUROPA	92611	379937	72,7%	48,9%	15,2%
EE. UU.	8762	44270	6,9%	5,7%	17,6%
ESPAÑA	1492	47445	1,2%	6,1%	41,3%
JAPÓN	3762	53771	3,0%	6,9%	30,5%
CHINA	5698*	143823	No disponible	18,5%	49,7%

* Dato referente a 1997.

Figura 1. EVOLUCIÓN ISO 9000

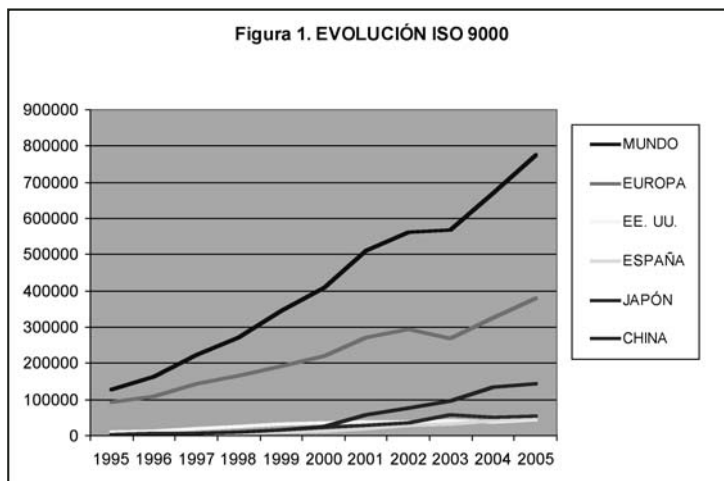
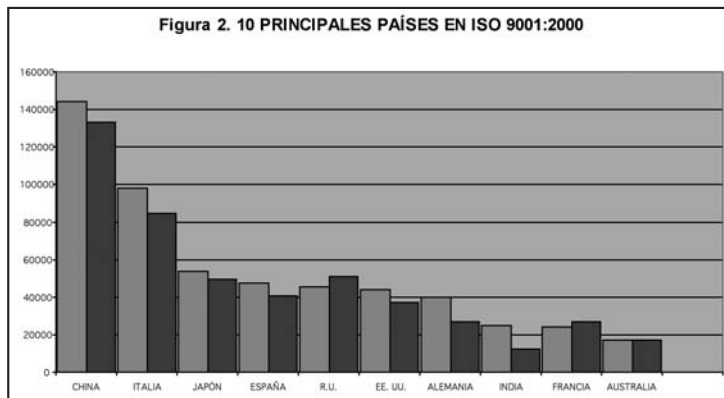


Figura 2. 10 PRINCIPALES PAÍSES EN ISO 9001:2000



Para que una empresa sea certificada como que cumple la norma ISO 9000 ha de acudir a una entidad reconocida como acreditadora y solicitar que ésta analice su sistema y determine si éste se ajusta a lo establecido en la norma correspondiente. Si no es así, la entidad acreditadora redactará un informe en el que especificará el porqué no se cumple la norma de forma que la empresa pueda corregir aquellos aspectos en los que falla. Transcurrido un plazo de tiempo, la entidad acreditadora revisará esos aspectos y decidirá si se puede conceder o no el certificado. La empresa certificada recibirá auditorías anuales y una renovación del certificado cada 3 años. No cualquier organización puede ser una entidad acreditadora sino que solo pueden serlo aquellas que son autorizadas por el organismo correspondiente que en España es la Entidad Nacional de Acreditación (ENAC), un organismo público que establece los requisitos para este tipo de entidades. Los resultados obtenidos por las empresas de la aplicación de ISO 9000 han sido diversos. Una mayoría de trabajos científicos parecen indicar que estos son positivos, pero también existen trabajos que indican lo contrario.

Entre las ventajas e inconvenientes que se han detectado de la aplicación de esta norma tenemos los siguientes:

Ventajas:

- Los proveedores encuentran términos y especificaciones precisos que evitan malentendidos.
- Acceder a nuevos mercados, en algunos de los cuales la norma es casi un requisito.
- Mejora de la imagen ante los clientes.
- Se valora positivamente por al administración pública a la hora de asignar contratos.
- Mejorar la eficiencia y reducir costes, al comprobar posibles fallos en el proceso productivo mientras se escribe el manual de calidad.
- Algunos autores destacan que la comunicación interna mejora con la implantación de la norma.
- Mejora de rutinas internas y procedimientos.
- Mayor calidad del producto.
- La norma establece un sistema de procedimientos bien definido, fijando claramente a quién corresponde la responsabilidad, reduce la improvisación y crea una organización más transparente.
- Una mayor concienciación de la importancia de la calidad
- Mejora del nivel de formación de los empleados.

Inconvenientes:

- Exigen demasiado compromiso por parte de los empleados
- Exigen un entrenamiento bastante elevado y costoso.
- La dificultad de realizar el manual de calidad, complejo y en muchas ocasiones no demasiado coincidente con la práctica empresarial, constituyendo una barrera administrativa.
- Se genera burocracia excesiva.
- El tiempo que conlleva la certificación (de seis meses a dos años).
- La dificultad de documentar todo el sistema.
- Falta de apoyo de la alta dirección.
- Dificultad de comprensión de sus requerimientos.
- Costes de las auditorías.

Por lo que respecta a las investigaciones que he realizado sobre el tema junto con la profesora Dña. Micaela Martínez entre grandes empresas industriales españolas, nuestros resultados nos indican que el efecto de ISO 9001 sobre los beneficios empresariales no está claro. En algunos casos hemos encontrado efectos positivos, pero también los hemos encontrado negativos.

LA GESTIÓN TOTAL DE LA CALIDAD

La Gestión Total de la Calidad (GCT) es una filosofía de gestión con implicaciones a todos los niveles de la organización. Sus orígenes teóricos habría que buscarlos en los EE. UU., aunque su impulso en la práctica nos viene fundamentalmente de la experiencia de las empresas japonesas. Éstas aprendieron de los teóricos estadounidenses (Juran, Deming,...) y llevaron a la práctica con éxito, e incluso mejoraron, sus enseñanzas a partir de la segunda guerra mundial. En los años 80, los estadounidenses descubrieron que los japoneses no solo eran capaces de fabricar productos baratos sino también de alta calidad y redescubrieron a sus teóricos e impulsaron la GCT por todo el Mundo. Actualmente, la GCT es la filosofía de gestión que, con más o menos matices, aplican las principales empresas de todo el planeta.

La GCT, al ser una filosofía de gestión con múltiples padres, no tiene una estructura concreta y, de hecho, entre sus defensores podemos encontrar posturas no totalmente coincidentes. No obstante, ha sido profusamente estudiada desde el punto de vista científico y hoy podemos decir que dispone de una cierta homogeneidad a ese nivel. En este sentido, los principales elementos que constituyen este sistema de gestión son los siguientes:

- Un compromiso claro y firme por parte de la dirección superior, la cual debe predicar con el ejemplo y poner el éxito de esta filosofía por encima de cualquier otra prioridad.
- Una organización enfocada hacia el cliente, en la que todos los miembros tienen asumido que sin clientes la organización no puede sobrevivir. Para ello se creó el concepto de cliente interno, según el cual cada persona en la organización es cliente de aquel compañero del cual recibe aquello con lo que él ha de trabajar y, a su vez, proveedor del compañero que trabaja con el resultado de su propio trabajo.
- Una gestión del personal centrada en la formación, la polivalencia, la participación del trabajador en la mejora y la motivación. En muchas ocasiones se crearán grupos voluntarios de trabajadores que se reunirán de forma periódica para abordar como mejorar los procesos y la calidad de los productos.
- Una gestión del proceso en la que el objetivo de incrementar la productividad no se entiende si no es conseguido respetando al máximo los estándares de calidad. Para ello se plantea toda una pléyade de herramientas

de trabajo y recomendaciones orientadas a conseguir la mejora continua de los productos y los procesos, con la colaboración de los empleados. Entre estas herramientas, el control estadístico del proceso es quizás la más conocida. También es importante la realización de una política de mantenimiento de la maquinaria que persiga que ésta no se estropee nunca, para lo cual también se implica a los trabajadores.

- Una relación con los proveedores en la que la calidad se pone al mismo nivel que el precio a la hora de elegirlos. Se intenta que los proveedores se conviertan en socios de confianza en el negocio con contratos a largo plazo y, en su caso, participación de estos en el diseño de los productos.

No existen estadísticas sobre cuantas empresas aplican esta filosofía, principalmente porque dado que su aplicación no se ajusta a un modelo único y a que ninguna organización va a certificar la aplicación de ésta, podríamos decir que todas las empresas la aplican aunque en muy distinto grado. Lo que sí es claro es que la gran mayoría de los investigadores que han abordado la relación entre aplicación de la GCT y resultados empresariales han encontrado que esta relación es positiva, es decir, que conforme mayor es el grado de aplicación de la GCT mejores son los resultados. Esta relación positiva ha sido también encontrada entre empresas industriales españolas por mi mismo y mis colegas Cristóbal Sánchez y Micaela Martínez. De hecho, la tesis doctoral de la Dra. Martínez muestra cómo este efecto positivo de la GCT sobre los resultados es mucho más claro que el efecto que la ISO 9001 tiene sobre éstos.

CONSIDERACIÓN CONJUNTA

¿Qué modelo es, por tanto, más adecuado? Nosotros nos inclinamos por la aplicación del modelo de la GCT. Los datos empíricos parecen apoyar con mucha mayor claridad las ventajas de este modelo sobre el de la norma ISO 9001. No obstante, muchas empresas se ven forzadas por sus clientes industriales a obtener la certificación ISO 9001, por lo que independientemente de sus ventajas han de abordar su aplicación. En ese caso, nuestra recomendación sería el que se interpretara la norma a la luz de los principios de la GCT, con lo que con un menor esfuerzo se podría obtener la certificación y a la vez implantar esta filosofía de gestión centrada en la calidad.

25 AÑOS DE CAMBIO EN LA CULTURA EMPRESARIAL DE LA REGION DE MURCIA

Juan Monreal Martínez
Catedrático de Sociología
Ex-Rector de la Universidad de Murcia

El cambio es un elemento estructural en la sociedad; es decir, ésta ha estado sujeta permanentemente a procesos continuos de transformaciones, de convulsiones, unos más intensos, otros menos, pero siempre presentes a lo largo del tiempo y del espacio (Tocqueville, 1980:9-19).

Probablemente hoy, al igual que sucedió en otros momentos históricos singulares, estamos sintiendo y percibiendo de manera especial el alcance de los cambios que tienen lugar en las formas de producción y de consumo que conforman los modos de vida de la población, tanto en su dimensión colectiva como individual (Castells, 1998:374-385).

Toda la tradición del pensamiento social, y particularmente el pensamiento sociológico y económico, se han ocupado de analizar, desde diversas perspectivas y aproximaciones metodológicas, aquellos aspectos que en cada momento se consideraban más relevantes al respecto, tales como: la identificación del cambio, los factores explicativos del mismo y las consecuencias que se derivaban; éstos han sido -desde la constitución de la sociología-, la tríada básica del análisis sociológico.

Las grandes contribuciones que a lo largo del tiempo se han producido y que forman nuestro patrimonio científico y cultural, son el fruto de este esfuerzo científico multidisciplinar.

La sociología se ha ocupado especialmente de analizar los factores explicativos del cambio social, poniendo en cada momento histórico el énfasis en alguno de ellos, aunque sin olvidar el resto, sea de forma explícita, o simplemente considerándolos como factores de contexto o de referencia. Justamente, el análisis del capital humano ha sido considerado, por lo general, desde esta perspectiva contextual; es decir, como factor interviniente en el proceso de cambio de las sociedades, pero sin que su relevancia haya sido suficientemente explicitada (Del Campo, 1968:33-35). Lo mismo ha sucedido con el empresariado, en cuanto capital humano; pese a que históricamente se le ha asignado a este grupo económico y social un papel estratégico y de liderazgo en el proceso de transformación de la realidad social, no obstante, no ha habido hacia el mismo un reconocimiento amplio y permanente de su importancia como factor de transformación y cambio de las sociedades.

Precisamente por esta razón, por la importancia que el empresariado ha tenido y tiene en todo proceso de transformación económica y social, es por lo que mi modesta contribución a la Publicación que el Colegio de Economistas de la Región de Murcia lleva a cabo para celebrar su 25 Aniversario, la oriento a reflexionar sobre el papel que está jugando el empresariado murciano en la transformación socioeconómica de esta Región.

El mayor o menor protagonismo de los empresarios en la vida económica, así como la calidad en los resultados de su actuación, guardan relación con dos ámbitos que condicionan su quehacer cotidiano como empresarios: su cultura empresarial y la percepción que tienen de los requerimientos que exige la sociedad en la que se vive y se vivirá en el futuro.

¿Cómo entender el término de cultura empresarial? Varias son las acepciones o definiciones dadas sobre este concepto, a la vez que diversas sus variantes. V. Dégot señala algunas de ellas: «cultura de la empresa», «cultura de la organización» y «cultura corporativa» (Dégot, 1986:46-49).

El acercamiento a la cultura empresarial desde la perspectiva sociológica se ha realizado a través de diversas consideraciones. Una de ellas es el estudio de la cultura empresarial como el conjunto de formas de comportamiento, valores y normas que conscientemente se generan en la organización empresarial y que tienen como objetivo la adhesión e identificación de sus miembros con la organización y sus objetivos (representantes de esta corriente funcionalista son Kilmann, Peters, Waterman y Ouchi) o, desde una perspectiva más crítica, contemplando la existencia de «subculturas» o «contraculturas» que obstaculizan el cumplimiento de dichos objetivos (Schein).

Otras corrientes han enfatizado la necesidad de estudiar los fenómenos complejos que se desarrollan bajo las manifestaciones culturales en la empresa, esto es, símbolos, creencias, etc. (tal y como hacen Berg, Gagliardi o Feldman); o, en esta misma línea, considerando los aspectos psicologistas que encierra la cultura empresarial, esto es, a través del estudio de las formas culturales (valores, símbolos), como las manifestaciones del «subconsciente» de la empresa (Wilman o Muñoz Seca).

En la actualidad, los rápidos y drásticos cambios a que se ve sometida la empresa en su proceso de adaptación competitiva a un entorno igualmente cambiante, ha provocado el desarrollo de un enfoque de la organización denominado por Ch. Conrad «sistémico-contingente» para hacer referencia a una cultura empresarial de carácter corporativo, propio de empresas altamente desarrolladas, localizadas en un pequeño número de países (y por lo tanto no extensible al conjunto empresarial en general), cuyas formas organizativas están basadas en la flexibilidad, la adaptación al entorno cambiante y la integración de los intereses de sus miembros (Conrad, 1985).

Esta perspectiva resulta interesante en el tratamiento del fenómeno de la innovación, por una cuestión: si partimos de la base de que la empresa incorpora o asimila culturalmente aquellas actuaciones, fórmulas o valores que le sirven en su mecanismo de adaptación al medio, hemos de concluir que uno de los factores esenciales para el proceso adaptativo de la empresa al entorno cambiante es el de asumir e institucionalizar como valor esencial, cultural, la necesidad de innovación tecnológica, esto es, la institucionalización de la innovación, que consiste en plantear la innovación como otro objetivo a cumplir. De esta manera, se puede crear un clima en el que se entienda la innovación como parte consustancial del desarrollo y el proceso productivo; así, el cambio pasa de ser novedad, a ser un hábito y un valor cultural.

Y no sólo eso, sino que además este hecho propicia una reacción en cadena: al incorporarse como objetivo, la innovación se perseguirá, en caso de que no se alcance, se incrementará la insatisfacción en la organización (valor cultural no desarrollado), lo cual promueve el incremento de la búsqueda y, por tanto, mayores posibilidades de innovación (Castresana y Blanco, 1989:123-127).

En esta línea, J. A. Garmendia realiza algunas precisiones al concepto de cultura de la organización, recogiendo la función adaptativa que ésta desempeña en la organización empresarial. Desde su punto de vista, debe entenderse la organización como un «diseño flexible» que incorpora y redefine sus objetivos en función de las pautas que marca la cultura empresarial; a su vez, esta última está condicionada también por el propio tipo de organización.

Este análisis -como señala Garmendia- se ajusta además a otras tantas acepciones de cultura de la empresa, tales como:

- Cultura empresarial como cristalización del entorno.
- Cultura empresarial como diseño estratégico interno.
- Cultura empresarial como imagen (Garmendia, 1990:50).

En esta forma de entender la cultura empresarial coinciden otros autores como C. Pümpin y S. García Echevarría, para los que la cultura aparece como un elemento más de la empresa, funcional para la marcha de

ésta y tan determinante como el resto sobre los resultados (Pümpin y G. Echevarría, 1988:20).

Igualmente, el uso del término cultura de la empresa conlleva varios significados, tanto dinámicos como estáticos, en tanto en cuanto contribuye a la pervivencia de la empresa a través de la asimilación (mayor o menor) de los cambios del entorno (entendiendo que la empresa es un sistema permeable), y es a su vez un factor de cambio y actuación sobre dicho entorno.

Ahora bien, la cuestión es cómo aborda la empresa esta variabilidad del entorno, desde los estatismos culturales que en ocasiones la aquejan.

Si convenimos que la cultura empresarial es la resultante (entre otros factores) de la respuesta de la empresa a los desafíos internos y externos, podemos llegar a la conclusión de que la actuación sobre y a través de la cultura, es básica en la gestión de una respuesta (cambio), que es en definitiva lo que supone la innovación.

El cambio en la cultura organizativa aparece como un imperativo de primer orden para facilitar la estrategia de innovación tecnológica. Así, pues, la adecuación de la gestión organizativa al cambio pasa por la incorporación de algunos elementos que Del Val Pardo califica de «necesarios»; tales como la planificación estratégica, la cultura organizativa y la dirección innovadora (Del Val Pardo, 1990:19-25).

La Planificación estratégica, es -junto con la organización racional de la empresa-, la base teórica y práctica para el buen funcionamiento de ésta en sus tres vertientes: de producción, recursos humanos y cualificación.

Esta planificación está influida por la cultura organizativa, que supone pasar de una concepción puramente funcionalista de la empresa (conjunto de medios organizados para conseguir unos fines) a una visión corporativa. Esta visión o «imagen corporativa» deriva de la conjunción de dos elementos: potencial hombre y potencial organización, y representa un gran paso en la forma de concebir la empresa.

Por tanto, la cultura organizativa de una empresa no es un elemento que se gestiona autónomamente, sino que se va moldeando y responde a un entorno determinado. Una cultura organizativa -flexible- que incorpore los cambios producidos en dicho entorno estará más preparada para operar el cambio en su interior y, por tanto, estará más abierta a la innovación.

La actuación sobre la cultura empresarial puede, además, reducir enormemente los costes de coordinación -humanos- que conllevan todo proceso de cambio, en tanto que mediante la potenciación de los valores de innovación y cambio en la cultura de la organización, se consigue una más rápida y fácil adhesión del personal a los objetivos de cambio propuestos.

Esta actuación depende en gran medida de los líderes de la organización, figuras coincidentes -en la mayoría de los casos- con la dirección de ésta.

Mediante la dirección innovadora la empresa se desarrolla en los entornos inciertos, y se caracteriza por su originalidad, innovación, creatividad, liderazgo, democratización y autonomía en la estructura (Del Val Pardo, 1990:24). Este comportamiento correspondería al estilo directivo propio de una empresa innovadora.

Desde esta concepción de lo que es y supone la cultura empresarial, ¿cómo podemos caracterizar el comportamiento del empresario murciano en estos últimos 25 años?

En este último período de tiempo, el cambio que se ha producido en el colectivo de empresarios de la Región ha sido relevante, ya que se han ido afrontando las transformaciones necesarias para hacer de la empresa una organización económica eficiente y competitiva, tanto en los mercados nacionales como internacionales. No hay que olvidar que las transformaciones que se han ido produciendo, arrancaron de unas condiciones de vida de la empresa y de sus empresarios que bien podemos llamar precarias, ya que eran el resultado de la dominancia de un tejido económico más vinculado al sector primario que al industrial y a los servicios, de una estructura de empresa básicamente minifundista y familiar, y de unos emprendedores con deficiente capital humano y cuyos rasgos más notorios eran el olfato de los negocios, el sentido del riesgo, y el esfuerzo, más que la organización, la previsión, la estrategia y la inversión en capital humano y tecnológico. Aún habiendo sido importantes los rasgos primeros en la historia del quehacer empresarial regional, sin embargo, éstos no eran suficientes para acometer los cambios necesarios. Ha sido preciso, en estos últimos veinticinco años, incorporar también los segundos para modernizar realmente la empresa y la mentalidad de los empresarios.

El contexto de España y de Europa a partir de los 80, ha supuesto para la empresa y los empresarios de la región un reto enorme, ya que el ingreso de España en la Unión Europea en 1986 les ha obligado a incorporar de forma rápida e inevitable nuevas formas de pensar, liderar y organizar las empresas con el objetivo de asegurar, por una parte, su supervivencia en los mercados abiertos y, por otra, fortalecer su competitividad en espacios económicos complejos y de creciente dificultad. El esfuerzo que ha conllevado dicha adaptación al nuevo contexto socioeconómico, ha sido precisamente el factor que ha motivado el cambio en la cultura empresarial regional. Nuestras empresas y empresarios, a lo largo de estos 25 años, han entendido bien que estar presente en los mercados exige una actitud favorable ante la innovación y el cambio; requiere un sentido estratégico de la empresa; obliga a invertir en capital humano y tecnológico y hace necesario tener una visión de la empresa que articule adecuadamente las relaciones entre capital y trabajo de modo que la eficiencia empresarial sea el resultado de las condiciones humanas existentes en la organización.

Esta valoración positiva del comportamiento de la empresa y de los empresarios de la región en este período de tiempo, no quiere decir que no existan nubarrones en algunas de las prácticas empresariales. Claro que los hay -como todos conocemos-, tales como nuestra baja productividad, baja inversión tecnológica, insuficiente inversión en formación, por citar sólo algunos de ellos. Es urgente, además, planes estratégicos de choque para reducir al máximo las disfunciones existentes. Tal actuación, será una clara prueba de que el universo regional de las empresas y empresarios respiran la nueva cultura empresarial que requieren los tiempos actuales.

En relación a la percepción que tienen los empresarios de los requerimientos que exige la sociedad en la que se vive y se vivirá en los próximos años, conviene señalar -en primer lugar-, que hablar de sociedad del futuro significa:

- Enunciar aquellas tendencias que razonablemente parece que caracterizarán a la sociedad en los próximos años. Una mirada hacia el futuro obliga a observar el presente y el pasado. El mañana es fruto del presente y éste del pasado.
- Analizar el pasado y el presente, así como el intento de definir perfiles de tendencias de futuro debe hacerse desde una visión sistémica de la realidad. Todo está conectado con todo.
- Entender que la economía, la política y lo social estructuran y configuran la realidad y que lo que acontece en cualquier parcela de ésta está conectado con el resto. La lógica particular hay que explicarla por la lógica general.
- Visualizar que el futuro no es la reproducción del presente, aunque sí están ambos conectados y condicionados.

Desde estos supuestos y teniendo en cuenta los rasgos de comportamiento de las sociedades actuales, parece que las tendencias más relevantes que podrán marcar la sociedad del futuro serán:

- 1) Aumento de la complejidad y de la incertidumbre. Si las sociedades actuales son ya complejas, es razonable también pensar que la sociedad del futuro aumentará dicha complejidad, por lo que podemos pensar que los probables escenarios de comportamiento del siglo XXI acentuarán, aún más, la perplejidad y la incertidumbre.
- 2) El conocimiento, la información y la tecnología continuarán siendo los pilares fundamentales de la sociedad del futuro y acentuarán aún más sus impactos en el conjunto de las formas de organización y modos de vida de la población, relacionados con el trabajo, el consumo y las relaciones personales.
- 3) La organización de la producción intensificará, probablemente, algunas de las tendencias actuales que más la caracterizan, como son la flexibilización y la descentralización.
- 4) El trabajo humano continuará incrementando el proceso de fragmentación y atomización que actualmente ya presenta.
- 5) La globalización de la economía intensificará su

curso actual, conllevando posiblemente una mejora en la producción y en la generación de riqueza, pero previsiblemente también supondrá un aumento de los desequilibrios territoriales y de las desigualdades sociales.

Esta sociedad del futuro, con las formas específicas que tomará en la producción y el consumo, debe seguir poniendo en valor la centralidad del capital humano. Concretamente, en los escenarios probables futuros, el trabajo se posicionará -aún más-, como factor productor estratégico gracias al incremento esperado del conocimiento, la información y la tecnología, elementos básicos del capital humano (Monreal, 2004:192). De todas formas, para que el trabajador con educación funcione en los términos que requieren los actuales y futuros escenarios es necesario que esté sometido a una situación de formación y cambio continuo que le capacite para los nuevos contextos económicos donde los comportamientos de la empresa, del empleo y de los propios sectores económicos se verán envueltos en permanentes procesos de transformación. Ello va a requerir, igualmente, interiorizar y profundizar mucho más en la capacidad general para el cambio en la actividad que se realiza, en la profesión que se tiene y en el sector donde se está ocupado.

No nos engañemos pensando que el mañana de nuestra sociedad podrá ser el fruto de buenos deseos, sueños o profecías. Al contrario, será el producto del desarrollo alcanzado por el capital humano de las sociedades presentes. Aquellas sociedades que continúen invirtiendo fuertemente en este campo tendrán un gran potencial en el recurso humano y en el recurso económico y, por ende, su competitividad también será alta. Pero esta inversión y esfuerzo no pueden ser coyunturales y circunstanciales; al contrario, deben ser un objetivo permanente y una acción a desarrollar a lo largo de toda la vida.

¿Cuál ha sido, pues, la visión y percepción del empresariado murciano en este último cuarto de siglo en relación al presente y al futuro del quehacer de la empresa?

El posicionamiento de los empresarios murcianos en este período ha estado marcado por una doble situación. Por una parte, ha habido una adaptación rápida a las exigencias de los nuevos tiempos, gracias a la flexibilidad, intuición, espíritu emprendedor por los que se ha caracterizado el comportamiento de la clase empresarial murciana. Pero, por otra parte, la actitud positiva manifestada ha evidenciado también cierto déficit de

racionalidad en la toma de decisiones empresariales, producidos principalmente por una precaria organización estratégica de la empresa y la existencia de un bajo nivel de desarrollo en el recurso humano de la organización. Precisamente estos dos aspectos, la organización estratégica de la empresa y el recurso humano son claros indicadores para evaluar cuál es la visión y percepción que los empresarios y la empresa tienen de su quehacer en el presente y el futuro.

De la identificación y reconocimiento que hago del comportamiento de los empresarios en estos últimos veinticinco años se puede señalar que el posicionamiento de empresa murciana se ha movido, por un lado, entre un ánimo emprendedor que ha fundamentado básicamente su actuación en los datos de la experiencia del mercado, en la intuición, en cierto sentido del riesgo y en la apertura al cambio; y, por otro lado, los déficits existentes en cuanto a la organización estratégica y al capital humano han limitado bastante los resultados finales de la actuación de la empresa murciana. Por ello, su actuación futura -desde la experiencia del pasado-, debe llevarle a articular mejor ambos elementos, haciendo que una mejora de la organización estratégica y del recurso humano, potencien y desarrollen el espíritu emprendedor casi innato del que gozan los agentes económicos de la Región de Murcia.

Notas

- Conrad, Ch. (1985): Strategic organizational communication. Cultures, situations and adaptation, Holt, Reinehart and Winston, New York.
- Castells, M. (1998): La era de la información. Economía, sociedad y cultura. Vol. 3, Alianza ed., Madrid.
- Castresana, J. I. y Blanco, S. (1989): "El impulso renovador", Alta Dirección, nº 148.
- Dégot, V. (1986): "Cultura de la empresa. Un signo de distinción", Nueva Empresa, nº 269.
- Del Campo, S. (1968): Cambios sociales y formas de vida. Ariel, Barcelona.
- Del Val Pardo, I. (1990): "La dirección y el cambio", Alta Dirección, nº 152.
- Garmendia, J. A. (1990): Desarrollo de la organización y cultura de la empresa, ESIC, Madrid.
- Monreal, J. (2004): "Sociedad del futuro y capital humano" en Reflexiones Sociológicas, CIS, Madrid.
- Pümpin, C. y García Echevarría, S. (1988): Cultura empresarial, Díaz de Santos, Madrid.
- Tocqueville, A. (1980): La democracia en América. Vol. I, Alianza ed., Madrid.

JUBILADOS EUROPEOS. UN RETO PARA LA ECONOMÍA MURCIANA

Pedro Sánchez Vera
Catedrático de Sociología
Universidad de Murcia

1. Introducción.

Hacemos en el presente artículo una breve reflexión sobre la creciente importancia que van cobrando los jubilados europeos en la economía regional.

Entre los flujos migratorios que recibe España -particularmente la Costa Mediterránea y la del litoral murciano en concreto- merece ser destacada la proveniente de los países de la UE, principalmente vinculada a las actividades turísticas y residenciales. A ningún investigador o agente económico, medianamente avieso se le escapa la dimensión y el alcance estratégico que este tipo de residentes está teniendo, y sobre todo, va a tener en los próximos lustros en y para el desarrollo económico regional.

No se trata de un fenómeno nuevo, pues tal como han puesto de relieve muy variados especialistas (v.gr: Solé c 2006), los ciudadanos comunitarios que vienen a España son un fenómeno creciente en las últimas décadas, viniendo estos caracterizados por su gran heterogeneidad, cabiendo destacarse por orden de importancia, los que vienen por actividades turístico-residenciales -en los que nos centramos en el presente artículo- y que vienen caracterizados por una media alta de edad -aunque se esté observando una tendencia al rejuvenecimiento de esta población- (Parella S 2006). En segundo lugar estarían los profesionales que viene a ejercer su trabajo a nuestro país. Tal como podemos apreciar en la Gráfica I, los europeos -a diferencia de otros colectivos de emigrantes- vienen caracterizados por ubicarse en la parte alta de la pirámide de población, fundamentalmente a partir de la cohorte 55-59 años en adelante.

Desde una perspectiva general, es bien conocido que se trata fundamentalmente de personas jubiladas que vienen en pareja, disfrutando ambos de una pensión de jubilación. Estos jubilados que llegan del norte y centro de Europa a la Costa Mediterránea o a Canarias, lo hacen básicamente atraídos por el clima y adquieren una vivienda en propiedad. Sería muy interesante el conocer con mayor detenimiento cuales son las vías o las redes por las cuales deciden ubicarse en la comunidad Autónoma de Murcia, en lugar de otro lugar de la costa española. Nos referiremos a esto más adelante.

El aumento de las poblaciones jubiladas, debido al incremento de la esperanza de vida y la aparición de nuevas pautas culturales, vinculadas a los consumos

derivados del Estado de Bienestar, están siendo uno de los grandes retos para el mercado (Wallace 2000). Ambas razones han generado, en los últimos años, tanto en el mercado interior, como, sobre todo, en el europeo e internacional un colectivo de jubilados muy importante, ávido -física y culturalmente-, de movilidad residencial. La dimensión de este fenómeno ha sido objeto de estudios internacionales, adquiriendo denominaciones propias del ámbito cultural anglosajón como "snowbirds", "sunbelt movers", "sun citizens", etc. Si tuviéramos que analizar el alcance y la importancia del fenómeno, a través de la muy amplia bibliografía existente al respecto, nos encontramos con una constelación de rasgos explicativos de la elevada movilidad de los jubilados. Referido a los jubilados europeos, su movilidad es en cierta manera parte de un "continuum" de situaciones flexibles (inmigrantes estacionales, propietarios de segunda residencia, turistas de larga estancia, residentes permanentes, temporales,...) (Warnes 1991; O'Reilly 1995; Betty y Cahill 1996; Williams, King y Warnes 1997). Un fenómeno analizado por los especialistas es la creciente movilidad de los mayores (Cabré A 1.993). En opinión de uno de estos (Abellán, 1993) esta emigración de mayores, está vinculada en el caso de España, básicamente a la migración de retorno, a la movilidad hacia zonas costeras (bien por españoles o por extranjeros jubilados) o por la entrada en una residencia.

La creciente demanda de jubilados europeos viene caracterizada por venir en pareja (generalmente sin hijos), que los más recientemente llegados lo hacen con menos edad que los anteriores (Hazelrigg y Hardy, 1995), que se mueven cuando alcanzan los 60 años de media, que la movilidad se relaciona con la nacionalidad, con el nivel educativo y con el económico (Warnes, 1998) y que frecuentemente tuvieron algún tipo de contacto previo con el lugar (VV.AA. 2.001).

En cuanto a los motivos para migrar de esta población, suelen tener que ver fundamentalmente con la edad de jubilación y con los factores de atracción propiamente dichos, que "condicionan" la toma de decisión de carácter personal (Kroust, 1983), y éstos, a su vez, son de dos tipos:

A) Los que "ayudan a expulsar" al jubilado de su lugar de origen (como el estrés residencial, o las dificultades de la vida en ciudad, o el debilitamiento de los lazos familiares

B) Los que lo atraen al lugar de destino, como el clima, la familiaridad con la zona después de visitas

turísticas repetidas, la posibilidad de mejorar la salud, las oportunidades económicas, el coste de la vida, o la disponibilidad de recursos de ocio. Encontrándose en general, los motivos de salud entre los más consistentes (Wallace 2.000).

Por último, es notable también la influencia de este tipo de inmigrantes una vez se asientan en la zona de destino, a través de múltiples facetas: unas son sociales como la organización de grupos de auto-apoyo, otras económicas, como las actividades económicas que surgen en su entorno, las pautas de consumo que se generan, o su influencia en el mercado de la vivienda, en el desarrollo de urbanizaciones residenciales y de los servicios que les son prestados; y otras de tipo político como las demandas de atención pública, la participación política a escala local o la planificación de zonas de atracción para jubilados.

La medición de su adaptación e integración tiende a ser también una línea de investigación constante con el objetivo de detectar comportamientos que tiendan hacia la formación de conjuntos segregados (Rowles y Watkins, 1993).

España, y muy particularmente el Eje del Mediterráneo, por su localización geográfica, condiciones climáticas, formas culturales, niveles de vida e infraestructuras y equipamientos, está siendo objeto, desde hace varios años, de especial demanda residencial, principalmente europea. La realidad una vez más va por delante, y ello ha comprometido, sobre todo, a las administraciones regionales y locales, a identificar, evaluar y diseñar estrategias de cuantificación y cualificación de esta realidad para conocerla, y así como fomentar la creación de empresas. Acorde con esta preocupación político-administrativa, también en los últimos años, se han llevado a cabo algunos estudios en el litoral mediterráneo, aunque en general sin una relación directa con el análisis específico de los residentes jubilados extranjeros. En cualquier caso, se trata de un fenómeno de alcance, que merece una estrategia conjunta entre las administraciones, así como debate social sobre sus implicaciones y sus demandas.

2. La dimensión del fenómeno.

A nadie se le escapa que las estadísticas oficiales de este tipo de población europea residente en nuestro litoral (jubilados en su mayoría y con fuertes lazos en sus países de origen), no reflejan en su entera magnitud el alcance del fenómeno; esto es, la presencia creciente del colectivo de extranjeros jubilados que, o son propietarios o pasan largas temporadas en el municipio, bien sea en viviendas de alquiler o en el camping.

Tal como hemos puesto de relieve en otros lugares (VV. AA. 2.001), en general los motivos para no empadronarse son varios. Con independencia de razones subjetivas, la baja motivación para empadronarse, está estrechamente ligada al hecho de que no aporta ventajas reales para estos residentes que en casi su totalidad

pertenecen a países de la Unión Europea (en la antípoda de esta situación se encuentran otro tipo de inmigrantes, que son los que han hecho crecer más el censo de habitantes de muchos municipios del litoral de Murcia: v. gr.: Mazarrón, Los Alcázares, San Javier, etc.). Como señalan algunos responsables de estadística de los municipios costeros, la mayoría de los empadronados lo hicieron como consecuencia de una cierta labor de persuasión que desde los propios ayuntamientos se lleva con este colectivos, pero en cualquier caso, "los representan una parte muy exigua de los residentes reales" (o.c: 98). El principal motivo por el que se empadronan, es cuando compran un vehículo (más barato que en sus países), ya que la Jefatura Provincial de Tráfico les obliga a que estén empadronados para poder dar de alta el vehículo. Es conocido que en las elecciones europeas y locales son muy pocos los que votan. En cualquier caso, existen, problemas específicos que disuaden a la mayoría de empadronarse en España. No olvidemos que la práctica totalidad son pensionistas. Así y a modo de ejemplo, el caso de los alemanes, donde la Seguridad Social alemana les puede quitar hasta el 70 % de la pensión si cambian su residencia alemana. En cualquier caso se trata de colectivos relativamente cohesionados y con una elevada capacidad de organización societaria, por lo que no es de extrañar que en los próximos años surjan colectivos de esta naturaleza en defensa de intereses específicos.

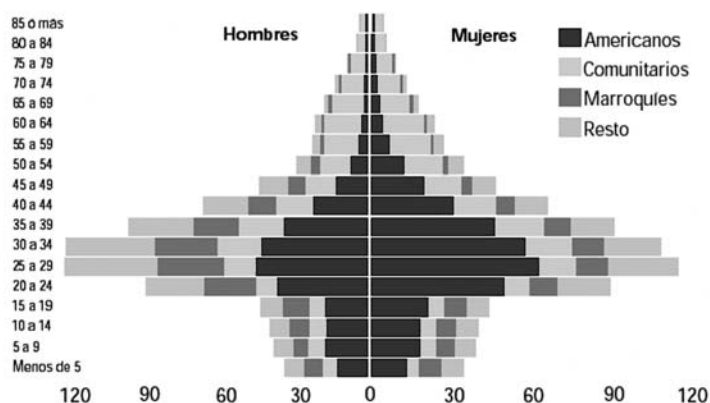
Referido a la Región de Murcia, los datos del INE correspondientes a ciudadanos de la UE empadronados (a 1 de septiembre de 2006) en de 26.266, cifra a todas luces distante de la magnitud real de esta población en nuestra región, tal como hemos señalado en otros lugares (VV.AA 2.001), en cualquier caso se trata de una cifra muy estimable, aunque de menos peso que en otras provincias españolas. Así, la mayor presencia de ciudadanos de países de la UE empadronados se registra en las provincias de Alicante (181.725), Málaga (96.047), Barcelona (85.459) y Madrid (75.328). El hecho de ser la Región de Murcia una región eminentemente turística y con elevada capacidad de atracción de jubilados europeos abren unas perspectivas importantes a este segmento. Así y a modo de ejemplo, parece atinado que en el Plan Estratégico de la Región de Murcia (2006: 118), aparezca relacionado con el envejecimiento el hecho de los jubilados extranjeros: "El envejecimiento de la población es uno de los grandes retos de nuestras sociedades, pero que al mismo tiempo, existe una notable capacidad de atracción sobre las personas mayores y jubilados europeos con un alto poder adquisitivo para que fijen su residencia en Murcia".

VER TABLA 1

A modo de ejemplo y referido a la colonia más numerosa entre los ciudadanos comunitarios -y a la vez una de las de más edad (con una edad media de 51 años, siendo son sólo superados por los nórdicos)-, a Enero de 2006, los Ayuntamientos españoles habían empadronado a 270.000 británicos (lo que supone un 28,6% más que el año anterior). En la actualidad,

Población extranjera en España 2001

(En miles)



136.766 británicos disfrutaban de permiso comunitario de residencia en España, una cifra que ha crecido en el primer trimestre del año (un 6,6%), aunque también hay británicos que vienen a España por motivos laborales, lo que se puede deducir del hecho de que en el primer semestre de 2005, 54.280 ciudadanos de Reino Unido se dieron de alta en la Seguridad Social (el más elevado de todos los ciudadanos de la UE). Estos ingleses que están en España por razones laborales, se concentran en las zonas más turísticas -aunque también en Madrid.

En el caso de la Región de Murcia, no son pocos los especialistas que llaman la atención sobre el alcance del asunto. Como señala un experto (Gómez Espín 2002: 102), en el análisis de de la inmigración de extranjeros a la Región de Murcia cada vez hay que tomar en consideración a los jubilados que buscan sobre todo el sol, el «bien estar», la calidad de vida. Tal como ha puesto recientemente de relieve el Barómetro Barclay-IESE (Junio de 2.006) 8.562 británicos disponen de tarjeta de residencia en nuestra región (un 5,7% del total de residentes de Reino Unido en España). Esta cifra ha crecido un 46% en el último año, liderando Murcia el aumento entre las regiones españolas, siendo ya la cuarta provincia por volumen de residentes británicos (sólo superada por Alicante, Málaga y Baleares). En lo que respecta al número de británicos afiliados a la Seguridad Social ascendió a 31 de enero de 2006 a 1.470, de los que 763 pertenecen al Régimen General y 665 al de autónomos. El resto pertenece a otros grupos. Estos datos indican que los británicos empiezan a desarrollar sus propios negocios en España. Murcia ya es el tercer destino favorito de los ingleses y está considerada por algunas entidades británicas como el nuevo destino más popular para los 70.000 británicos que demandan anualmente una vivienda en España. La dinamicidad del sector inmobiliario residencial español y de la Región de Murcia en áreas turísticas de costa, se ha visto en gran parte fortalecida por la demanda de los británicos,

barruntándose un crecimiento exponencial de estos clientes, muy superior a la media nacional. A modo de ejemplo en el año 2.005, llegaron al aeropuerto de San Javier 750.000 británicos. No es de extrañar -según cifras del Banco de España-, que la inversión extranjera en el sector inmobiliario en España en 2005 fuera de 5.538 millones de euros. Siendo los extranjeros procedentes de Reino Unido, junto con alemanes, franceses o italianos, quienes representan ya el 35,8% del mercado de primera residencia. Así, los ciudadanos de Reino Unido siguen eligiendo las zonas costeras para fijar su residencia, bien sea la principal o una de carácter secundario o vacacional.

Si bien en esta categoría de trabajadores británicos entran distintos subgrupos, a nadie se le escapa que muchos de ellos han venido a España (y a Murcia) al rebufo de las actividades económicas que sus compatriotas generan. Siendo frecuente entre estos colectivos una elevada endogamia profesional, tal como indican las cifras de empresas creadas por británicos en la costa mediterránea española (y murciana), dichas actividades son de todo tipo: desde inmobiliarias, a comercios de actividades distintas, oficios ligados a la actividad constructiva, asesorías, etc.

También en otros casos, -y de manera creciente- se trata de trabajadores en la distancia, que residen en zonas turísticas y que como consecuencia de la cada vez más generalizada implantación de las compañías áreas de bajo coste y del trabajo a distancia -a través de Internet-, les permite vivir y/o residir formalmente en España (o en Murcia) e intermitente y regularmente visitar su país.

Otra categoría de ciudadanos de la UE, diferente a las dos anteriores: turismo residencial (caracterizado por su permanencia casi continuada), y trabajadores en la distancia, serán los que teniendo su trabajo de mane-

ra estable en sus países, éste es lo suficientemente flexible (v.gr: profesiones liberales) que les permite hacer paréntesis periódicos y frecuentes en su trabajo (profesionales con trabajos flexibles), de tal suerte que vienen residiendo una parte importante del año en nuestras costas, con continuas idas y venidas a sus países de origen, presentando sus viviendas de costa una ocupación media a lo largo del año, en muchos casos, superior a la que realizan los españoles que tienen su segunda residencia ocupada de manera muy estacional en el periodo estival.

Un indicador de los dos últimos segmentos “trabajadores en la distancia” y “profesionales flexibles”, lo encontramos en el hecho de la existencia, en las proximidades del Aeropuerto de Alicante, de grandes hangares que a modo de garaje guardan intermitentemente vehículos de residentes europeos. Según testimonio de uno de sus responsables: “se trata de sujetos que viniendo regularmente a España –en vuelos baratos– alquilaban vehículos, pero que al paso del tiempo viendo la duración de las estancias han optado por traerse un coche desde sus países de origen, y que les sale más barato que el alquiler del vehículo cada vez que vienen”. En otros casos, simplemente optan por comprar un coche en España –opción esta creciente, teniendo en consideración el menor coste de los vehículos en España que en sus países de origen, incluidas las revisiones de estos–, que guardan en el garaje de su casa, opción esta creciente, según testimonios que nos aportan distintos testigos privilegiados del sector de la automoción de las zonas turísticas de nuestro litoral.

Pero quizás el grupo más estable y consolidado de todos sea el de los jubilados estables, que suelen ausentarse de nuestras costas en el periodo estival para ir a sus países a estar con la familia. Siendo frecuente la imagen de algunas urbanizaciones –en las que moran este tipo de residentes mayores–, que estén más pobladas en invierno que en verano.

Desde una perspectiva general esos subgrupos o subcategorías frecuentemente coinciden. En opinión de algunos especialistas (Salvà Tomàs 2002), es frecuente la coincidencia geográfica entre estos flujos migratorios que tienen una motivación económica y aquellos centrados en el descanso o en el disfrute de condiciones ambientales. Así y a modo de ejemplo algunos hablan –referido al caso de las Islas Baleares de una yuxtaposición de los modelos migratorios “Nueva Florida” y “Nueva California” (o.c: 171). El primero de ellos se compone de personas mayores que tienen una motivación exclusivamente residencial, el segundo, suma a los flujos anteriores nueva mano de obra con diferentes motivaciones laborales.

Otros subgrupos podrían identificarse, teniendo cada uno de ellos sus propias características y necesidades. En cualquier caso, no es aquí momento de entrar en un particularizado análisis de los mismos. Resultante de todo esto, es que una de las características que va a tener esta población europea (y generalmente añosa),

es en opinión de algunos especialistas (VV.AA. 1.996), su elevada movilidad residencial –permanente y semi permanente–. Se trata pues, de jubilados (incluidos muchos prejubilados) de los países del centro y norte de Europa, que han elegido la costa Mediterránea y la de Murcia como lugar para disfrutar de su tiempo de retiro. En lo que respecta a la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia es una de las Comunidades Autónomas donde ha cobrado más intensidad el fenómeno a lo largo de los últimos años, debiéndose señalar entre las causas de este hecho –relativamente reciente, al menos en su magnitud–:

A) La fuerza de los resort o pueblos turísticos, estos, grandes conjuntos que integran funciones tanto residenciales como de salud, ocio y equipamientos muy diversos que van desde los deportivos a los comerciales.

B) La fuerza de la industria turística en general y de la fuerza de ventas en particular, que ejercen en sus países de origen.

C) La creciente presencia de esta población autóctona como promotores y agentes inmobiliarios.

D) En general y la aparición de las líneas áreas de bajo coste en particular, que han abaratado y popularizado los destinos turísticos (Sánchez Vera P, 2006).

E) La existencia de una redes sólidas de amistades e incluso familiares, que les aportan seguridad. De otra parte y referido a sus relaciones familiares, estas se ejercen a través de la denominada “intimidad a distancia” (teléfono, Internet).

F) La prevalencia de las propias redes dentro de un mercado inmobiliario especialmente dinámico habida las características socio-culturales de esta población (edad, elevado cambio de residencia, etc.) que les lleva a cambiar a lo largo de su estancia en España varias veces de residencia (aún dentro del mismo municipio). Lo que ha contribuido a la elevación del mercado de alquiler entre este colectivo.

G) La recreación de modelos sociales altamente endogámicos que le permiten reproducir los hábitos sociales y cotidianos de vida de sus países de origen (horarios, supermercados, restaurantes, etc.).

Desde un punto de vista estratégico, la economía regional debe dar respuesta a esta población en muy variados ámbitos y colaborar –hasta donde pueda– con las administraciones locales para la dotación de servicios a esta población, donde se dan frecuentes casos de abusos o de imprevisiones –tal como se ha puesto de relieve en algunas promociones que transcurrida una década desde su puesta en marcha aún no cuentan con las correspondientes células de habitabilidad–.

BIBLIOGRAFÍA

- Barclay-IESE (2006) Barómetro de Junio. IRCO, International Research Center on Organizations. IESE. Navarra.
- Betty C, Cahill M (1996) Social and health problems of older British expatriates on the Costa del Sol. Social Policy Association Conference on ¿Convergence or Divergence? Social Policy in Europe 20.
- Comunidad Autónoma de Murcia (2006) Plan Estratégico del Desarrollo de la Región de Murcia 2006-2013. Región de Murcia Horizonte 2010. Murcia.
- Gómez Espín JM (2.002) Inmigración reciente en la Región de Murcia. Papeles de Geografía N° 36. Servicio Publicaciones Universidad de Murcia. Murcia.
- Hazelrigg LE, Ardí MA (1995) Older adult migration to the Sunbelt. Assessing income and related characteristics of recent migrants. *Research on Aging* 17 (2): 209-234.
- Krout JA (1983) Seasonal migration of the elderly. *The Gerontologist* 23 (3) 295-299.
- O'Reilly KA (1995) A new trend in European migration: contemporary British migration to Fuengirola, Costa del Sol. *Geographical Viewpoint* 23: 25-36.
- Salvá Tomás P.A. (2002). "Las Islas Baleares como espacio mediterráneo de encrucijada de la inmigración de extranjeros: de un fenómeno tipo Nueva Florida a un modelo migratorio de Nueva California" en VV. AA. *La Inmigración en España. Contextos y alternativas*. Granada. Laboratorio de Estudios Interculturales, 265-273.
- Sánchez Vera P (2.006) "Tendencias sociales y turismo. Hacia una reconstrucción del hecho turístico". En Fernando Carmona (ed). *Libros de viaje y viajeros en la literatura y en la historia. Libro homenaje al profesor Pedro Lillo Carpio*. SP. Universidad de Murcia. Murcia. 2.006 (PP: 301-333).
- Solé C (Dir.) (2.006) *Inmigración comunitaria ¿Discriminación inversa? Antropos*. Barcelona.
- VV. AA. (1.996) *European Retirement Migration to the Costa del Sol (Spain)*. Instituto de Economía y Geografía. Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Madrid.
- VV. AA. (2.001) *Un nuevo mercado turístico: Jubilados europeos en la Región de Murcia*. Servicio de Publicaciones Universidad de Murcia. Murcia.
- Wallace P (2.000) *El seísmo demográfico. Siglo XXI*. Madrid.
- Warnes AM (1998) *The future of foreign retirement in Spain*. BEUSS. Barcelona
- Warnes AM (1.991) *Migration to and seasonal residence in Spain of Northern European elderly people*. *European Journal of Gerontology* 1 (1): 53-82.
- Williams AM, King R, Warnes AM (1997) *A place in the sun: international retirement migration from Northern to Southern Europe*. *European Urban and Regional Studies* 4 (2): 115-134.

MURCIA ANTE EL NUEVO MODELO DE FINANCIACIÓN AUTONÓMICA

Ambrosio Sempere Flores

Catedrático de Hacienda y Economía del Sector Público
Universidad de Murcia

(*) Esta colaboración es una parte de la ponencia Financiación autonómica a partir de 2001 realizada con los profesores J.A. Illán y Natalia Egea para presentarla en el XIV Encuentro de Economía Pública a celebrar en Santander en febrero de 2007.

1. Introducción y metodología

En un momento en el que las expectativas sobre el modelo de financiación autonómica son inciertas por las reivindicaciones que se hacen desde algunas comunidades autónomas y cuando han pasado únicamente cuatro años desde la entrada en vigor de la Ley 21/2001 de 27 de diciembre, por la que se regulan las medidas fiscales y administrativas del nuevo sistema de financiación de las CC.AA, el presente trabajo busca describir el panorama que la aplicación de la reciente norma ofrece para el conjunto de las haciendas autonómicas. También entra, a través del análisis de los últimos datos disponibles, en las consecuencias que se derivan para los principios constitucionales de solidaridad y autonomía, además del de suficiencia.

En el apartado metodológico se hace una exposición sobre las fuentes que se han utilizado para la elaboración de las cifras que contienen los diferentes cuadros y gráficos. Para una mejor comprensión y sistematización del conjunto resultante, en el tratamiento de toda la información se establecen dos periodos bien diferenciados: el del cambio de modelo, 2001-2002 y el de la consolidación del modelo, 2002-2004.

A partir del año 2002, la financiación de las comunidades autónomas de régimen común se rige por la Ley 21/2001, de 27 de diciembre, por la que se regulan las medidas fiscales y administrativas del nuevo sistema de financiación de las CC.AA. Esta Ley recoge el Acuerdo del Consejo de Política Fiscal y Financiera de 27 de julio de 2001, aprobado por unanimidad por todas las comunidades autónomas, con las modificaciones introducidas en las reuniones de 16 y 22 de noviembre de 2001.

Los aspectos más destacados del nuevo modelo de financiación son los siguientes:

- Por vez primera, el sistema integra la financiación de los servicios comunes, la asistencia sanitaria y los servicios sociales transferidos.
- Es un modelo que se aplica a todas las comunidades autónomas de régimen común.
- Las necesidades totales de financiación de cada comunidad en el año base se determinan mediante la

aplicación de las variables sociodemográficas y distributivas, y de las ponderaciones y modulaciones establecidas para cada bloque.

d) Una vez fijadas las necesidades de financiación del año base, el sistema proporciona los recursos suficientes a las comunidades autónomas a través de los tributos cedidos, la tarifa autonómica del IRPF, la participación en la recaudación de IVA e impuestos especiales y el Fondo de Suficiencia, que es el mecanismo de cierre del sistema porque cubre la diferencia entre las necesidades de financiación de cada comunidad y sus recursos tributarios.

e) La evolución dinámica de los recursos financieros con el nuevo modelo descansa en dos factores: primero, la evolución de los recursos tributarios, incluidos los nuevos impuestos cedidos, y segundo, la evolución de los Ingresos Tributarios del Estado (ITE), que permite calcular el índice de actualización para cada año del Fondo de Suficiencia.

En este momento, el nuevo modelo de financiación lleva vigente más de tres años, por lo que parece oportuno su evaluación desde diferentes perspectivas, aún más si cabe si tenemos en cuenta que en varias comunidades autónomas se alzan voces pidiendo su reforma para profundizar en la anhelada autonomía financiera. Varias son las cuestiones que podemos formular: ¿Qué cambios ha experimentado la composición de recursos de las diferentes comunidades autónomas? ¿Ha sido el nuevo modelo capaz de garantizar la suficiencia de las haciendas autonómicas? ¿Se han producido avances significativos en cuanto a igualdad en la financiación por habitante? ¿Existen divergencias importantes en el crecimiento experimentado por los recursos en estos años entre comunidades autónomas? ¿Es solidario el nuevo modelo de financiación autonómica?

El intento por dar respuesta a los interrogantes anteriores se enfrenta con una severa limitación, la disponibilidad de datos definitivos sobre los recursos proporcionados por el sistema a las haciendas autonómicas. A continuación exponemos las fuentes estadísticas que se utilizan en el estudio:

- Los datos sobre financiación autonómica de 2001 se obtienen del Informe sobre financiación de las comunidades autónomas de ese año publicado por el Ministerio de Hacienda. Las cifras de 2002, 2003 y 2004 corresponden a la liquidación disponible en la página Web del Ministerio de Hacienda.

2) La comparación de la financiación total entre el año 2001 y 2002 es complicada porque coincide con el cambio en el modelo de financiación. Además, el año 2001 se caracteriza porque todavía existen diferencias competenciales importantes entre las comunidades autónomas, en concreto son siete las comunidades autónomas que todavía no disponen de competencia en materia de sanidad. La metodología propuesta parte de asignar una financiación por sanidad a las comunidades autónomas que no han asumido todavía esa competencia. Las necesidades de financiación sanitaria para estas comunidades estimadas en 1999 para la aplicación del nuevo modelo de financiación autonómica se han actualizado hasta el año 2001 teniendo en cuenta la evolución del PIB nominal. A continuación se calcula el porcentaje que para cada comunidad autónoma sin competencias supone esas necesidades sobre el total.

euros, lo que en términos relativos representa un crecimiento de un 13 por 100. Por comunidades autónomas las más beneficiadas en términos absolutos son Andalucía (1938 millones), Madrid (1566 millones), Cataluña (1399 millones) y Valencia (1071 millones). Sólo estas cuatro comunidades absorben un 70 por 100 del incremento total de recursos. En términos relativos, las comunidades autónomas que salen mejor paradas por la aplicación del nuevo modelo son, por este orden, Madrid, cuya financiación crece respecto a la de 2001 un 18,52 por 100; Valencia, que registra un incremento de un 16,75 por 100 y Andalucía, un 16,38 por 100. Estas son las únicas comunidades que registran un crecimiento por encima de la media situada en un 13,37 por 100.

El cuadro siguiente nos permite contemplar una visión general del cambio de modelo de financiación analizando la evolución en términos relativos de los

Cuadro 1. Financiación total y participación de cada CC.AA. 2001-2004.

CC.AA.	Financiación total (miles euros)				Participación en el total. Porcentaje			
	2001	2002	2003	2004	2001	2002	2003	2004
CATALUÑA	11.078.825	12.478.148	13.342.369	14.793.982	17,14	17,03	17,00	17,14
GALICIA	4.975.050	5.412.339	5.717.603	6.139.820	7,70	7,39	7,29	7,12
ANDALUCÍA	11.835.443	13.774.068	14.981.822	16.567.644	18,31	18,80	19,09	19,20
ASTURIAS	1.866.667	2.080.794	2.217.407	2.372.902	2,89	2,84	2,83	2,75
CANTABRIA	1.119.247	1.205.045	1.303.011	1.408.609	1,73	1,64	1,66	1,63
LARIOJA	549.786	612.930	682.622	759.936	0,85	0,84	0,87	0,88
MURCIA	1.871.673	2.083.590	2.250.393	2.515.233	2,90	2,84	2,87	2,91
VALENCIA	6.398.024	7.469.906	8.012.477	8.938.195	9,90	10,20	10,21	10,36
ARAGON	2.207.121	2.477.458	2.667.784	2.878.891	3,42	3,38	3,40	3,34
CLM	3.073.638	3.457.982	3.603.105	4.034.611	4,76	4,72	4,59	4,68
CANARIAS	2.890.078	3.256.072	3.498.646	3.739.589	4,47	4,44	4,46	4,33
EXTREMADURA	2.011.589	2.235.246	2.408.865	2.546.540	3,11	3,05	3,07	2,95
BALEARES	1.479.610	1.584.840	1.681.023	1.832.009	2,29	2,16	2,14	2,12
MADRID	8.457.798	10.024.241	10.737.373	11.933.549	13,09	13,68	13,68	13,83
CLEON	4.808.783	5.110.037	5.361.439	5.828.948	7,44	6,97	6,83	6,76
TOTAL	64.623.333	73.262.494	78.465.938	86.290.458	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: elaboración propia.

Por último, el presupuesto del INSALUD gestión directa (Informe económico financiero de la Seg. Social) se reparte entre éstas utilizando el porcentaje anterior. Para las comunidades autónomas que ya gozaban de competencias en materia sanitaria se toma directamente el importe de la transferencia recibida del INSALUD para su financiación. Esto permite establecer una comparación de las cifras totales y parciales de financiación entre el 2001 y el resto de los años.

3) Los datos de población se toma del padrón continuo de población del INE.

2. Las cifras del nuevo modelo de financiación.

2.1. Cambio del modelo: 2001-2002

La financiación total.

La aplicación del nuevo modelo de financiación supone, si comparamos las cifras 2001 y 2002, un incremento de financiación total de 8631 millones de

recursos totales. Así, Cataluña, Aragón, Castilla La Mancha y Canarias constituye un grupo de comunidades cuyos recursos crecen entre 2001 y 2002 en torno a un 12 por 100, porcentaje ligeramente inferior a la media. Para Asturias, La Rioja, Murcia y Extremadura, la financiación experimenta una tasa de crecimiento de un 11 por 100. Por último, las comunidades autónomas cuyos recursos crecen menos, en cualquier caso menos de un 10 por 100, son Galicia (un 8,79 por 100), Cantabria (un 7,06 por 100), Baleares (un 7,10 por 100) y en último lugar Castilla León (un 6,26 por 100).

La financiación de la sanidad.

Sin duda alguna, una de las principales novedades del nuevo modelo es la integración de la financiación de la sanidad y del resto de servicios. El siguiente cuadro permite contemplar la evolución de los recursos para sanidad.

Vamos a realizar el análisis en dos etapas: en primer lugar establecemos una comparación entre el año 2001

Cuadro 2. Crecimiento de la financiación total. 2001-2004.

CC.AA.	Financiación total (miles euros)				Tasa de variación (porcentaje)			
	2001	2002	2003	2004	01-02	02-03	03-04	02-04
CATALUÑA	11.078.825	12.478.148	13.342.369	14.793.982	12,63	6,93	10,88	18,56
GALICIA	4.975.050	5.412.339	5.717.603	6.139.820	8,79	5,64	7,38	13,44
ANDALUCÍA	11.835.443	13.774.068	14.981.822	16.567.644	16,38	8,77	10,58	20,28
ASTURIAS	1.866.667	2.080.794	2.217.407	2.372.902	11,47	6,57	7,01	14,04
CANTABRIA	1.119.247	1.205.045	1.303.011	1.408.609	7,67	8,13	8,10	16,89
LA RIOJA	549.786	612.930	682.622	759.936	11,49	11,37	11,33	23,98
MURCIA	1.871.673	2.083.590	2.250.393	2.515.233	11,32	8,01	11,77	20,72
VALENCIA	6.398.024	7.469.906	8.012.477	8.938.195	16,75	7,26	11,55	19,66
ARAGON	2.207.121	2.477.458	2.667.784	2.878.891	12,25	7,68	7,91	16,20
CLM	3.073.638	3.457.982	3.603.105	4.034.611	12,50	4,20	11,98	16,68
CANARIAS	2.890.078	3.256.072	3.498.646	3.739.589	12,66	7,45	6,89	14,85
EXTREMADUR	2.011.589	2.235.246	2.408.865	2.546.540	11,12	7,77	5,72	13,93
BALEARES	1.479.610	1.584.640	1.681.023	1.832.009	7,10	6,08	8,98	15,61
MADRID	8.457.798	10.024.241	10.737.373	11.933.549	18,52	7,11	11,14	19,05
C.LEON	4.808.783	5.110.037	5.361.439	5.828.948	6,26	4,92	8,72	14,07
TOTAL	64.623.333	73.262.494	78.465.938	86.290.458	13,37	7,10	9,97	17,78

Fuente: elaboración propia según metodología páginas 2 y 3

y el 2002, por producirse entre estos dos años el cambio de modelo de financiación. A continuación nos centraremos en la evolución de la financiación de la sanidad dentro del nuevo modelo.

El nuevo modelo de financiación autonómica permite un incremento de la financiación de 1806 millones de euros, es decir, un 6,70 por 100 más que en 2001. De nuevo hay unas comunidades autónomas que se benefician más que otras. Para Andalucía y Madrid el cambio de sistema supone un incremento de financiación de más de 300 millones de euros. También supone una mejora importante para Cataluña (291), Valencia (189), Canarias (140) y Galicia (132). Cuatro comunidades autónomas, Madrid, Cataluña, Andalucía y Valencia absorben un 62 por 100 del aumento total de recursos.

Canarias y Madrid son las dos comunidades que registran un crecimiento superior a la media, un 12 y un 9 por 100 respectivamente.

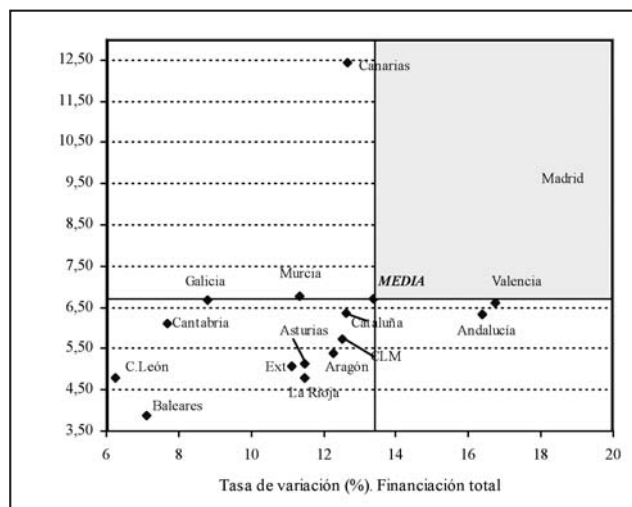
Cataluña, Galicia, Andalucía, Cantabria, Murcia y Valencia registran un crecimiento que oscila entre un 6 y un 6,70 por 100. Un tercer grupo está integrado por comunidades cuyos recursos para financiar la sanidad experimentan un crecimiento situado entre un 5 y un 6 por 100: son Asturias, Aragón, Castilla La Mancha y Extremadura. Para La Rioja y Castilla León el crecimiento es de un 4,7 por 100. Por último es Baleares la que registra un peor comportamiento, con una tasa de crecimiento inferior a un 4 por 100.

Cuadro 3. Financiación de la sanidad. 2001-2004.

CC.AA.	Financiación de la sanidad (miles euros)				Tasa de variación (porcentaje)			
	2001	2002	2003	2004	01-02	02-03	03-04	02-04
CATALUÑA	4.583.019	4.874.831	5.767.906	6.393.959	6,37	18,32	10,85	31,16
GALICIA	1.983.231	2.115.398	2.317.344	2.488.469	6,66	9,55	7,38	17,64
ANDALUCÍA	5.087.815	5.409.457	6.263.900	6.902.080	6,32	15,80	10,19	27,59
ASTURIAS	863.818	908.192	1.003.377	1.073.738	5,14	10,48	7,01	18,23
CANTABRIA	464.041	492.377	574.237	620.774	6,11	16,63	8,10	26,08
LA RIOJA	235.493	246.779	281.650	313.550	4,79	14,13	11,33	27,06
MURCIA	782.623	835.646	985.897	1.098.654	6,78	17,98	11,44	31,47
VALENCIA	2.857.738	3.047.117	3.590.391	4.005.205	6,63	17,83	11,55	31,44
ARAGON	940.200	990.921	1.150.882	1.241.954	5,39	16,14	7,91	25,33
CLM	1.270.288	1.342.943	1.479.435	1.650.559	5,72	10,16	11,57	22,91
CANARIAS	1.133.282	1.274.031	1.394.910	1.490.974	12,42	9,49	6,89	17,03
EXTREMADUR	803.465	844.344	930.785	983.729	5,09	10,24	5,69	16,51
BALEARES	600.036	623.243	776.128	844.556	3,87	24,53	8,82	35,51
MADRID	3.470.803	3.787.830	4.640.692	5.094.432	9,13	22,52	9,78	34,49
C.LEON	1.868.585	1.957.878	2.163.877	2.352.563	4,78	10,52	8,72	20,16
TOTAL	26.944.437	28.750.988	33.321.412	36.555.197	6,70	15,90	9,70	27,14

Fuente: elaboración propia según metodología páginas 2 y 3

Gráfico 1. Tasa de variación de la financiación total y sanitaria.
2001-2002



Fuente: elaboración propia a partir del cuadro 1 y 3.

2.2. Consolidación del modelo: 2002-2004

El análisis anterior permite señalar qué comunidades autónomas salen mejor y peor paradas con el cambio de modelo. Pero la cuestión principal es cómo va a evolucionar la financiación autonómica dentro del nuevo sistema. Ya sabemos que los recursos totales disponibles para cada comunidad autónoma depende de la financiación obtenida a través del Fondo de Suficiencia, financiación que depende de la evolución de los ITE, de la recaudación obtenida a través de los tributos cedidos y, por último, del comportamiento de los ingresos obtenidos en forma de participación en ingresos estatales. Estos factores se pueden conjugar para que la financiación total se comporte de forma muy diferente en unas comunidades y otras. Con los datos disponibles, podemos despejar las dudas. ¿Son las comunidades autónomas que salen peor paradas con el cambio de sistema las que ven crecer menos sus recursos a partir de 2002? ¿Se incrementan las divergencias en la tasa de crecimiento de la financiación entre comunidades autónomas?

La comparación de la financiación total entre 2003 y 2002 permite obtener resultados interesantes sobre la evolución dinámica del nuevo modelo. La tasa de crecimiento de los recursos para el conjunto es de un 7,10 por 100. La Rioja es la comunidad que registra un crecimiento más elevado para los recursos, un 11,37 por 100. En segundo lugar se sitúa Andalucía, con un crecimiento de un 8,77 por 100, y a continuación, Cantabria y Murcia, con tasas de crecimiento situadas por encima de un 8 por 100. Un tercer grupo de comunidades autónomas, con tasas de crecimiento situadas entre un 6 y un 7,8 por 100 aproximadamente, está constituido por

Baleares, Asturias, Cataluña, Valencia, Aragón y Extremadura. Por último, las comunidades autónomas que registran peores tasas de crecimiento son Canarias, Galicia, Castilla León y Castilla La Mancha.

Por último, podemos realizar un análisis similar con datos de 2003 y 2004. Los recursos totales crecen un 10 por 100 aproximadamente. Murcia, Valencia, Madrid, Castilla La Mancha, Andalucía y Cataluña y La Rioja son las comunidades autónomas cuyos recursos se muestran más dinámicos; todas ellas registran un crecimiento superior a un 10,5 por 100. Les siguen Baleares, Castilla León, Aragón y Cantabria con un crecimiento situado en torno a un 8 por 100. Un tercer bloque de comunidades con un crecimiento situado alrededor de un 7 por 100 está integrado por Galicia, Asturias y Canarias. Y finalmente, Extremadura es la que en este ejercicio presentan un peor comportamiento, situándose su crecimiento en un 5,72 por 100.

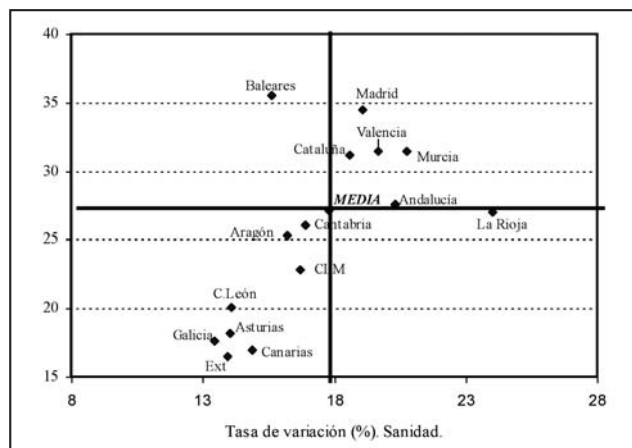
Si consideramos la evolución de la financiación total entre 2002 y 2004 podemos reseñar las siguientes conclusiones:

1. Entre estos dos ejercicios, los recursos totales experimentan un crecimiento de un 17,78 por 100.
2. Seis comunidades autónomas se sitúan por encima de la media, La Rioja, cuyos recursos totales crecen casi un 24 por 100 y que es la comunidad que ha presentado mejores resultados en todo el período; Murcia y Andalucía, que experimentan un crecimiento de recursos de un 20 por 100; Madrid, que registra un aumento de financiación total de un 19 por 100 y Cataluña, que registra un aumento similar a la anterior. Son estas comunidades las que resultan especialmente beneficiadas por el nuevo modelo de financiación autonómica.
3. Un segundo bloque está constituido por las comunidades de Cantabria, Aragón, Castilla La Mancha y Baleares, con tasas de crecimiento situadas entre un 15,61 por 100 (que se registra en Baleares) y un 16,89 por 100 (para Cantabria).
4. Otras cinco comunidades autónomas registran un crecimiento entre un 13 y un 15 por 100, son: Galicia, Asturias, Canarias, Extremadura, y Castilla León.

Si nos referimos ahora a la sanidad, los recursos disponibles aumentan un 27,14 por 100 entre 2002 y 2004, porcentaje nada despreciable, si tenemos en cuenta que en términos absolutos estamos hablando de 3.200 millones de euros.

Baleares, Madrid, Murcia, Valencia y Cataluña son,

Gráfico 2. Tasa de variación de la financiación total y sanitaria. 2002-2004



Fuente: elaboración propia a partir del cuadro 1 y 3.

por este orden, las comunidades más beneficiadas: sus recursos para sanidad crecen en este período por encima de un 30 por 100 en todos los casos. Andalucía y la Rioja se sitúan en valores muy cercanos a la media, un 27,59 y un 27,06 por 100 respectivamente. Cantabria y Aragón se sitúan ligeramente por debajo de la media con crecimientos situados entre un 26 y un 25 por 100, respectivamente. Para las demás, la tasa de crecimiento de los recursos está comprendida entre un 16,51 y un

21,91 por 100, valores que se registran en Extremadura y Castilla La Mancha respectivamente.

Por último, merece una atención especial el fondo de suficiencia al considerarse, al menos teóricamente, como el elemento reequilibrador de las diferencias ocasionadas por el aumento de autonomía que introduce el modelo y que beneficia a aquellas regiones donde el crecimiento de la actividad económica y la consiguiente evolución de las bases imponibles de los diferentes tributos permiten que aumente su recaudación y, por tanto, el total de ingresos.

Desde luego, a la vista de los datos, resalta de manera especial el comportamiento de Madrid cuyo fondo de suficiencia se reduce en más de la mitad en el transcurso de los dos años considerados. Los cambios, favorables, experimentados en el último lustro en la economía madrileña ilustran de manera contundente el resultado de su rentabilidad tributaria. En el lado opuesto nos encontramos con todas aquellas comunidades autónomas que perciben recursos del fondo por encima de la media; tal es el caso de Murcia, Aragón y, sobre todo, La Rioja comunidad esta última en la que entre 2002 y 2004 ha aumentado el mencionado recurso en una 28 por 100

Cuadro 4. Evolución del Fondo de Suficiencia. 2002-2004.

CC.AA.	millones de euros			Tasa de variación. Porcentaje		
	2.002	2.003	2.004	2003-2002	2004-2003	2004-2002
CATALUÑA	1.914.509	2.057.600	2.118.103	7,47	2,94	10,63
GALICIA	2.577.336	2.762.737	2.842.519	7,19	2,89	10,29
ANDALUCIA	6.289.260	6.715.493	6.961.356	6,78	3,66	10,69
ASTURIAS	769.243	821.376	845.096	6,78	2,89	9,86
CANTABRIA	489.104	525.286	540.455	7,40	2,89	10,50
LA RIOJA	231.483	286.959	295.246	23,97	2,89	27,55
MURCIA	773.975	837.270	867.263	8,18	3,58	12,05
VALENCIA	1.847.564	1.993.248	2.050.810	7,89	2,89	11,00
ARAGON	756.399	838.028	862.228	10,79	2,89	13,99
CLM	1.663.682	1.785.244	1.849.597	7,31	3,60	11,17
CANARIAS	2.278.665	2.433.435	2.503.708	6,79	2,89	9,88
EXTREMADURA	1.369.400	1.462.206	1.504.855	6,78	2,92	9,89
BALEARES	-172.773	-180.892	-185.683	4,70	2,65	7,47
MADRID	-323.999	-252.188	-143.449	-22,16	-43,12	-55,73
CASTILLA LEON	2.152.086	2.327.720	2.394.940	8,16	2,89	11,28
TOTAL	22.615.933	24.413.520	25.307.043	7,95	3,66	11,90

Fuente: Presupuestos Generales del Estado.

3. Bibliografía:

Cantarero Prieto, D. (2002): Estimación del sistema actual de financiación autonómica: el caso de la integración de las competencias sanitarias, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

Campillo Martínez, C. e Illán, J. A. (2005): El nuevo modelo de financiación autonómica: sus efectos sobre la solidaridad interregional y sobre la financiación de la sanidad pública, AMUCIR, Murcia.

Castells, A. (2000): "Autonomía y solidaridad en el sistema de financiación autonómica", Papeles de Economía Española, 83, páginas 37 a 59.

González Páramo, J. M. (ed.) (2001): Bases para un sistema estable de financiación autonómica, Fundación

BBVA, Bilbao.

Ministerio de Hacienda (2001): Informe sobre financiación de las Comunidades Autónomas, Madrid.

Ministerio de Hacienda (2003): Memoria de la Administración Tributaria, Madrid.

Monasterio, C. (2002): "El sistema de financiación autonómica 2002" en Salinas, J. (director): El nuevo modelo de financiación autonómica, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

Monasterio, C. (2002): "El sistema de financiación autonómico a partir de 2002. Acierto estratégico y dudas tácticas", Cuadernos de Información Económica, 165, páginas 33 a 41.

NUEVOS RETOS PARA EL TRIBUNAL DE CUENTAS

Juan Velarde Fuertes

Catedrático Emérito de Economía Aplicada
Universidad Complutense de Madrid
Consejero del Tribunal de Cuentas de España
Premio "Rey Juan Carlos" de Economía (2002)

La situación actual de la economía española nada tiene que ver con la existente antes de 1959. Además, desde el año 1999 tiene una serie de exigencias para el Sector Público que acentúan las diferencias con cualquier época anterior. Ello exige del Tribunal de Cuentas todo un haz de nuevos retos y nuevas respuestas. Una posible síntesis sería la siguiente:

1) Interés creciente del Tribunal de Cuentas por la Contabilidad Nacional, cuando hasta los años 80 del siglo XX el interés de la actividad fiscalizadora se ceñía exclusivamente a cuestiones relacionadas con la contabilidad presupuestaria. Para afianzarse en esa actitud, el Tribunal de Cuentas dispone de un primer punto de apoyo jurídico: la Ley 18/2001 de 12 de diciembre. Así es posible que las Cortes Generales y las Asambleas Legislativas de las Comunidades Autónomas conozcan rápidamente si lo que han elaborado y aprobado, desde el punto de vista de la Contabilidad Nacional es lo ejecutado, contemplado también desde el punto de vista de la Contabilidad Nacional. Ello exige estar muy al tanto de la estimación del INE y de la Eurostat.

2) Es preciso tener muy en cuenta el trabajo de la Central de Información de Carácter Público que, de acuerdo con el artículo 10 de la Ley Orgánica 5/2001, de 13 de diciembre, ha de proveer información sobre las operaciones de crédito, la emisión de deuda o cualquier otra apelación de crédito o asunción de riesgos y las cargas financieras de ellas derivadas, concertadas por la Administración de las Comunidades Autónomas y demás sujetos de ella dependientes.

Concretamente, ¿no se aliviaría mucho la labor del Tribunal de Cuentas y de los OCEX, si de algún modo se estableciese algún tipo de colaboración sistemática con esta Central de Información? Especialmente respecto a multitud de noticias valiosísimas para el Tribunal de Cuentas y los OCEX, derivadas de los datos que pudieran proporcionar bancos, cajas de ahorros y demás entidades financieras, así como el Banco de España, de acuerdo con el mencionado artículo 10, muy especialmente en relación con las operaciones de crédito de las Comunidades Autónomas.

3) La nueva Ley General Presupuestaria, aprobada por el Congreso de los Diputados el 6 de noviembre de 2003 apunala una nueva orientación en relación con los denominados Escenarios Presupuestarios Plurianua-

les. Deben ajustarse al objetivo de estabilidad presupuestaria correspondiente al Estado y a la Seguridad Social, teniendo en cuenta además que el "escenario de ingresos tendrá en cuenta los efectos tendenciales de la economía, los coyunturales que puedan estimarse y los derivados de cambios previstos en la normativa que los regule".

4) Las Cortes Generales precisan disponer de modo inmediato del juicio del Tribunal de Cuentas sobre todo tipo de noticias presupuestarias, y más concretamente de la que se remita al Fondo Monetario Internacional.

5) Es obligado que el Tribunal de Cuentas examine la eficiencia de muchos subsectores públicos: el de la educación, el de la sanidad, el de la seguridad ciudadana, el de la defensa nacional, el de la Administración de Justicia. Pero muy especialmente, el Acuerdo de Lisboa exige plantear la cuestión de la eficiencia en relación con la realidad científica y tecnológica. En este sentido, de acuerdo con Donges, es necesario examinar... la posibilidad de que en este asunto existan fallos de Estado. No vayamos más lejos del caso del dispendio que exige el consorcio que fabrica el Airbus desde hace treinta años. Es preciso considerar estos hechos desde el punto de vista del bienestar social y del uso más eficiente de los presupuestos recaudados. El Tribunal de Cuentas ha de reaccionar como explican la teoría de la elección pública (public choice) y la teoría de la democracia, porque los gobernantes y los funcionarios públicos tienen sus propios fines (votos, prestigio, poder, etc.) y la definición de su utilidad no incluye como especificación conceptual necesariamente el objetivo de maximizar el bienestar social. La bibliografía en este terreno del control de la eficiencia aumenta.

6) No es posible olvidar el punto de vista del Grupo de Trabajo sobre Protección de Intereses Financieros de la Unión Europea. Por él se delimita el marco definitorio del Papel de las Entidades Superiores de Fiscalización en relación con la lucha contra la corrupción, el fraude y el blanqueo de capitales, en sus diversas formas. No obstante la carencia de competencias directas en la materia, no hay duda que, dentro del respectivo mandato encomendado, el Tribunal de Cuentas debe contribuir a salvaguardar y proteger los recursos y la actividad financiera pública frente a posibles conductas corruptas o fraudulentas, pudiendo constituir un gran apoyo para su detección y disuasión. Esto exige

que el Tribunal de Cuentas contraste el funcionamiento regular y la eficacia de los órganos públicos supervisores del funcionamiento del sistema financiero y de los mercados de estos productos.

7) Ha de tenerse en cuenta que grandísima parte de lo relacionado con nuestros gastos de defensa ha de evaluarse en programas conjuntos, con órganos de fiscalización superior de otros países, como es el caso de la fabricación del avión de combate europeo.

8) Han aumentado las externalizaciones en el ámbito de las Fuerzas Armadas para mejorar su eficacia como fuerza de combate. AESMIDE ya lleva cuatro publicaciones sobre este asunto. El Tribunal de Cuentas deberá tener muy presente estas novedades.

9) El Tribunal de Cuentas no puede inhibirse ante la nueva realidad creada por el Consejo Consultivo de Privatizaciones (CCP). Los problemas que inmediatamente se plantean, son múltiples y muy posiblemente exigirán debates internos importantes y discusiones no menos vivas con la CCP, la IGAE, el Ministerio de Hacienda, la SEPI, e incluso, con las subcomisiones parlamentarias que aborden estas cuestiones.

10) Un examen especial debe darse a la cuestión de las privatizaciones de las empresas de servicios de ámbito local. Ha de tenerse en cuenta que en España, en los últimos veinticinco años la producción privada ha pasado a ser la forma de producción mayoritaria de los servicios.

11) La constitución de una Comisión para el estudio y creación de la Agencia Estatal de Evaluación de la

Calidad de los Servicios y de las Políticas debe impulsarse desde el Tribunal de Cuentas, porque la existencia de una información presupuestaria y económica más prolija supone el reforzamiento cualitativo de las funciones de este Tribunal.

12) El Tribunal de Cuentas debería tomar buena nota del esfuerzo que hace la IGAE en áreas como la efectividad de la transparencia, al emplear la información económico-financiera suministrada a través de medios telemáticos e informáticos y estableciendo calendarios de manera que el ciudadano pueda exigir esa información en fechas previamente determinadas. Eso obliga, como mínimo, al Tribunal de Cuentas a recoger toda esa información y examinarla críticamente.

13) Es preciso tener en cuenta que los resultados de las evaluaciones externas, como las que efectúa el Tribunal de Cuentas, difícilmente están disponibles para determinar las líneas de actuación en orden a la mejora de la gestión pública. Acelerar en el tiempo esas evaluaciones es algo que no debe ignorarse en el Tribunal de Cuentas. Y hay mucho que hacer: como señala Silke N. Haarich, Alemania cuenta con un sistema de evaluación maduro, mientras que España dispone de uno con características más frágiles.

Y todo este despliegue es preciso, porque Stuart Mill escribió con evidente justeza: "El verdadero principio de un Gobierno constitucional exige que sospeche que se puede abusar del poder político... no porque siempre sea así, sino porque ésa es la tendencia natural de las cosas". En la protección contra esto radica la utilidad concreta de las instituciones libres.



COLABORACIONES

Economistas





LAS CAJAS DE AHORROS EN ESPAÑA: SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE FUTURO

Carlos Egea Krauel
Economista

Director General de la Caja de Ahorros de Murcia
Ex-Decano del Colegio de Economistas de la Región de Murcia (1983-1986)

0.- Introducción

No cabe duda que las cajas de ahorros españolas conforman uno de los sectores de mayor éxito en el sistema financiero europeo. La conjunción de su 'genética' fundacional y un adecuado posicionamiento competitivo les han proporcionado el liderazgo del mercado bancario minorista en nuestro país.

El objetivo de las líneas que siguen a continuación es describir la situación actual de las cajas, analizando las causas de su favorable evolución, a la vez que se presenten sus perspectivas de futuro, en un mercado financiero que se prevé sustancialmente diferente al de las últimas décadas.

Para ello, el artículo se estructura en tres partes: en la primera se realiza un análisis competitivo del sector, a través de sus principales indicadores de gestión, al tiempo que, de forma sucinta, se exponen las razones de su éxito. En la segunda, se resumen las características más relevantes del entorno próximo y los desafíos que han de afrontar las cajas, finalizando con el papel que pueden desarrollar en este contexto, las estrategias necesarias para su adaptación eficiente al mismo y un breve capítulo de conclusiones.

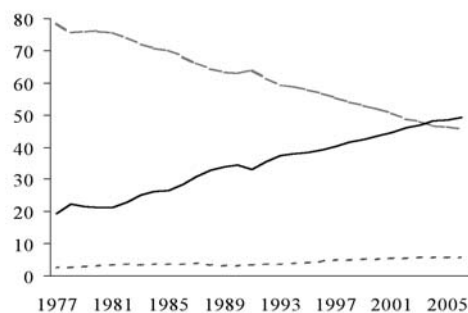
1.- Análisis competitivo del sector de cajas: balance de su evolución y razones de su éxito

El sector de cajas españolas ha experimentado un importante dinamismo que se pone de manifiesto al comparar la evolución de su volumen de negocio y resultados, con el de los bancos, el otro grupo institucional con el que comparte la mayor parte del mercado de entidades de crédito en nuestro país.

Con relación a las magnitudes de negocio, tras su equiparación operativa con la banca en 1977 y la desaparición, a finales de los años ochenta, de las restricciones a su libre expansión geográfica, las cajas obtuvieron un proceso de continuo crecimiento en sus cifras de negocio, pasando del 19 al 49 por 100 del total de los créditos y del 34 al 52 por 100 de los depósitos. Gráficos 1 y 2.

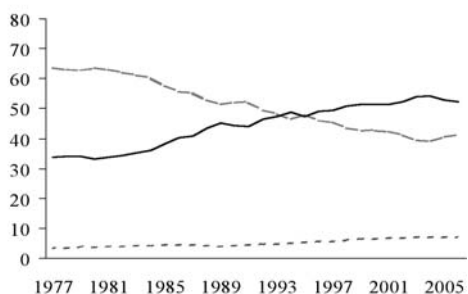
Gráficos 1 y 2: Cuotas de mercado entidades de depósito (%)

Créditos a otros sectores residentes



Fuente: Banco de España

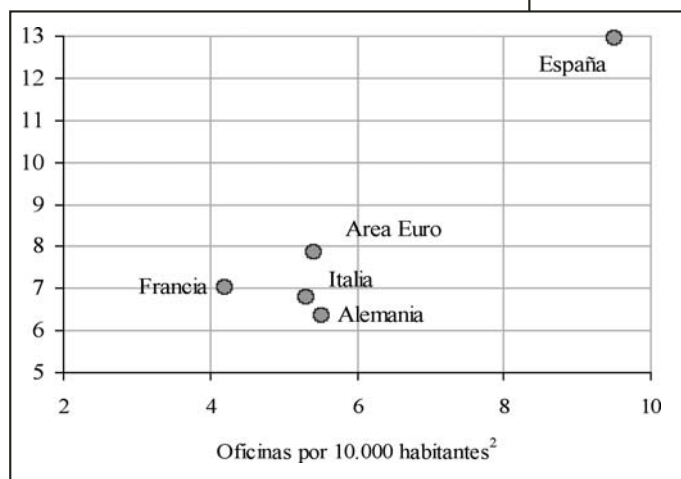
Depósitos de otros sectores residentes



— BANCOS — CAJAS DE AHORRO - - - COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Este proceso de expansión de las cajas españolas no tiene parangón en el sistema bancario europeo y ha tenido lugar en uno de sus mercados más competitivos, en el que no existen limitaciones a la competencia, territorial o de productos, como las que se producen en otros países, y caracterizado, como se puede observar en el gráfico 3, por un elevado nivel de servicio al cliente.

Gráfico 3: Cajeros y oficinas por habitante (2004)



1 Fuente: 'Blue Book Addendum', Banco Central Europeo, Marzo 2006

2 Fuente: 'EU Banking Structures', Banco Central Europeo, Octubre 2005

Las razones de esta favorable evolución pueden ser clasificadas, según su origen, en estructurales, derivadas de la propia esencia de las cajas –de los rasgos distintivos que originaron su creación–, y estratégicas, incorporadas por sus órganos de gobierno en la búsqueda de una eficiente adaptación al entorno.

Entre las estructurales, destacan su orientación comercial al por menor y su compromiso social con los territorios en donde están implantadas, mientras que en las estratégicas, sobresalen, fundamentalmente, su facilidad para cooperar y establecer alianzas en el seno del sector, su capacidad tecnológica y la realización de una 'banca de proximidad'.

Las cajas realizan una actividad financiera, denominada banca al por menor, que tiene como objetivo la satisfacción de las necesidades financieras de familias, pequeñas y medianas empresas y corporaciones locales que les ha permitido aprovechar el avance de la clase media en nuestro país desde la década de los sesenta hasta nuestros días, a la vez que sortear, sin contratiem-

pos, sucesivas crisis bancarias, entre las que destaca la de los años ochenta que afectó al 20 por 100 de los depósitos bancarios.

Dicha orientación financiera se complementa con un compromiso social, materializado en su mayor parte a través de la Obra Social y Cultural, que califica y ennoblecce su actuación como entidades de crédito y constituye su esencia. Un compromiso de marcada vocación territorial –con el objetivo de impulsar el desarrollo económico y social de sus ámbitos de actuación–, que es valorado muy positivamente por la sociedad, genera confianza en su actuación financiera y favorece el establecimiento de relaciones estables con la clientela.

Su orientación comercial al por menor, su especialización territorial y la necesidad –tras la equiparación operativa con la banca– de ofertar unos productos y servicios costosos de desarrollar individualmente, propiciaron cuantiosas inversiones en tecnologías de la información y un espíritu de cooperación en el ámbito interno del sector que se ha mantenido hasta nuestros días y que, a pesar de la mayor rivalidad existente entre las cajas, constituye un rasgo diferencial que les reporta ventajas comparativas en determinados aspectos operativos, comerciales y a nivel corporativo e institucional.

A la vez, la capilaridad de su red de sucursales en los territorios de origen, ha derivado en una forma de hacer banca basada en la proximidad que, junto con un eficaz desarrollo de la tecnología, ha permitido ofrecer un elevada calidad de servicio y realizar una gestión adecuada de los riesgos mediante un conocimiento profundo del cliente y el mercado.

No obstante, la validez de las estrategias del pasado no garantizan el éxito en el futuro, sobre todo, en un sector como el bancario sometido a relevantes y continuas transformaciones. A la descripción de estos cambios y a los retos que comportan se dedica el apartado siguiente.

2.- Principales desafíos del entorno próximo

El bancario, como cualquier otro sector de actividad, se ve condicionado por el contexto socioeconómico en el que se desarrolla. En este sentido, y a pesar de que la pertenencia de nuestro país a la Unión Monetaria le ha aportado una menor vulnerabilidad financiera y una mayor fortaleza económica, existen factores de incertidumbre que pueden incidir a medio plazo en dicha estabilidad.

Entre ellos destacan, en un ámbito externo, la situación geopolítica y la evolución del precio de las mate-

rias primas, y en el interno, la transición hacia un modelo de crecimiento económico menos escorado al sector inmobiliario y que permita atenuar sus principales desequilibrios: el diferencial de inflación con la Unión Monetaria, el déficit por cuenta corriente y, por consiguiente, la pérdida de competitividad.

El marco económico descrito se complementa con un entorno legislativo en pleno proceso de adaptación a una integración mas efectiva de los mercados financieros europeos, lo que implica un paulatino acercamiento de las diferentes legislaciones en materia contable, mercantil y fiscal, y un reforzamiento de las normas de transparencia, ética empresarial y de gestión de los riesgos bancarios.

Esta adaptación va a suponer –en algunos casos ya lo ha hecho, como en lo referente a la transposición de las Normas Internacionales de Información Financiera a la contabilidad consolidada de las entidades de crédito–, un esfuerzo importante de gestión para llegar en tiempo y forma a los diferentes hitos que fije la normativa, a la vez que la utilización de nuevos criterios, a veces alejados de los tradicionales recogidos en la legislación española. En efecto, el énfasis de nuestras normas en la defensa del depositante y, por tanto, del principio de prudencia contable, ha dado paso a una nueva orientación más dirigida a la transparencia, la defensa del inversor y a la primacía del principio de imagen fiel.

Desde el punto de vista demográfico y social, las entidades tendremos que acomodar nuestra oferta a un nuevo tipo de sociedad más heterogénea en la que existirá un creciente número de segmentos de clientes, con características y necesidades diversas, a los que habrá que prestar un servicio diferenciado en cuanto a productos, precios, canales de distribución y calidad de servicio.

Esta mayor diversidad de nuestra clientela vendrá condicionada por factores como: una inmigración creciente, un turismo residencial que aún presenta un amplio recorrido en ciertas zonas del país, la existencia de diferentes modelos familiares, en los que predominarán hogares con menor número miembros, así como un fuerte aumento del colectivo de la tercera edad.

Por último, y desde el punto de vista de la utilización de las tecnologías de la información, y a pesar de que aumentará el número de usuarios de banca electrónica que apenas visitarán las sucursales, se ampliará la brecha tecnológica entre éstos y otro tipo de clientes más proclives a un trato personalizado, lo que obligará a las entidades a diversificar de forma adecuada su oferta para atender estas necesidades.

Ya por último, el propio contexto bancario se presenta mucho más competitivo al continuar aumentando el peso de los mercados financieros mayoristas en la intermediación de los flujos de fondos en la economía, en detrimento de la actividad bancaria tradicional.

Se mantendrán, por tanto, la fuerte presión sobre su rentabilidad, una mayor exposición al riesgo, como vía para compensar los menores ingresos; el desfase entre la actividad crediticia y unos depósitos de costes más elevados, y la apelación a los mercados financieros, tanto para reducir tensiones de liquidez como con para fortalecer los recursos propios.

3.- El papel de las cajas de ahorros en este nuevo entorno: retos y estrategias

Tras este análisis del entorno, las preguntas que surgen a continuación se centran en el papel que las cajas, en su mayor parte muy orientadas al negocio al por menor en zonas geográficas concretas, pueden desempeñar en un mercado financiero europeo más amplio e integrado y con mayor participación de los mercados mayoristas.

En este sentido, en determinados ámbitos se viene cuestionado este papel, afirmando que la naturaleza jurídica de las cajas limita o distorsiona la competencia, llegando a proponer su conversión en sociedades anónimas, tal y como ha ocurrido en otros países de nuestro entorno.

Sin embargo, estas opiniones parecen no tener en cuenta la labor que las cajas llevan a cabo a favor del desarrollo socioeconómico de los territorios en los que desarrollan su actividad ni los beneficios que la 'biodiversidad institucional' puede aportar a la eficiencia de la intermediación financiera.

En primer lugar, las cajas equilibran nuestro mercado bancario nacional, 'regionalizándolo' sobre la base de un profundo conocimiento de su ámbito de actuación y de una banca de proximidad que redunde en una relación adecuada entre el volumen y el coste de su actividad financiera. Sin su participación, la concentración del mercado bancario en nuestro país podría aumentar de forma significativa, hasta niveles muy superiores a los deseables para una eficiente intermediación.

También limitan la deslocalización del ahorro –evitando que éste pueda derivar, a través de circuitos financieros más complejos y sofisticados, hacia mercados e inversiones alejadas de las regiones donde se generó– y la exclusión financiera. Un fenómeno, prácticamente irrelevante en nuestro país, pero de actualidad en otros financieramente más avanzados, como Gran Bretaña o Estados Unidos –de los que desaparecieron las cajas–, en los que los ciudadanos más débiles económicamente o de determinadas zonas desfavorecidas, se ven privados de los mínimos servicios bancarios, en porcentajes que podrían superar al 10 por 100 de la población.

Por otra parte, las cajas han aportado estabilidad al sistema bancario nacional, al mantener su solvencia financiera y patrimonial en momentos de crisis bancarias, sin haberse visto inmersas en ningún proceso de

saneamiento relevante. A su vez, en los últimos años, han tomado participaciones en el accionariado de grandes compañías de ámbito nacional, con motivo de su privatización y de la considerable reducción de las posiciones mantenidas por la banca. Una actuación que puede haber resultado positiva para las empresas, las propias cajas, el mercado de valores y la economía en su conjunto.

Por último, su labor financiera se complementa con la de su Obra Social que también favorece el desarrollo socioeconómico, actuando con los principios de: complementariedad con su función financiera, colaboración con las administraciones públicas y otras instituciones sociales, anticipación en la detección de necesidades sociales no atendidas plenamente, y no discriminación, al dirigir sus actividades al conjunto de la población y no exclusivamente en beneficio de sus clientes.

En consecuencia, la trascendencia de la actuación de las cajas apoya la permanencia de un modelo que ha sabido conjugar, de forma adecuada, la eficiencia empresarial y el compromiso social. No obstante, la relevancia de los desafíos que el nuevo entorno económico y financiero comporta puede aconsejar que, manteniendo el marco legislativo actual, se introduzcan ciertas modificaciones que coadyuven en una mejor adaptación a dichos cambios.

Sería deseable profundizar, gradualmente, en una serie de medidas que reforzasen sus normas de buen gobierno y transparencia y permitiesen un permanente escrutinio de los mercados financieros, así como una disminución de la participación política en sus órganos de gobierno del máximo del 50 por 100 actual.

Una vez reforzados estos aspectos institucionales, el principal reto de gestión que habrían de abordar las cajas en el futuro es su adaptación eficiente a una nueva forma de hacer banca que les permita mantener sus señas de identidad.

En este sentido, uno de los principales desafíos de las cajas en el ámbito comercial radica en la necesidad de combinar, de forma adecuada, el tránsito desde una banca de transacciones y demanda –en la que las oficinas se concebían como centros operativos a los que el cliente acudía de forma asidua, tanto para realizar sus operaciones cotidianas como para demandar nuevos productos y servicios–, a otro tipo de banca más especializada y multicanal en donde, de forma proactiva, se asesore a los clientes sobre las diferentes alternativas para cubrir sus necesidades financieras, con el objetivo de establecer unas relaciones estables basadas en la confianza y en la prestación de un servicio a medida.

Desde el punto de vista de los riesgos, el fuerte crecimiento del crédito, la expansión de las cajas fuera de sus regiones de origen y su entrada en nuevos tipos de negocio, apoyan la necesidad de abundar en los requerimientos del Nuevo Acuerdo de Capital de Basilea, tendentes a una mayor profesionalización en el análisis de

riesgos, mediante sistemas más avanzados para su evaluación y, sobre todo, con actuaciones que permitan una paulatina, y efectiva, incorporación en la gestión.

Por último, la adaptación de las cajas a este entorno, va a implicar nuevos sistemas de información y procedimientos de gestión que influirán en las aptitudes y actitudes de sus plantillas. Cualidades como la flexibilidad, la capacidad de trabajar en equipo y empalazar con las necesidades del cliente, la automotivación o el espíritu de superación, serán –de hecho lo son ya en la actualidad–, más determinantes en el desarrollo profesional de los empleados que unos conocimientos sujetos a revisión cada vez con mayor rapidez. De este modo, las políticas de recursos humanos, tanto en lo referente a los procesos de selección, formación, motivación como a nivel retributivo no pueden mantenerse al margen de esta nueva realidad.

4.- Principales conclusiones

Para concluir, es interesante resaltar como la favorable posición competitiva alcanzada por las cajas en el sistema bancario español ha estado influenciada, entre otros factores, por la implementación con éxito de una determinada orientación comercial que les ha permitido mantener los objetivos fundacionales que motivaron su creación. En definitiva, si las cajas han podido ser fieles a su compromiso social ha sido como consecuencia de su eficiencia en el ámbito estrictamente empresarial.

El entorno próximo, si bien presenta para las cajas una serie de retos, refuerza su papel como entidades con una vocación territorial y comercial que favorece una menor deslocalización del ahorro, la lucha contra la exclusión financiera y el apoyo a la estabilidad y eficiencia del sistema bancario en su conjunto. No obstante, determinados cambios legislativos –que incidieran en una mayor transparencia y supervisión por los mercados financieros– podrían apoyar en su adaptación a las nuevas exigencias del mercado.

Por último, y a pesar de la vigencia de los objetivos que motivaron su creación y del indudable éxito alcanzado, las cajas no tienen garantizado el futuro. Un nuevo contexto requiere nuevas estrategias, y entre ellas destacan, las tendentes a lograr una mayor eficacia comercial, una gestión de riesgos más efectiva y sistemática y, sobre todo, una política de recursos humanos alineada, en mayor medida, con la estrategia de las propias entidades y con el mercado.

EL AGUA COMO RECURSO IMPRESCINDIBLE DE LA ECONOMÍA DE LA REGIÓN DE MURCIA. UNA MIRADA RETROSPECTIVA PARA COMPRENDER LA ACTUAL NECESIDAD.

Juan Antonio García López
Economista

Ex-Decano del Colegio de Economistas de la Región de Murcia (1988-1992)

Justifico esta colaboración y su especialización (sobre el agua) como consecuencia de un trabajo de investigación que efectué sobre la "Evolución socioeconómica murciana..." (Época 1939/1959).

Propongo como punto de partida la siguiente aseveración: "Hacer historia de la región de Murcia es prácticamente hacer historia del agua. En ninguna parte de Europa los recursos hídricos están tan limitados... En ninguna otra parte tampoco la existencia y el desarrollo de las sociedades humanas está tan condicionada por la economía del agua". [Pérez Picazo y Lemeunier (Julio 1985)].

Nuestra región, secularmente, no ha sido favorecida por la climatología natural, en lo que se refiere a la pluviometría. Sí lo ha sido, y lo es, en otros aspectos climatológicos que nos dan una calidad de vida y base de la riqueza (agrícola, turística, etc.) que carecen otras tierras más al norte, tanto de España como de Europa.

Por esta última razón vemos como en los últimos tiempos el desarrollo inmobiliario y turístico está siendo atractivo para inversores de tales zonas para vivir por aquí de forma estable o vacacional. También influye en el desarrollo industrial, comercial, etc.

Por estas razones, y por muchas más, así como por el "momento presente" que vivimos los murcianos en particular, y las regiones del Levante en general; creo adecuado incorporar a esta publicación de nuestro Colegio, por lo que en sí mismo representa como colectivo entendido en materias de Economía, una visión documentada sobre el "conflicto" sociopolítico/socioeconómico que se ha ocasionado, que se está ocasionando y que (si D. no lo remedia) se ocasionará, si no se da solución definitiva, a corto o medio plazo, a las carencias hidrológicas indicadas.

Desde hace varios años (desde que se inició esta nueva etapa democrática), he efectuado diversas comunicaciones periodísticas sobre la problemática del agua con datos de fuentes solventes. En esta ocasión incorporo a continuación el último que data de 2004 por seguir siendo de rigurosa actualidad (lo retoco para esta adaptación):

"Murcia y el agua vs. el agua y Murcia".

Esta es la quinta ocasión que escribo en la prensa sobre el agua, a título personal. La última fue en fecha 12 de diciembre de 2000, que efectué un artículo que titulé "El agua y la historia.", sobre el cual me reitero en toda su extensión.

Los últimos acontecimientos políticos y sociales han dado lugar a una variación de rumbo de unas decisiones, también políticas, que trataban de dar solución (creo que relativa) a los problemas seculares de la Región Mediterránea (baja Cataluña, Castellón, Valencia, Alicante, Murcia, e incluso Almería, etc.)

En las últimas semanas, lógicamente posteriores al 11 M, se ha convertido el tema del agua, en concreto el PHN y, más en concreto el proyecto de trasvase del EBRO, en un "enredo" tal que se está confundiendo al país en su conjunto y a las regiones (antes se decía hermanas: de ARAGÓN y MURCIA) que no hay quien sepa quien tiene o no la razón.

Día sí y al siguiente también, hay declaraciones, opiniones, informaciones, etc., etc., unas bien intencionadas y otras no tanto que parece que todos (en particular, algunos) están totalmente enfrentados por llevar la razón. Pero, lo que se está dando lugar sobre el PHN, a mi entender, sin arrimar mi "ascua a ningún partido", es el dicho de que "entre todos lo mataron y él sólo se murió".

Mi criterio es que los Mares que bañan España: por el Norte, Sur, Este y Oeste, nadie discute que son de todos. Las carreteras, las autopistas, las autovías, asimismo, son de todos y para todos. Y, al parecer, ¡los ríos no son así! Además, al EBRO, que nace en Cantabria, riega Castilla-León, La Rioja, Aragón y Cataluña, le sobra mucha agua y sus excedentes se van al Mar Mediterráneo. Y es el caso que sólo son algunos de Aragón y Cataluña que no quieren que ese "sobrante" lo aproveche nadie y, menos los que más necesidades tienen, como son las cuencas precarias del Sureste, y especialmente la del Segura.

No voy a efectuar una exhaustiva historia remontándome a la época del dominio árabe, tan repetida como

veraz por sus aprovechamientos e infraestructuras de regadíos; ni incluso a la del dominio romano, respecto a la cuenca del Segura y sus necesidades. (Como así consta en distintos tratados de solventes académicos, historiadores e investigadores.)

Sólo voy a hacer unas breves referencias, no opiniones, de fuentes documentadas que ilustren, si es posible y sin color partidista, las expectativas preteritas sobre los proyectos de trasvases que datan de no más de UN SIGLO -planes de 1909, 1916, 1919 y 1933-. Este último de D. Manuel Lorenzo Pardo dio lugar a la Ley del Trasvase TAJO-SEGURA (tan felizmente efectuado aunque nunca se ha cumplido en su totalidad.)

El cuadro adjunto establecía un Balance hídrico nacional por cuencas hidrográficas, en la fuente de información y obra publicada indicada. De este balance se desprende, sin duda, las cuencas excedentarias y las deficitarias. Observándose que las cuencas del Norte, por lógica de tener más pluviometría y las del sureste por sus carencias, tenían unas diferencias importantísimas que daban lugar a los estadistas e ingenieros de tal momento a tratar de estudiar la conveniencia de sus aprovechamientos, sin ningún perjuicio para las cuencas excedentarias y con solución para las deficitarias. A eso se le debe llamar "INTERÉS NACIONAL" y/o "SOLIDARIDAD ENTRE HERMANOS" (españoles todos).

Los que tenemos ya edad avanzada, recordamos muy bien que cuando llegaban las fechas de sequías cómo se ocasionaban, no sólo habían restricciones y regulaciones si no carencias absolutas de no llegar agua a los pueblos (incluso donde existía potable municipal) había que llevarla del río en "pipas" cántaros, etc. Incluso en la mayor parte de las viviendas había "tenajeros" para aprovisionar agua en el invierno, incluso de la poca lluvia que caía, para tener para el verano, etc.

Esta es la verdad de las necesidades seculares del agua en la cuenca del Segura. Pues bien, en la actualidad (2006) el desarrollo sociológico y socioeconómico -limitándonos sólo a España, sin entrar en la Unión Europea- ha dado lugar a que el agua no sólo sea aplicada imprescindiblemente al consumo humano, agrícola e industrial, sino que además es necesaria, en los países económicamente avanzados, para el mayor desarrollo del ocio en el sector inmobiliario y en el turismo.

Trasvases en el mundo. Como pequeña referencia mundial sobre trasvases, se pueden destacar: en EE.UU., California con 7.500 Hm3, Arizona, 1.500 Hm3; Sudáfrica 1.800 Hm3; Israel, de Norte a Sur; Méjico de Norte a Sur; Portugal, del

Guadiana, en el Algarve; India, del Ganges, 63.000 Hm3; Rusia, varios trasvases -inmensos- que suman 400.000 Hm3, etc.

El Plan de trasvase del Ebro de D. Félix de los Ríos, Director de la Confederación del Ebro (1933). Para completar los 730 millones de metros cúbicos (730 Hm3), que con los 100 regulados del Segura, necesitaba esta cuenca para ampliar y mejorar sus regadíos, proponía en su informe del Plan Nacional de Obras Hidráulicas, la utilización de caudales del Ebro que se perdían en el mar. Para ello sugería la construcción de una presa en alzas móviles en Cherta, para crear un salto de 22 metros, y con la energía producida la elevación de 40 metros cúbicos a una altura de 115 metros, lo que, unido a la altitud del río Cherta y a la altura de la presa la elevación alcanzaría la cota 142 sobre el nivel del mar. Mantendría sin merma en Cherta la derivación de los canales para riego del delta del Ebro. Desde tal cota 142 se conducirían a lo largo del litoral por un canal hasta el Júcar, regando en su curso la superficie prevista de las provincias de Castellón y Valencia, y haciendo a la vez un colector, recogía las aguas sobrantes del Mijares, que repondría gran parte del caudal gastado, y dejaría en el Turia, al cruzarlo, el caudal que necesitan los ríos de la vega de Valencia y diversas zonas del litoral de Alicante.

Aumentaría el regadío en la margen izquierda del Segura y después de servir parte de la vega de Murcia terminaría en el canal de los Campos de Cartagena. Como suponía que parte del caudal conducido se aplicaría a riegos de la vega baja del Segura, haría una derivación de caudal en el Pantano del Cenajo que resultarían así permutados por los de la Vega del Segura y por un canal los conduciría para regar los campos del Guadalentín y el Almanzora. (Extractado).

CUENCA HIDROGRÁFICA	DISPONIBILIDAD TOTAL	DISPONIBIL. SUBTERRÁNEA	% SOBRE TOTAL	BALANCE HÍDRICO	
				DÉFICIT	SUPERÁVIT
Norte	7.449	-----	-----	24	5.815
Duero.....	8.359	450	5,38	490	6.407
Tajo.....	7.972	355	4,20	134	6.247
Ebro.....	11.271	106	0,94	800	6.745
Pirineo Oriental.....	1.657	420	25,35	125	416
Guadiana.....	1.555	350	22,51	185	408
Guadalquivir....	2.145	130	6,06	14	144
Sur.....	756	400	52,91	353	138
Júcar.....	3.104	886	28,54	134	322
Segura.....	791	216	27,31	334	-----
Canarias	496	454	91,53	44	-----
Baleares	290	280	96,55	-----	34

Fuente: "DEMANDA Y ECONOMÍA DEL AGUA EN ESPAÑA". C.A. Mediterráneo. (1988). (Cuadro II, pág. 150)
Elaborado a partir de datos del M.O.P.U.

BALANCE HÍDRICO NACIONAL POR CUENCAS. **Razones objetivas (socioeconómicas) para el** **trasvase Tajo-Segura.**

En aquella época de estudio y análisis de la conveniencia de hacer este esfuerzo inversor nacional, se decía que “el trasvase de aguas a la cuenca del Segura estaría justificado siempre que el rendimiento que produjeran en las tierras del Sureste fuese superior al que pudieran producir regando las tierras de las propias cuencas originarias de las aguas”. Expectativas que también se habían analizado en los proyectos del trasvase del Ebro, años atrás.

El entonces Consejo Económico S. Nacional efectuó un informe comparativo (ver cuadros siguientes I a III) sobre los productos brutos por hectárea considerando expectativas de transformación de secano/regadío y comparando la cuenca del Tajo, concretamente la provincia de Toledo con la provincia de Murcia.

Tales cuadros son los siguientes:

Resumen comparativo de producciones por hectárea secano-regadío y su relación (1955-1959)

Cuadro I

	Secano Pesetas Ha	Regadío Pesetas Ha	Diferencia Pesetas Ha	Relación Regadío/ Secano
Murcia	2.057	32.797	30.740	15,94
Toledo	4.502	20.667	16.165	4,59
Diferencia interzonal			14.575	

Fuente: Consejo Económico S. Nacional.

Cifras comparativas de los productos brutos por Ha de secano y regadío (1955-1959)

Cuadro II. Fuente: Anuario Estadístico de Producciones Agrícolas

Cuadro II. Fuente: Anuario Estadístico de Producciones Agrícolas						
Cultivos	Murcia			Toledo		
	Secano Pesetas	Regadío Pesetas	Relación Reg./Sec.	Secano Pesetas	Regadío Pesetas	Relación Reg./Sec.
Trigo.....	2.165	9.509	3,9	4.698	8.672	1,8
Cebada.....	1.958	6.841	3,5	4.204	8.758	2,1
Avena.....	1.593	4.442	2,8	2.639	-----	---
Garbanzos.....	2.298	3.685	1,6	5.622	-----	---
Guisantes.....	810	1.857	2,3	2.227	3.444	1,5
Vid.....	1.665	18.432	11,1	5.487	-----	---
Olivo.....	2.882	4.797	1,7	3.480	6.385	1,8
Almendro.....	2.466	-----	---	9.795	-----	---

Cifras comparativas de productos brutos medios por Ha de cultivos de regadío (1955-1959)

Cuadro III

Cultivos	MURCIA Pesetas	TOLEDO Pesetas
Maiz.....	8.766	10.010
Arroz.....	18.401	17.612
Judías.....	15.304	30.114
Patata.....	23.758	15.414
Remolacha azucarera.....	17.662	21.729
Cebolla.....	34.088	31.033
Tomate.....	47.156	35.309
Hortalizas.....	39.137	31.472
Tabaco.....	25.201	17.192
Ajos.....	37.513	81.260
Pimiento para pimentón.....	46.600	33.107
Alfalfa.....	18.372	13.202
Melocotón.....	45.503	7.511
Albaricoque.....	53.216	2.704
Ciruela.....	22.255	5.128
Manzana.....	36.064	9.832
Pera.....	39.293	16.838
Naranja.....	44.353	-----
Mandarina.....	52.793	-----
Limón.....	29.278	-----
Media general.....	32.797	20.667

Fuente: Anuario estadístico de producciones agrícolas.

Hipótesis de rentabilidad.

Después del interés que se pudiera argumentar por razones humanas o necesidades de subsistencia, la principal razón de efectuar importantes proyectos con las inversiones que ello conllevaba estaba en función directa de la rentabilidad que pudiera obtenerse en bienes y servicios que, con la perspectiva del interés del Estado, redundaran en el bien común general.

Entendiendo, por tanto, esta argumentación como la primordial, el estudio era concluyente demostrando en los cuadros comparativos anteriores que aplicando aguas de zonas existentes, en este caso regadas por el Tajo, el cual era excedentario, y logrando que pudieran aprovecharse tras-

vasadas a las tierras influenciadas por la cuenca del Segura se obtendría una gran mejora en calidad de productos y en cantidad específica, que traducido a valores económicos, fundamentalmente en cultivos de regadío beneficiados por la buena climatología, resultarían en Murcia el valor 30.740 mientras que en Toledo era 16.165, con lo que se aumentaría (casi duplicaría) la productividad en un 91%.

Si se comparaba en forma directa vía transformación de secano a regadío, en las tierras de Murcia se podría obtener una productividad de 15,94 a 1,- por Ha, mientras que en Toledo, en igual aplicación, sólo 4,59 a 1,- por Ha. O sea, comparativamente, una mejora de productividad de más del 340 %.

Calculado todo ello en un amplio proyecto de desarrollo regional agrario, por ejemplo la superficie de transformación de secano a regadío que proponía D. Manuel Lorenzo Pardo de 238.000 Has. y aplicando el cálculo de la diferencia de productiva, antes indicada (redondeando) de 15.000 ptas/Ha -de aquella época- resultaría un montante de 3.560 millones de pesetas -de 1959-.

En tal consideración, un comparativo en la época con otras magnitudes, resulta lo siguiente:

a) Total exportaciones de Murcia, 1958, de productos derivados de la agricultura -naturales y elaborados-: 1.237 millones de pesetas. Lo que es igual a un aumento del 288 % de potencial de riqueza a generar con el posible trasvase de recursos hidráulicos indicados.

b) Total de producción de la refinería REPESA (Escombreras), 1957-: 3.667 millones de pesetas.

cada uno de ellos, como son: la construcción inmobiliaria, el turismo y el ocio, las nuevas tecnologías, etc. etc.

Todos estos sectores (o subsectores) han tenido necesidad de disponer de grandes infraestructuras territoriales para su ubicación que requieren disponer inexcusablemente de los recursos y servicios imprescindibles, como son dos de ellos: el agua y la energía.

Conclusiones.

Como se ve, no es nada nuevo lo que se está poniendo en "tela de juicio" en la actualidad. Después de tantos años transcurridos, cuando nuevamente se ha intentado dar solución definitiva a las necesidades de las Regiones Levantinas del Mediterráneo, nuevamente se ponen problemas para paralizarlos.

Creemos que con las aguas del Trasvase Tajo-Segura en vigor, complementadas con agua del Ebro y, sin descartar las instalaciones de desaladoras -con todas sus limitaciones de distancias máximas, y las problemáticas de medio ambiente, reenvío de salmueras en emisarios al mar, etc.-, podrían conseguirse definitivamente las tan deseadas soluciones que la España seca demanda desde siglos. Sólo se pide regular lo que sobra en otras cuencas, los excedentes, y ponerlos a disposición de las zonas deficitarias para el mejor aprovechamiento, para bien común de la economía nacional.

c) Total regadíos territorio nacional: (años ?)	1940	1950	1960
(Fuente: Enciclopedia de Economía Española. Ed. Orbis, ° 17 y 18)			
Millones de hectáreas.....	1,2	1,3	1,8
Hipótesis de ampliación regional (238.000 Has) ...	19,8%	18,3%	13,2%

Actualidad socioeconómica (2006).

Podría argumentarse que la información que antecede esta desfasada en el tiempo, considerando los avances tecnológicos y las diversas técnicas aplicables a la agricultura actual (riego por goteo, agricultura selectiva, invernaderos, etc. etc.).

Pero ya, en la actualidad y en el futuro, la agricultura en particular y la economía agraria en general, no son la base del desarrollo de los países más avanzados, más desarrollados.

Los llamados clásicamente tres sectores de la economía en general: primario (agrario), secundario (industrial) y terciario (comercio y servicios, etc.) han sido superados -ampliados o subdivididos- con entidad propia de sector por el ámbito significativo que abarcan

EL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MURCIA CUMPLE VEINTICINCO AÑOS: UNA TRAYECTORIA CON ÉXITO.

José Ignacio Gras Castaño
Economista

Secretario General del Colegio de Economistas de la Región de Murcia

Qué bien estás. He aquí una afirmación, y al mismo tiempo, un deseo, que te suelen regalar en tu cumpleaños. El Colegio de Economistas ha cumplido veinticinco años, y se oye decir: ¡Oye, qué bien va el Colegio!

Lo confirmo. Efectivamente, el Colegio funciona bien, es una Institución con éxito. Cumplir veinticinco años es propio de una institución, ya de por sí es un triunfo, pero, si además la sociedad y tus propios colegiados lo reconocen, el éxito es un hecho cierto.

En junio del año 1981, se publicó el Real Decreto 1110/81, que daba formalidad al nacimiento del Colegio de Economistas de la Región de Murcia. Inició su andadura con 116 colegiados, en locales cedidos por la Cámara de Comercio de Murcia. En 2006, veinticinco años después, el Colegio tiene en su lista más de 1.800 colegiados, y una Escuela de Economía para formación y actualización de los colegiados, valorada y utilizada por éstos. Lo avalan los más de 1.100 colegiados, que han participado en las más de 500 horas de formación impartidas.

Podemos afirmar, por tanto, que el Colegio ha cumplido años con éxito en su trayectoria. Este primer pensamiento, que ha sido frecuente a lo largo de este curso, con motivo de los distintos actos que se han celebrado debido a la celebración del veinticinco aniversario, me sirve de punto de partida para reflexionar y escribir acerca del éxito en el libro que conmemora el veinticinco aniversario.

Todas las personas queremos triunfar en la vida, y también los economistas queremos tener éxito en nuestra actividad profesional. Por ello, considero que es una buena ocasión para preguntarme por el éxito.

Qué es el éxito? Cómo se consigue? ¿De qué depende tener o no tener éxito?

Hablar del éxito es referirnos a un deseo generalizado y presente en las personas, y especialmente en la actividad empresarial y profesional. En la vida queremos y buscamos ser profesionales de éxito. El éxito se identifica con el triunfo, con la admiración de los demás, con la consecución de los objetivos de una persona en su vida.

Todo el mundo considera un éxito la película de Almodóvar "Volver". Recordemos que de las tres pro-

puestas ha sido la seleccionada como la película española para representar a España en los Oscar. Las otras dos nominadas, "Alatriste", de Agustín Díaz Yanes, y "Salvador", de Manuel Huerca, no fueron elegidas.

¿Podemos afirmar que, por haber sido elegida, Volver es la única que ha tenido éxito? Si preguntamos a sus directores, nos dirán que ya el hecho de ser nominada ha sido un éxito. Además, el director de Alatriste nos recordará que con más de tres millones de espectadores está triunfando, e igualmente, Manuel Huerca estará feliz por el éxito de crítica y por ser la primera nominación de su carrera. Para cada director, su película ha sido exitosa. Por la buena acogida de los espectadores y sobre todo porque cada uno se siente satisfecho y feliz con su película.

Deducimos que las tres películas han triunfado, y esta deducción me lleva a afirmar que el éxito tiene dos caras: la cara externa, que es el éxito social, el éxito público. Hay éxito porque te lo reconocen los demás. El éxito externo se deriva de variables exógenas a la persona o Institución. Se identifica con una de las definiciones, que encontramos en el diccionario de éxito ("Buena aceptación que tiene alguien o algo"). Pero también existe el éxito interno, el éxito personal. Cuando obtienes lo que buscas, el que tú te reconoces a ti mismo. Es cuando el éxito proviene de variables endógenas. También coincide con la otra definición de la palabra éxito: resultado feliz de un negocio.

Los dos conceptos de éxito, el externo y el interno, los encontramos en la trayectoria del Colegio de Economistas. Ha cumplido veinticinco años, tiene el reconocimiento social y público, y los principales actores, los colegiados, nos sentimos orgullosos de nuestro Colegio, y de pertenecer a él. Podemos afirmar que es un Colegio con éxito, en lo social y en lo personal.

El Colegio tiene el reconocimiento de la sociedad murciana. La Comunidad de Murcia ha tenido un crecimiento y desarrollo económico y social importante. Los economistas como profesionales al servicio de las empresas y de la Instituciones públicas, han sido buen viento para las velas de este desarrollo.

Merece la pena preguntarnos cómo hemos conseguido el éxito, y sobre todo, yo –como economista– qué debo practicar para conseguir éxito como profesional.

Reflexionando sobre el por qué del éxito concluyo que ha sido así porque, en el Colegio, tanto en las Juntas de Gobierno como en el colectivo colegial, hemos practicado las 5 E del éxito, y este debe ser el camino para mi éxito profesional.

La estrella del éxito tiene cinco puntas, como cinco pilares en los que se fundamenta y se edifica. Si quiero brillar con éxito necesito activar la estrella de las cinco E. Estas E son actitudes que debemos adquirir y potenciar en nuestro camino en busca del éxito o del triunfo profesional.

La E de Esfuerzo, Entusiasmo. Conseguir algo siempre requiere esfuerzo, desde el primer alimento hasta el nuestro primer trabajo, exige un trabajo personal ineludible e intransferible. El éxito, se dice, tiene un 90 % de trabajo, un 5 % de talento y un 5% de suerte, de originalidad. El éxito fácil y rápido, aunque pueda estar de moda, es débil y falso.

El éxito está antes que el trabajo, sólo en el diccionario.

L E de Emoción, Energía. Toda actuación se inicia con una emoción, sin emociones no tomamos decisiones. Poner corazón en lo que se hace, es poner vida. Podemos afirmar que siento luego vivo. La vida es un permanente proyecto, Nos lo expresa, con la claridad y profundidad de un poema, Pedro Salinas en "Razón de amor", "No canta el mirlo en la rama/ ni salta la espuma en el agua/Lo que salta, lo que canta/ Es el proyecto en el alma".

La E de Ética, Entereza. La comunidad nos demanda a las personas y a los profesionales la honradez, la integridad. En una sociedad democrática solo se admiten comportamientos cívicos responsables. La Sociedad rechaza a los parásitos, a los ladrones, a los inmorales, Lo que dicen nuestros padres, en esta vida es importante "poder dormir tranquilos", tener la satisfacción del deber cumplido. Hemos recibido de la sociedad mucho de nuestro saber y es justo que devolvamos con honradez parte a dicha Sociedad.

La E de Estética, elegancia. . En el mundo de la empresa y de relaciones comerciales debemos saber percibir y transmitir lo bello. La belleza tiene que ver con el equilibrio, con sensaciones de armonía y serenidad. Estética del griego *aisthkitos*, significa sensación.

La E de Equipo, Empatía. Conocer y tener conciencia de los sentimientos, necesidades y preocupaciones ajenas. Comprender a los demás, Tener capacidad de captar sentimientos y puntos de vistas de otras personas. El éxito profesional depende de la aportación de las personas de nuestro equipo. La sociedad tecnificada demanda el concurso de un equipo para poder triunfar en cualquier ámbito económico.

Como profesional, mi éxito va a depender del proceso de desarrollo de estas cinco E, actitudes que hay que aprender y practicar día a día.

Estas cinco E, en el ámbito profesional se resumen y desembocan en el nombre de la estrella del éxito la confianza, confianza en uno mismo y confianza en los demás.

En el estudio sobre "Los servicios de consultoría para la mejora de la competitividad de la Pyme", realizado por el Consejo Superior de Colegio de Economistas de España, entre los criterios para seleccionar una consultora, destaca como el primero con una puntuación de 4.24, sobre 5, la variable Confianza.

Cómo se nos explica la teoría de la inteligencia emocional, la confianza de los demás en nosotros, depende de la confianza que tengamos en nosotros mismos. Esta confianza en uno mismo nos exige tres competencias personales: el autoconocimiento, conocer nuestras propias emociones, tomar conciencia de uno mismo. El control de las emociones, la autorregulación, entendida como el control de nuestros estados, impulsos y recursos internos. Y La motivación, tendencias emocionales que guían o facilitan el logro de nuestros objetivos.

Esta estrella llamada confianza, con sus cinco puntas, las cinco E: esfuerzo, emoción, ética, estética, equipo. Es una estrella que se construye con la práctica de cada momento, y que aporta una luz que no se extingue. Lo podemos expresar en versos de nuestro poeta Eloy Sánchez Rosillo: "No, la luz no se acaba, si de verdad fue tuya/Jamás se extingue, Está ocurriendo siempre./mira dentro de ti,/con esperanza sin melancolía./No conoce la muerte la luz del corazón".

Esta estrella nos facilita el éxito en nuestra vida personal, pero para su triunfo y éxito en el campo profesional, debemos añadir tres aros:

- La información: presencia en el mercado, buscar las oportunidades.
- La formación: debemos aprender a aprender. El conocimiento hay que actualizarlo de forma permanente, Los cambios son continuos y nuestras herramientas deben adaptarse.
- Las nuevas tecnologías: deben ser herramientas normales de trabajo en nuestra actividad profesional. La gestión del conocimiento, como base de la diferenciación necesaria en la actividad profesional.

Con la estrella de la confianza, desarrollada en sus cinco puntas, las cinco E, y los tres aros concéntricos, el éxito de los economistas se mantendrá e incrementará en el futuro. Sabemos que el éxito del Colegio está asegurado, porque el éxito de sus colegiados –los economistas– es el éxito futuro de nuestro Colegio.

EMPRESA Y EMPRESARIO: UNA REALIDAD ECONÓMICA

José María Martínez Campuzano
Economista

Vicedecano del Colegio de Economistas de la Región de Murcia

Vivimos en una sociedad en la que los principios económicos que la rigen son los que definen a la economía de mercado: los precios y cantidades que se negocian se determinan en el mercado mediante la concurrencia de la demanda y la oferta. Para completar esta definición tenemos que considerar que la consecución de este equilibrio se ve afectada por la intervención de las administraciones públicas así como por la presencia de grupos económicos que realizan actividades restrictivas de la competencia.

En este sentido, el artículo 38 de la Constitución Española, afirma que “Se reconoce la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado. Los poderes públicos garantizan y protegen su ejercicio y la defensa de la productividad, de acuerdo con las exigencias de la economía general y, en su caso, de la planificación”. En decir, se opta por la economía de mercado y se destaca la importancia de las empresas en su funcionamiento.

Sin pretender realizar la mejor definición de empresa, podemos decir que la empresa es una unidad económica en la que se reúnen un conjunto ordenado de factores productivos, dirigidos y sometidos a control, con el fin de realizar una actividad productiva que cree bienes o aumente su utilidad. Pero las empresas son algo más. No son entes aislados sino que están integradas en un entorno económico y permiten conseguir objetivos macroeconómicos: crean empleo, generan rentas y constituyen un instrumento de distribución de la renta nacional.

No obstante, el fin principal de la creación de las empresas no es la consecución de estas funciones “sociales”: el objetivo último que se persigue al crear una empresa es la obtención de un lucro privado. Pero, para lograr ese fin, se cumplen unas funciones de vital importancia para el funcionamiento del sistema económico. En primer lugar, la empresa es un ente generador de bienes y servicios que se integran en la Renta Nacional. En segundo lugar, desarrollan una capacidad de pago y ahorro: crean una renta monetaria a través del proceso de retribución de los factores de producción siguiendo criterios económicos, y de acuerdo con su aportación al proceso productivo, procurándoles una capacidad de gasto, necesaria para la adquisición de otros productos y servicios, y de ahorro, precisa para la financiación de los ulteriores procesos de capitalización. En tercer lugar, realizando la función anterior, la empresa anticipa a los factores de producción sus res-

pectivas participaciones en el producto. Por último, la empresa asume una función de riesgo ya que, al efectuar el anticipo de la retribución de los factores productivos, asume el riesgo inherente a la consecución de las expectativas técnicas y económicas de la obtención del producto.

Pero esa unidad económica que es la empresa no inicia su actividad ni se organiza por sí misma: necesita, al menos, una persona física que sea capaz de captar, ordenar, dirigir y controlar los factores de producción necesarios para que la empresa sea una realidad. Esa figura imprescindible es la del Empresario.

Aunque con el paso de los años, y de la inevitable evolución del entorno económico, la definición de empresario se ha complicado, nos centraremos –de momento– en la figura del empresario individual en la que se conjuntas en la misma persona la responsabilidad de la gestión y de la financiación de la empresa.

El empresario, y como paso previo a la creación de la empresa, tiene una “idea” y el deseo de materializarla. En términos más actuales, reúne las cualidades de innovador y emprendedor. Y, ambas, van íntimamente unidas. En el inicio de cualquier empresa, independientemente del tamaño que alcance a lo largo de su vida, existe un empresario innovador y emprendedor.

El empresario personaliza el fin y las funciones que se han señalado como características de la empresa. En este sentido, busca el máximo lucro privado pero cumple con las funciones de generar bienes y servicios, generar una corriente monetaria, anticipar parte del resultado de los mismos a los factores productivos y asumir el riesgo de que se cumplan todas las expectativas. Además, para cumplir todas estas funciones, y conseguir su fin, ha de ser capaz de captar, coordinar, organizar, dirigir y controlar los factores de producción necesarios para conseguir que, con su intervención, se logre una productividad mayor que la que conseguirían actuando individualmente cada uno de ellos.

Pero de todas las funciones que cumplen empresa y empresario hay que destacar la del riesgo asumido. En la función de coordinar, organizar, controlar y dirigir los factores productivos de la empresa, el empresario se caracteriza por su capacidad de adoptar decisiones y, en relación con las mismas, asumir su responsabilidad: adopta decisiones en el orden económico de la empresa y responde de ellas asumiendo el riesgo del proceso

productivo que él organiza y dirige. Y, en este sentido, podemos destacar dos tipos de riesgo: el técnico, que viene dado por la diferencia posible entre el rendimiento material esperado del proceso productivo y el efectivamente obtenido, y el económico, que es el inherente a la oscilación del valor de la producción, es decir, el que afecta al cumplimiento de las expectativas referentes a precios y costes.

Hasta ahora se han destacado las características de innovador y emprendedor que concurren en el empresario y que motivan la creación de las empresas. Igualmente, se ha dicho que asume de forma efectiva las funciones que cumple la empresa en su entorno económico y que cumple el papel fundamental de organizador y rector del proceso económico de la producción. Llegados a este punto hay que señalar que esta función implica que el empresario, en su relación con el consumidor, interpreta a éste y, en función de tal interpretación, se produce esa ordenación del proceso productivo y que supone la coordinación de los factores de producción. Esta es otra vertiente, de gran importancia, de la actividad empresarial.

En este sentido se puede decir que el empresario cumple su tarea interpretando el futuro económico y tomando decisiones en función de la realidad que vive y de la interpretación que le da y a su futuro desenvolvimiento. Todo ello pone de manifiesto que, al anticiparse a sus competidores y decidir sobre la evolución de su entorno económico, condiciona decisivamente el desarrollo de éste, tanto en relación con el volumen de inversiones a realizar y el nivel de ocupación que se producirá como en cuanto a la cantidad y clase del producto que se obtendrá. Las decisiones, por consiguiente, del empresario en el régimen de economía de mercado son decisivas en el desarrollo y funcionamiento del sistema.

Una vez contemplada la función económica que el empresario desempeña en el proceso productivo, y en la economía, parece justificada la determinación y percepción de una justa retribución. Si hacemos una breve cuenta analítica de los resultados de la empresa, comenzaríamos por deducir, de los ingresos percibidos, todos los gastos necesarios para producir aquellos: obtendríamos un resultado de explotación propiamente dicha. Deberemos deducir los intereses del capital invertido por el propio empresario y los de los capitales ajenos para determinar el resultado ordinario. Al final nos debe seguir quedando un excedente (objetivo prin-

cial de la empresa) que correspondería a la retribución como director asalariado y al beneficio empresarial propiamente dicho. Para definir qué parte corresponde a cada función podríamos estimar que la retribución como director asalariado sería el llamado salario de renuncia entendido éste como la cantidad que el empresario podría percibir en forma fija (sin riesgo o con un riesgo menor) si prestara su actividad al servicio de otra empresa, renunciando pues a su cualidad de empresario.

En la empresa actual, la adopción de decisiones ocurre en diferentes niveles en cuanto esta supera una cierta dimensión que impide la gestión unipersonal. La delegación de facultades, que va ordinariamente unida a una delegación de responsabilidades, es el cauce por el que tiene lugar esta atomización real de las funciones empresariales. Cuando queramos saber quién es el empresario, deberemos determinar quién ejerce la dirección de la empresa y asume la asunción del riesgo: en la práctica nos encontraremos con que esas funciones están distribuidas y asumidas por órganos y personas distintas. Podríamos denominarlo "Colectivo Empresario". Para éste, más fácil determinar su retribución —ya que actúan las leyes del mercado (oferta y demanda)— y, posteriormente, ponderarla a la del empresario individual sin olvidar que el nivel de riesgo asumido no es el mismo. Podemos estimar que el Colectivo asume un "riesgo profesional" (que no exclusivamente económico) por ver frustradas la consecución de las expectativas empresariales y ver en peligro su pervivencia profesional en el colectivo y en la empresa. Si a la remuneración del Colectivo Empresario le incrementamos la cuantificación de la diferencia entre el riesgo empresarial y el riesgo profesional, tendremos la retribución del empresario individual. El problema radica en la subjetividad de ambos conceptos y la dificultad de su valoración y cuantificación.

Con todo lo anterior se ha pretendido realizar un acercamiento a la realidad de la empresa y a sus funciones económicas y sociales, así como a la persona del empresario que con excesiva frecuencia es mirado por parte de la sociedad civil con cierto recelo. Es cierto que, en demasiadas ocasiones, aparecen en los medios de comunicación sonados escándalos protagonizados por personas calificadas como empresarios y a las que, si analizáramos de acuerdo con las características señaladas en este documento, habría que denominarlas con otro término muy distinto y que nada tiene que ver con el de EMPRESARIO.

LA IMPOSICIÓN PERSONAL SOBRE LA RIQUEZA: UN ANÁLISIS DEL IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO EN ESPAÑA

José Molina Molina

Economista y Sociólogo

Presidente del Comité de Mecenazgo del Instituto de Estudios Fiscales y
Financieros de la UMU.

1. Introducción.

Históricamente la Imposición Personal sobre la Riqueza ha suscitado fuertes polémicas. En la historia de la Hacienda Pública, podemos encontrarnos con defensores muy apasionados y fuertes detractores, a no menos apasionados. Las críticas se han dirigido tanto a la imposición sobre la riqueza, como a la tributación sobre Sucesiones y Donaciones. Este último impuesto, muy extendido en todos los países democráticos, a pesar de lo cual no cuenta en su haber, con una recaudación importante; si analizamos su implantación, los resultados ponen de manifiesto que en muy pocos países de la OCDE alcanza el 1% del total de los ingresos impositivos.

El Impuesto de Sucesiones y Donaciones, ha tenido que soportar fuertes ataques, el último más contundente, fue en EEUU en donde la mayoría republicana votó la abolición del Impuesto sobre las Herencias en un periodo de diez años y gracias al apoyo del Presidente Clinton que utilizó el veto particular para parar esta iniciativa, se logró que no saliera adelante. La imposición sobre el Patrimonio Neto tiene muchos más detractores, ha pasado de ser un impuesto de referencia en la década de los años 80 en Europa, ha quedar reducido a no más de seis países de la UE. En España podemos encontrar con facilidad, desde investigadores, pasando por políticos y como no, terminando por grupos de presión que utilizan sistemáticamente cualquier medio de comunicación para atacar la imposición sobre el Patrimonio Neto y pedir su anulación¹.

Podemos leer en la prensa económica², el éxodo de muchas familias en Francia donde están abandonando el país huyendo del Impuesto sobre las Grandes Fortunas. El reciente caso, de una de las familias más conocidas en el país galo, como es Jean Taittinger, propietario de la famosa marca de champagne que lleva su nombre, el cual ha vendido su sociedad a una empresa americana y ha trasladado su domicilio a la Costa Azul.

Igual suerte han realizado los propietarios de los famosos hoteles parisino Crillon y Lutetia, vendidos por suculentos importes y emigrando sus propietarios a zonas de baja y consentida presión fiscal.

El fantasma del “voto con los pies” se ha puesto de nuevo de manifiesto, y se argumenta con nerviosismo, medidas para impedir que estos ejemplos se extiendan. La configuración de este Impuesto, centra las iras de los contribuyentes con poderío económico, y presionan para conseguir posiciones más cómodas.

También se ha debilitado la imposición sobre el Patrimonio, con las doctrinas de eliminación de barreras tributarias en los mercados, lo cual a su vez consolidó el principio de neutralidad fiscal en los países de la Unión. Y tenemos ejemplos suficientes que se citan sistemáticamente por los defensores de la supresión de este impuesto, como es el caso de la supresión del impuesto en Alemania, con motivo de la Sentencia de 22 de junio de 1995, del Tribunal Constitucional alemán que establece que el Impuesto sobre el Patrimonio resulta contrario a la Constitución de los Estados Federales y el tributo ha quedado en suspenso hasta el día de hoy. Dinamarca anula el impuesto en el año 1999 y los Países Bajos lo hacen el 14 de diciembre de 2000.

A finales del 2004, en la Unión Europea, solo Francia, España, Finlandia, Luxemburgo y Suecia, mantienen una imposición sobre el Patrimonio Neto. En Francia, L'Impôt de Solidarité sur la Fortune³ si lo analizamos comparativamente con el Impuesto sobre el Patrimonio en España, existen diferencias, que se pueden resumir en:

El impuesto francés sobre el patrimonio se establece un elevado nivel de mínimo exento, 760.000 euros, mientras que en el impuesto español el mínimo exento está en una cifra muy inferior: 108.182,18 euros, en la norma estatal.

1 A. Banderas Nieto. Director de la AMEF. Diario Expansión 2/12/03

2 Diario Expansión del 24/5/06

Profesor Román Seer, de la Universidad de Ruhr. La tributación del capital mobiliario en el Impuesto sobre el Patrimonio y en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones en Alemania. Crónica Tributaria nº 105, páginas 101-111

3 Code General des Impôts, art 885 à 885Z.

El mínimo exento francés se benefician por igual los residentes y los no residentes inversores, en el caso español solo podrán aplicar el mínimo exento los obligados tributarios residentes⁴.

Los tipos de una tarifa y otra son muy diferentes, en el caso francés llega a un tipo de gravamen marginal del 1,8% y en el caso español a un tipo de gravamen marginal de un 2,5%.

A pesar de estas consideraciones, las controversias suscitadas y los reducidos Estados de la Unión que lo mantienen, la Imposición sobre el Patrimonio debe hacer pensar que algunas de las razones que décadas atrás fueron válidas, hoy son todavía aplicables para mantener su vigencia en este nuevo siglo.

Encontramos entre otras, estas tres motivaciones para mantener la imposición sobre el patrimonio Neto:

El impuesto sobre el patrimonio neto es un buen complemento del IRPF y contribuye a incrementar la tributación efectiva de las rentas del capital. No olvidemos las ventajas importantes que disfrutaban estas rentas en el impuesto sobre la renta frente al tratamiento de las rentas del trabajo.

Según han puesto de manifiesto los trabajos de Bowles y Gintis⁵, la renta y la riqueza son predictores muy potentes de cuál va a ser el status económico de la generación siguiente, estas afirmaciones también las corroboran Ericsson y Goldhorpe⁶ respecto a la incidencia del poder de unas clases sociales, en la proyección socioeconómica de las siguientes generaciones. Podemos afirmar que los cauces de transmisión intergeneracional en cuanto al status en el siglo XXI son fundamentalmente la riqueza y la educación, y en especial la primera. Por eso pensamos que el Impuesto sobre el Patrimonio, puede ayudar a una función redistributiva para potenciar la igualdad de oportunidades. Además no podemos olvidar que este impuesto, a diferencia del Impuesto de Sucesiones y Donaciones, es un impuesto de recaudación anual, con lo cual su recaudación podría tener un objetivo finalista que complementaría la financiación de una política social para obtener una nivelación adecuada en el sistema educativo.

Por último, destacar el valor que tiene este impuesto como instrumento de control, valor que no es nada despreciable en unos momentos en donde la Administración Tributaria encuentra dificultades importantes para conseguir un grado de cumplimiento de las obligaciones tributarias.

Hemos intentado en esta introducción, presentar los factores positivos y las críticas al Impuesto sobre el Patrimonio, y en la situación actual con una economía globalizada, presiento que es todavía más necesaria la

defensa del papel de la Imposición Patrimonial dentro de los sistemas tributarios modernos, lo cual no quita, que para que un impuesto tenga permanencia, debe ser periódicamente actualizado. Una lectura sosegada de Richard A. Musgrave⁷, acerca de lo que definía como "el efecto del acrecentamiento de la riqueza", como el efecto del aumento del valor neto durante un ejercicio económico, refuerza posiciones para mantener este criterio. Ese aumento, lo define, como el valor neto evaluado al precio de mercado, al comienzo y al final del periodo, es la suma de todos los activos, menos las obligaciones, lo que configurará el acrecentamiento del patrimonio, tanto si se ha vendido, como si se ha retenido. Es evidente, que Musgrave, no se está refiriendo a la imposición sobre el patrimonio, pero también es igualmente cierto, que en su definición de lo que es acrecentamiento, nos sitúa a un paso para definir la posibilidad de su tributación, como un complemento de la imposición sobre los rendimientos del capital.

La elección financiera es según Heller⁸ una elección política de gobierno, donde tiene su reflejo la especial estructura constitucional y administrativa de cada país. Las instituciones fiscales y financieras son una parte de esa estructura constitucional y política y los principios de convivencia son esenciales. Precisamente por eso, afirma Heller, aplicar los principios a la teoría financiera es hacer democracia, y para conocer cual debe ser el modelo adecuado de esa política, recomienda hacer las siguientes preguntas: ¿Qué instituciones fiscales deberán modificarse, y en qué sentido, para que se realice una administración financiera eficaz? ¿Cómo elegir entre diversas alternativas o medios de elección social para lograr decisiones fiscales eficaces? ¿Son compatibles - y en qué grado- las optimas soluciones técnicas y el gobierno democrático?

Fuentes Quintana nos recuerda que para Musgrave⁹ la hacienda pública debe presentar rumbos claros en orden a una gestión eficaz, que superen los obstáculos políticos e institucionales que impiden el conseguir la función más social de los tributos. La imposición sobre la riqueza, es un claro exponente, de los principios de solidaridad que deben ser cultivados en las sociedades del siglo XXI. La solidaridad, no es un concepto caduco del siglo XIX, donde tenía su más fiel reflejo en el entorno de la revolución industrial, la globalización es ese nuevo reto moderno, que no debe ser interpretado en clave económica, la globalización, debe ser un nuevo concepto que nos acerque a cada país de cualquier parte del mundo y nos haga sentirnos como habitantes de esas tierras. Los impuestos deben ayudarnos a desarrollar políticas de cooperación y solidaridad, conceptos como el 0,7 % de aportación a países del tercer mundo son un principio, también podrían ser complementados por imposiciones como ya se propuso por Tobin, en su ya famosa tasa. Las diferencias en el seno

4 El Tributo se encuentra cedido a las Comunidades Autónomas. Sus competencias las han ejercido algunas de ellas, para modificar el mínimo exento en algunos casos, como es el caso de Andalucía, Galicia, Valencia, Madrid, pero ninguna ha modificado el mínimo exento para el patrimonio de los no residentes.

5 Bowles, S. Y Gintis, H "The Inheritance of Inequality" Journal of Economic perspectives. Vol. 16, n° 3, pp. 3-30 (2002)

6 Erickson, R. Y Goldhorpe, J. "Intergenerational inequality. A sociological Perspective". Journal of Economic Perspectives". Vol.16. n°3, pp.31-44 (2002)

7 Richard A. Musgrave. Teoría de la Hacienda Pública. Ed. Aguilar, pp. 171 yss. Ed. 1969

8 W.W. Heller. New Dimensions of Political Economy. Ed. Harvard University Press, Cambridge, Massachussets, 1996. pp.553

9 Richard A. Musgrave. ob.cit. pp. LXIV Prólogo de E. Fuentes Quintana.

de la globalización no las solucionará la OMC, las bases para un mundo diferente, tendrán que venir de políticas de desarrollo en donde se promoció a los pueblos, se instauren gobiernos democráticos, que empleen los medios con eficiencia y honestidad, valoren y conserven sus culturas y erradiquen la explotación humana. Porque se podrá tener más o menos renta per cápita, pero la dignidad de las personas y la cobertura de los servicios mínimos, debe garantizarse cuanto antes. Los cayucos, lo están poniendo de manifiesto.

Se necesitan políticas para un crecimiento sostenible, equitativo y democrático. Ésta es la razón del desarrollo. El desarrollo no consiste en ayudar a unos pocos individuos a enriquecerse o en crear un puñado de absurdas industrias protegidas que sólo benefician a la élite del país. El desarrollo consiste en transformar las sociedades, mejorar la vida de los pobres, permitir que todos tengan la oportunidad de salir adelante y acceder a la salud y la educación¹⁰.

2. Análisis de la Ley 19/1991: Impuesto sobre el Patrimonio

La regulación del nuevo Impuesto sobre el Patrimonio, pone fin al carácter de excepcional y transitorio con el que figuraba, hasta la actual nueva ley reguladora. Con este nuevo texto el legislador quiere dar cumplimiento a lo que deben ser sus objetivos primordiales de equidad, gravando la capacidad de pago adicional que la posesión de patrimonio supone, de utilización más productiva de los recursos, de una mejor distribución de la renta y de la riqueza, así como de actuación complementaria del IRPF y del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones¹¹.

Como la exposición de motivos señala, se grava una manifestación especial de capacidad económica como es la posesión de un patrimonio. Patrimonio, que un sentido técnico, nos dice De Castro¹², que supone la existencia de una masa de bienes con una doble faz: la activa, que representa el ámbito de poder del titular, y la pasiva, de garantía para los acreedores; esa masa aparece caracterizada por su atribución y el modo de quien es su titular.

Desde un punto de vista civil siguiendo a Lacruz¹³, el patrimonio no es suma de propiedades y créditos en un momento dado, sino un distinto punto de vista permanente sobre un complejo activo y deudas contraídas en un constante proceso de cambio. Existen muy diversas formas de patrimonios, desde un patrimonio estático, con muy poco movimiento, incluso aquellos que generacionalmente se han transmitido en las familias, y los muy dinámicos, que varían sustancialmente de un año a otro, por los riesgos de la economía.

El patrimonio en cuanto objeto del gravamen se valora atendiendo al valor de cada uno de sus elemen-

tos, salvo excepciones, como podría ser el criterio del ajuar doméstico o el del patrimonio empresarial. Lo que ocurre es que los diversos elementos que el legislador menciona expresamente tienen atribuidos valores que resultan de muy heterogéneas reglas cuyo resultado es una falta de congruencia total. De manera que la base imponible pasa a ser el resultado de una suma en la que viene a intervenir valores reales y ficticios que traen como consecuencia un inevitable y poco deseable alejamiento de los valores reales de dichos bienes. Por motivos similares, el Tribunal Constitucional alemán, dejó en suspenso el impuesto en dicho país. Esta cuestión es esencial abordarla en una futura reforma del impuesto.

El hecho imponible, grava el patrimonio neto del sujeto pasivo, constituido por la propiedad de toda clase de bienes y derechos de contenido económico y que sean de su titularidad o se le puedan atribuir. Cabe la prueba en contra. Los bienes que no tengan contenido económico, como pueden ser derechos en general de tipo personal, imagen propia, capital humano, etc. no se valoran, aunque se tenga un seguro por ellos.

Por patrimonio neto se entiende la diferencia entre el valor de los bienes y derechos por un lado; y de las cargas y gravámenes reales, por otro. Por consiguiente, la Base Imponible del Impuesto, es el patrimonio neto, pero a su vez la determinación del neto patrimonial, a los efectos de este impuesto es una tarea compleja, porque se entremezclan en la determinación de los valores según sean de una naturaleza o de otra, diferentes reglas para determinar su valor. Al no tomar los valores de mercado, para todos los elementos que componen el patrimonio, la tarea de determinación del valor total neto, es complicada.

En muchos casos, el impuesto determina la comparación de los diferentes valores que puede tener un elemento patrimonial, como puede ser en el caso de inmuebles, el catastral, el comprobado por la administración o su valor de compra, pues bien, la norma del impuesto, determina que el que resulte ser el mayor de los tres. No entendemos que una norma que puede vulnerar el principio de seguridad jurídica, se haya perpetuado en el tiempo. Se tendría que haber solucionado este problema con un planteamiento más coherente.

Si el valor de mercado, es el referente en casi todos los casos, no deberían aplicarse tantos métodos de valoración, que están sometidos a que un bien ha sido o no comprobado su valor por la Administración. Lo que tenía que haber sido la referencia: valor de mercado, se ha convertido en un sistema subsidiario. El principio de equidad, en la valoración, queda mermado en función de esa operativa que el impuesto determina en el procedimiento de valoraciones.

Se ha perdido la oportunidad, nunca es tarde, para haber introducido el valor catastral para la liquidación

10 Joseph E. Stiglitz. El malestar en la globalización. Ed. Taurus. 2002 pp.313.

11 Ley 19/1991. Ley del Impuesto sobre el Patrimonio. Exposición de motivos.

12 De Castro. Derecho Civil. Madrid.

13 J.L. Lacruz y otros. Derecho civil patrimonial. Ed. Dykinson. Madrid.

de todos los impuestos, con una actualización a valores de mercado y unas modificaciones cada periodo de tiempo. Con ese aumento generalizado, los Ayuntamientos tendrían más capacidad financiera, y en compensación se podría haber reducido el tipo en algunos impuestos, como el de Trasmisiones, Sucesiones y Donaciones, y también en el Impuesto de Patrimonio. A su vez, los Ayuntamientos, deberían eliminar ciertas tasas municipales, que están muy unidas a la propiedad, como la recogida de basuras, u otras con incidencia en la propiedad urbana.

Sucesiones, Donaciones, Impuesto sobre el Patrimonio y Plus Valía de los terrenos deberían replantearse en su conjunto, coordinarse mejor, cooperar todas las Administraciones Públicas en la gestión de estos impuestos y plantearse incluso la posibilidad de transferir parte de la recaudación de los impuestos citados, a la Hacienda Local.

La labor del Impuesto sobre el Patrimonio Neto como complemento del Impuesto sobre la Renta, ha sido evaluada en un estudio realizado por De Pablos¹⁴ en donde analiza el cálculo de la carga marginal efectiva impuesta por el primero sobre los diferentes rendimientos de los activos. Obviamente el Impuesto sobre el Patrimonio establece sus tipos impositivos sobre la variable capital, sin embargo, el trabajo de investigación de L.de Pablos, se fundamenta en apreciar como afectan estos tipos a los rendimientos de los diferentes activos. O lo que es lo mismo, trata de responder a la cuestión de si este Impuesto es capaz de incrementar la tributación efectiva que los rendimientos de estos activos han soportado en el Impuesto sobre la Renta. La respuesta es afirmativa fundamentalmente para propietarios de grandes patrimonios, siendo en este último caso un importante complemento del IRPF.

3. Consideraciones sobre la estadística del impuesto sobre el patrimonio¹⁵

Según el informe recientemente publicado por la Agencia Tributaria, nuestro país, a efectos del impuesto sobre el patrimonio, solo figuran 65 personas con un capital neto declarado en el ejercicio 2004, correspondiente al 2003, superior a 30 millones de euros (aproximadamente 5.000 millones de pesetas). Constituyen el 0,01% del total de los declarantes por dicho impuesto.

La radiografía de este impuesto, nos presenta una España con pocos ricos, un escaso número de multimillonarios, a efectos fiscales, y según estos datos, la tradicional alta burguesía, es muy reducida. El poderío económico, según esta estadística de la AEAT, ha desaparecido o diluido y quedan muy pocos disfrutando de una riqueza oficial. Después de este primer grupo de escasos contribuyentes, siguen en la estadística los que poseen un patrimonio entre 30 y 6 millones de euros, cerrando la información con un grupo de 22.829 contri-

buyentes con patrimonios de más de millón y medio de euros, en España no hay más de 25.000 personas que pertenezcan a este selecto club.

Es la primera vez que se hace pública la estructura de la liquidación de este impuesto y sorprenden varias cuestiones:

1º.- A medida que aumenta el patrimonio del contribuyente, disminuye el peso relativo que tienen las propiedades inmobiliarias. En el tramo de patrimonios superiores a diez millones de euros, las propiedades inmobiliarias representan el 6% del total. El mayor porcentaje de inversión se concentra en los valores de renta variable.

Cuando se superan los diez millones de euros en el patrimonio, las acciones representan un 39% del total, de las cuales un 21,8% son cotizadas y el resto no cotizan. Lo cual nos hace reflexionar sobre la discrepancia en los criterios de valoración de cada uno de estos bienes en las normas del impuesto. Para los inmuebles y bienes rústicos, se utilizan los valores oficiales o los históricos de compra, sin embargo, para las acciones cotizadas, es su valor medio de cotización del último trimestre del año y para el resto de acciones que no cotizan, su valor según balance. El tratamiento es muy desigual, favoreciendo claramente a los inversores del sector inmobiliario o rustico.

2º.- No aparecen en la estadística los ingresos por no residentes, lo que el impuesto denomina "obligados por situación real", que son aquellos sujetos pasivos que por ser propietarios de cualquier tipo de bienes situados en España tienen que tributar. Es un capítulo que tiene su importancia, ya que no hay ningún mínimo exento y deben pagar desde el primer euro en propiedad. Así que cualquier inversor, lo más común es ser propietarios de un inmueble, tiene que pagar el impuesto e ingresarlo en la Agencia Tributaria y además, si lo tiene alquilado algún tiempo, el rendimiento de dicho alquiler, también tributa.

La recaudación corresponde a las Comunidades Autónomas, porque es un impuesto cedido. Debe requerirse el pago a estos obligados tributarios, porque no resulta complicada su localización si se utiliza el catastro y la propia escritura de compra que se ha liquidado, precisamente en las oficinas de recaudación de cada Comunidad Autónoma. ¿Será que no se quiere molestar a los que han venido a invertir desde otro país?

3º.- El coste de mantenimiento de los ciudadanos "no residentes", obligados al pago por este impuesto por el hecho de su propiedad, es importante, y sería bueno cuantificar sus efectos. Este "no residente" disfruta sin embargo, de todas las ventajas de nuestro sistema, en especial el sanitario, que en la mayoría de los

¹⁴ De Pablos Escobar, Laura. La imposición sobre la riqueza: Su papel en los sistemas tributarios actuales. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid (2002)

¹⁵ www.aeat.es. estadística patrimonio 2003.

casos por ser jubilados, lo reciben gratuito, cuando en algunos de sus países de origen, tienen sistemas de copago. Sería adecuado, que alguien les diga que existe un modelo (214) para declarar la renta y el patrimonio de los no residentes, que es obligatorio y se realiza anualmente. Según datos del ICEX (2004), los no residentes han adquirido en España, dos millones de unidades inmobiliarias, aproximadamente.

4°.- Si analizamos la media por cuota aportada en la recaudación de este impuesto, el primero en el ranking es Madrid, con 1.916 euros, le sigue Cantabria, con 1.492 euros, Ceuta, con 1.257 euros, Cataluña, 1.244 y Murcia, 1.205, y en descenso de estas cifras las demás CCAA. A la vista de este panorama, no vemos muy claro que Murcia y Ceuta declaren una cuota media superior a la de Valencia o Baleares, por ejemplo. Algo debe fallar.

5°.- Cuando surge este impuesto con la Ley 50/77 sobre Medidas Urgentes de la Reforma Fiscal, que fue la primera ley que salía de las Cortes democráticas, respondía a una necesidad de reforma urgente de nuestro sistema tributario y uno de sus objetivos prioritarios era la lucha contra el fraude, de ahí que F. Fernández Ordóñez, Ministro de Hacienda¹⁶, así lo puso de manifiesto afirmando que “el Impuesto sobre el Patrimonio, tiene una doble finalidad, de una parte, logra una mayor equidad respecto a las rentas del trabajo, que así quedan indirectamente favorecidas, y de otra parte

cerrar el circuito del fraude del impuesto sobre la renta, porque la declaración de patrimonio ofrece cada año una fotografía completa de la fortuna y permite una comprobación más eficaz de los casos de fraude. Cuando alguien defrauda una cantidad importante, esa cantidad acaba aflorando en su patrimonio”.

La Ley 50/77, tenía en el punto de mira el fraude, para su eliminación. Por eso se dio la gran oportunidad de regularizar los patrimonios, los balances de las sociedades, aflorando sin coste lo no contabilizado, fue un punto y final para iniciar la etapa democrática. Casi treinta años después, seguimos luchando contra los mismos vicios de antaño, algo ha fallado, sobre todo la insolidaridad manifiesta en el panorama fiscal, con esfuerzos insuficientes de las Administraciones Públicas. El sistema no ha dado los resultados deseados, se precisa por tanto un cambio, una nueva Administración Pública más coordinada, más eficaz y eficiente en los medios. Es posible que hagan falta adaptar las Leyes a las exigencias de cada momento, adaptar los tipos y que la presión fiscal sea proporcional a la capacidad económica de cada ciudadano, pero se precisa siempre, quien la aplique con criterios de seguridad jurídica y de eficacia recaudatoria.

Además, se precisa mejorar los niveles de dignidad en la gestión pública, un nuevo prestigio para sus organizaciones, más eficacia y en especial, un nuevo y renovado crédito moral ante el contribuyente.

16 F. Fernández Ordóñez. Palabras en libertad. Ed. Argos Vergara. Pp.61 y ss.

UN PROYECTO HECHO REALIDAD. EL REAF Y LA EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL DEL ECONOMISTA ASESOR FISCAL

Valentín Pich Rosell

Economista

Presidente del Registro de Economistas Asesores Fiscales (REAF)
Secretario del Consejo General de Colegios de Economistas de España

1. Una vista atrás a la evolución de nuestro sistema tributario

Hay que reconocer que en los últimos años nuestra sociedad y, por ende, las normas legales, han tenido una evolución vertiginosa. De hecho cuando miramos hacia atrás parece imposible que hayamos visto y vivido tantos cambios y tan profundos. Aunque las primeras promociones de titulados en ciencias económicas se remontan a más años atrás, de hecho prácticamente la historia de nuestros colegios de economistas, como media, no tiene más de 25-30 años, y en este breve período ha nacido, ha crecido y se ha desarrollado la profesión del economista. De hecho hay que recordar, aunque parezca mentira, que no hace tantos años que cuando un compañero habría un despacho, colaboraba con otros profesionales o buscaba trabajo en una empresa y decía que su formación era de economista, muchas veces la respuesta que obtenía era una pregunta acerca de que era concretamente su profesión.

Recordando en concreto cuál era la situación del economista especializado en el asesoramiento fiscal ni existía el conocimiento de esta figura y de lo que podía hacer ni estaba nada claro cuál podría venir a ser sus posibilidades futuras, de hecho el mercado estaba cubierto por otros profesionales, en concreto por los letrados, los expertos en gestiones administrativas y con otros compañeros de titulaciones mercantiles. Sin ningún tipo de duda, los economistas en pocos años hemos creado una marca conocida y reconocida y, nos hemos convertido en un referente en muchos campos del ejercicio profesional.

Como decíamos los cambios han sido vertiginosos en estos últimos años, con la venida de la democracia ha España se han producido unas transformaciones en nuestro ordenamiento legal fruto del “terremoto” que ha supuesto en lo que hace referencia a las mentalidades, estilos de vida, evolución económica,... del conjunto de nuestra sociedad. La reforma fiscal de Fernández Ordóñez de 1977, la Ley de Renta y de Patrimonio de 1979, la entrada en vigor del Impuesto sobre el Valor Añadido de 1986, la Reforma Mercantil de principios de los 90, la Ley de Auditoría de 1988, la evolución de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, la Ley de Financiación de las Comunidades Autónomas, el Plan General de Contabilidad y los planes sectoriales, la creación de la

Agencia Estatal de la Administración Tributaria,... Todo esto se ha legislado, entrado en vigor y aplicado en unos 25 años y los economistas hemos estado tanto en la configuración y aprobación de las normas y, hemos colaborado significativamente en su aplicación y comprensión por el conjunto de la ciudadanía y, en especial, de los agentes económicos.

Aunque siempre es bueno mantener un razonable equilibrio entre la intranquilidad que conlleva la ambición y las ganas de mejorar y, el conformarse o el estar orgulloso con lo conseguido, como colectivo debemos siempre primar el primer estado. No obstante hay que conocer que se han hecho muchas cosas desde que el Consejo General de Colegios de Economistas de España creó en marzo de 1988 el Registro de Economistas Asesores Fiscales (REAF), como órgano que agrupaba, representaba y prestaba servicios a los economistas asesores fiscales de los 33 colegios de economistas de España.

Las funciones del REAF, por delegación del Consejo General de Colegios de Economistas de España son fundamentalmente las siguientes: a) Coordinar la actividad de los Colegios de Economistas y las Comisiones especializadas en asesoramiento fiscal en cuanto se refiera a la ordenación del ejercicio profesional de los economistas en esta materia; b) Fomentar la formación profesional permanente de sus miembros, así como facilitar información sobre cuestiones de interés para el ejercicio profesional; c) Procurar el intercambio de los conocimientos y experiencias profesionales entre sus miembros y con los demás profesionales del asesoramiento fiscal; d) Favorecer la imagen pública del Economista Asesor Fiscal; e) Preparar para el Consejo General de Colegios de Economistas los dictámenes e informes que en materia tributaria le fuesen solicitados por el Estado, Comunidades Autónomas o por cualquier entidad pública o privada, así como en los supuestos previstos en las leyes; f) Promover la incorporación y representación del Consejo General ante los organismos e instituciones nacionales e internacionales relacionados con el asesoramiento fiscal; g) Proponer al Consejo General la designación de representantes en los organismos e instituciones nacionales e internacionales relacionadas con el asesoramiento fiscal; h) Promover las acciones necesarias para impedir el intrusismo profesional en materia de asesoramiento fiscal; i) Estimular la colaboración con las distintas

Administraciones Tributarias en la resolución de los problemas profesionales y confeccionar propuestas tendentes a la mejora o adaptación del ordenamiento tributario; j) Elaborar las normas deontológicas y de conducta profesional que habrán de acatar los miembros de la organización; k) Adoptar cuantas acciones estime necesarias para un mejor ejercicio profesional de los economistas asesores fiscales.

Hoy en el REAF ya somos unos 4.500 miembros y además de muchas otras facetas podríamos remarcar las más significativas. Hoy el Servicio de Estudios del REAF irradia un servicio de publicación en formación, sin duda, importante: se publica una revista mensual en papel y otro digital de contenido técnico que permite estar razonablemente bien informado de toda la normativa, consultas, resoluciones y sentencias, tanto de la fiscalidad estatal como de la local, como de la autonómica. Se envían mensualmente la Revista del Centro de Estudios Financieros donde, además de tener acceso a producción legal, se dispone de información de artículos de opinión y comentarios, también se incluye la producción normativa mercantil, contable y todo lo relacionado con la auditoría. Se publica normalmente el Código Fiscal del REAF que se ha venido a convertir en un referente de uso generalizado por el sector. Se publican dos manuales sobre impuestos cada año. Se distribuye gratuitamente el Memento Fiscal en formato mini CD card. Se dispone de un servicio de notas de aviso vía e-mail. La página Web se ha convertido en un modesto pero útil instrumento para el trabajo profesional. Se tiene acceso con un precio especial a la base de datos más utilizada, la de Normacef. El seguro de responsabilidad profesional con Mapfre ya ha sido suscrito por unas 2.700 empresas y compañeros del REAF. Por otro lado, también hay que recordar que el REAF informa, sigue y pretende influir técnicamente todas aquellas normas fiscales que producen nuestras administraciones, bien porqué afecten al conjunto de los contribuyentes, o bien porqué tengan algún interés especial para los economistas asesores fiscales. También deberíamos recordar que el Consejo se encuentra representado como miembro de pleno derecho en la principal organización de asesores fiscales a nivel europeo, la Confederación Fiscal Europea (CFE)

2. Cuál es el marco legal que encuadra la figura del economista asesor fiscal

Para entender dónde estamos hay que mirar hacia atrás necesariamente, a nuestra historia reciente. La Ley General Tributaria de 1963, en su artículo 43, nos indicaba que los sujetos pasivos con capacidad de obrar podían actuar por medio de un representante y, en su artículo 15.5, indicaba cuál era la obligación de los profesionales a facilitar información, estas eran las dos únicas referencias normativas directas sobre el tema que nos ocupa.

No fue hasta el Reglamento General de Inspección de 1986, que en la exposición de motivos se indica que

“se inicia un reconocimiento normativo del estatuto de aquellos profesionales que tienen encomendada la defensa de los administrados”. En el artículo 25.3 se deslindan dos conceptos, el del “asesor” y el del “representante” y, en el artículo 37.5 e), se explicita que “tendrán la consideración de asesores quienes, con arreglo a derecho, desarrollan una actividad profesional reconocida que tenga por objeto la asistencia jurídica, económica o financiera”. También en el artículo 45.1, prevé “la capacidad de obrar a través de representantes”.

Independientemente de la vía normativa fiscal transcrita, la Ley 30/1992 de 26 de noviembre, de régimen jurídico de las Administraciones Públicas y de régimen común, en su artículo 32, bajo el título de “representación”, en su apartado 1 prevé que “los interesados con capacidad de obrar podrán actuar por medio de representante, entendiéndose con éste las actuaciones administrativas, salvo la manifestación expresa en contra del interesado”. También en el artículo 85 de esta norma, en su apartado 2 prevé expresamente que “los interesados podrán, en todo caso, actuar asistidos de asesor cuando lo consideren conveniente en defensa de sus intereses”.

Posteriormente, la Ley 19/1993, de 28 de diciembre, sobre medidas de prevención del blanqueo de capitales, aparece un nuevo sujeto al que se le cuelgan obligaciones y al que se le amenaza con todos los males imaginables e inimaginable, así de golpe aparece la figura del asesor fiscal junto con la del auditor y la del contable externo, en el artículo 2.2 c). Vuelve a aparecer en el Real Decreto 925 de 9 de junio por el que se aprueba el reglamento de la Ley anterior, la figura del asesor fiscal en este mismo artículo.

En la nueva Ley General Tributaria, Ley 58/2003 de 17 de diciembre, in extremis, se logra que aparezca el punto tercero de la exposición de motivos la siguiente referencia:

“(…) En materia de capacidad y representación, la Ley se adapta a lo dispuesto en la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, y se establece expresamente la validez de los documentos normalizados que apruebe la Administración tributaria como medio de representación para determinados procedimientos y revisándose la actuación de los obligados mediante un asesor fiscal”

Y en su artículo 46.1, bajo el título de “representación voluntaria”, prevé que “los obligados tributarios con capacidad de obrar podrán actuar por medio de representante, que podrá ser un asesor fiscal, con el que se entenderán las sucesivas actuaciones administrativas, salvo que se haga manifestación expresa en contrario”. También hay que estar atento a lo previsto en el artículo 92 y siguientes, bajo el título “Colaboración social en la aplicación de los tributos” y “Tasación pericial”.

3. Algunos retos a los que nos debemos enfrentar

- Secreto profesional regulado en la Ley General Tributaria.

La posibilidad de requerir información con trascendencia tributaria, por parte de la Administración Tributaria, ha sido siempre un tema objeto de debate porque supone uno de los poderes más importantes con que cuenta la Inspección. La solicitud de información con trascendencia tributaria se alza como una herramienta útil para perseguir el fraude fiscal. Sin embargo, es necesario salvaguardar especialmente el derecho a la intimidad de los contribuyentes y el derecho al secreto profesional que alcanza a todos los datos de los clientes, incluidos por tanto aquellos de contenido patrimonial, que los profesionales conozcan como consecuencia del asesoramiento.

- Evolución normativa colaboración social en la aplicación de los tributos

Responsabilidad civil y penal ejercicio de la actividad.

La Administración tributaria podrá hacer efectiva la colaboración social en la presentación de declaraciones-liquidaciones a través de acuerdos con las Comunidades Autónomas y otras Administraciones Públicas, con entidades, instituciones y organismos representativos de sectores o intereses sociales, laborales, empresariales o profesionales. La Ley de Acompañamiento para el año 2001, introdujo un nuevo sistema de colaboración social en gestión tributaria a través de la presentación telemática de declaraciones, comunicaciones y otros documentos tributarios. La Ley de Acompañamiento para el año 2002, estableció la potestad de la Administración para implantar los requisitos para las notificaciones realizadas mediante el empleo de medios electrónicos, informáticos o telemáticos.

No existe todavía una norma que regule la figura del asesor fiscal. Esto produce varios problemas ya que no se sabe cuáles son los derechos y deberes tanto del cliente como del asesor y tampoco están claras las responsabilidades en que pueden incurrir uno y otro tanto en el curso de sus relaciones mutuas, como de las relaciones de ambos con la Hacienda Pública. Sin embargo, ya que el incumplimiento de los deberes tributarios por parte de los clientes genera una serie de responsabilidades que pueden recaer en el profesional.

- Mercado maduro hipercompetitivo.

En el año 1986, cuando empezaba a andar la normativa del IVA, nos encontrábamos con un mercado joven

que con el paso del tiempo ha madurado y donde existe mucha oferta pero con los mismos clientes de antaño.

- Ética y buenas prácticas.

Los Colegios Profesionales reconocidos a nivel constitucional, tienen entre sus cometidos la emisión de normas que afectan a los profesionales colegiados en el ejercicio de su actividad.

El Código Deontológico desarrollado por el REAF está destinado a servir como norma de conducta a los profesionales de la economía, que, como ciencia social y como profesionales de formación humanista, deben orientar su práctica profesional a la función social que desempeñan, promoviendo las condiciones para el progreso económico y social de la Sociedad.

El trabajo desarrollado es fruto de una profunda reflexión y de la libre voluntad de todos los Colegios y Consejos de España, que han puesto en el acervo común sus experiencias y conocimientos en la materia. No obstante, la aprobación del Código Deontológico de los Economistas por parte del Consejo General de Colegios de Economistas de España, se entiende sin perjuicio de las competencias de los Consejos Autonómicos de Colegios o de los Colegios de Economistas.

Asimismo el Código de Buenas Prácticas publicado por una de las comisiones técnicas del REAF debe entenderse como una adaptación parcial del Código Deontológico de nuestro Consejo General y de los de los Colegios a nuestra actividad resumiéndose en diez recomendaciones. Las Técnicas de Trabajo Profesional son una herramienta de trabajo que contiene, ordenados por impuestos, consejos prácticos sobre la forma de realizar nuestro trabajo.

4. Para terminar

- Un gran honor participar con esta breve y humilde colaboración con los actos de celebración de los 25 años del Colegio de Economistas de Murcia.

• Recuerdo entrañable y colaboración eficaz con los representantes del Colegio, nuestro amigo y antiguo decano Víctor Guillaumon, al anterior y entrañable representante de la Comisión Fiscal del Colegio Pepe Ruiz, al actual Juan Pérez Melgar y al dinámico y eficaz decano actual Salvador Marín.

• Los diferentes consejos directivos del REAF y por representación, sus presidentes, Fernando Peña, Estanislao Rodríguez-Ponga, Leopoldo Pons Albentosa y yo mismo, siempre hemos tenido una colaboración directa y especial con este colegio que se ha plasmado en el Congreso del REAF, año 2000 o las Jornadas Profesionales del año 2004 o las de noviembre de 2006.

REGIÓN DE MURCIA, ONCE AÑOS DE CRECIMIENTO

Patricio Valverde Megías

Economista

Ex-Decano del Colegio de Economistas de la Región de Murcia (1986-1988)

Un cuarto de siglo en la historia económica de la Región de Murcia ha dado para mucho. Hemos atravesado momentos de dinamismo y otros de intensas crisis económicas que llegaron a dar al traste con buena parte de las empresas que considerábamos consolidadas y que pertenecían a sectores tradicionales de actividad.

He creído interesante, sin embargo, centrar esta reflexión en éstos últimos once años, en el que está siendo el periodo más largo de crecimiento económico de la Región de Murcia. Una etapa sin precedente alguno que, sin duda, merece ser estudiada con total detenimiento, puesto que en cierto modo puede ser calificada de paradigmática.

Las limitaciones de espacio que condicionan esta publicación no me van a permitir descender a todos los detalles y matices (quizá ello debería ser objeto de otro análisis más profundo). Pero sí, al menos, bastará para efectuar una primera aproximación.

Es cierto que no todas las fases durante estos años han sido iguales. Antes bien, tienen matices muy concretos y eso es lo que me gustaría reflejar en estas líneas, para llegar al momento actual y a las claves que, a mi modo de ver, deben marcar la política económica en el futuro.

También comprenderán, y sabrán disculpar quienes lean estas líneas que, las reflexiones que aquí se expresan, nazcan o se complementen en buena medida, a partir de la experiencia que he vivido en primera persona, habida cuenta de los puestos de responsabilidad que durante los años descritos me tocó desempeñar, dentro del área económica de la Administración Pública Regional.

Se trata, por tanto, de un texto que, junto a la frialdad y objetividad de los datos manejados, introduce también elementos más subjetivos cuya finalidad no es otra que la de dar a conocer, también, cuáles fueron los criterios y prioridades de la planificación y actuación económica que pusimos en marcha.

La crisis de los 90

Sin ánimo de dibujar un panorama demasiado negati-

tivo, lo cierto es que el inicio de la década de los 90 estuvo presidido por una situación nada favorable. No lo era en España, con una inflación del 6%, con unos tipos de interés que da miedo sólo recordar, con una Seguridad Social en quiebra, y con un clima de inestabilidad económica, monetaria e incluso política, que ahuyentaba sin duda a los inversores.

Las cifras del sector industrial regional revelan que esta crisis fue aún más profunda en el cuatrienio 91-94. En este periodo el paro industrial se duplicó pasando de casi 10.000 parados en 1991 a 18.000 en 1994. El empleo del sector se redujo en 5.000 personas y la tasa de paro industrial pasó del 12% en 1991 al 22% tres años después.

Durante esta recesión, la inversión industrial registrada se redujo de media anual un 8%, y el Valor Añadido Bruto industrial se mantuvo prácticamente congelado, con una sustancial caída del 3,2% en 1993.

Teníamos, en suma, graves problemas, que me atrevería a resumir en los siguientes:

- * Problemas de estructura económica, con unas actividades muy concentradas en torno a determinados sectores tradicionales.

- * Problemas financieros y de gestión empresarial, con grandes cargas y endeudamientos a corto plazo muy difíciles de amortizar.

- * Falta de confianza en el entorno económico, lo que unido a lo anterior hacía muy difícil la generación de nuevas empresas e inversiones.

- * Un clima social y una presión fiscal y administrativa contraria al emprendedor y al empresario.

- * Y todo ello, unido a una fuerte sensación de periferia, al no disponer de aquéllas infraestructuras necesarias en los principales ejes de comunicación, tanto internas como hacia el exterior y, principalmente, hacia el centro de España.

Toda esta situación motivó, sin duda, también, la llegada al gobierno de la Región de Murcia del Partido Popular, en las elecciones autonómicas del año 1995.

Reactivación Económica

La nueva política, venía presidida por la prioridad indispensable de reducir los niveles de paro existentes e insostenibles, y el medio indiscutible para ello era el de generar actividad económica, y quien podía generar ésta actividad eran inequívoca y básicamente las empresas, sobre todo las Pymes.

Se inició entonces una etapa de apertura total de las líneas de ayuda del Instituto de Fomento. Se trataba de lanzar un mensaje claro al sector privado, de devolverle la confianza, y de provocar que todas esas inversiones que se estaban perdiendo, o que habían dejado de materializarse, volvieran a la Región.

Y para hacer todo esto, además, el Gobierno Regional buscó el consenso y la implicación de todos los agentes sociales y económicos, para lograr que estas medidas se trasladaran con la mayor celeridad al tejido productivo.

Del mismo modo, se inició por primera vez un Plan coordinado de Promoción de nuestras Exportaciones, sumando la capacidad que en esta materia tenían acreditadas las Cámaras de Comercio, a las capacidades del propio Instituto de Fomento. De esta manera no se perdían ni dispersaban esfuerzos en una materia de tanta trascendencia para una economía como la murciana, que ha estado histórica y vocacionalmente abierta al exterior.

Haciendo un inciso en este punto, se podría decir que los resultados en esta materia han sido muy buenos. Si en el año 96 las empresas de la Región exportaban por valor de 1.890 millones de euros, ahora se alcanzan prácticamente los 4.000 millones, por lo que estamos hablando de un crecimiento medio anual cercano al 15%.

Siguiendo con esta línea de consenso y al objeto de extender ese necesario revulsivo económico a partir de otras áreas de actuación, se diseñó el Plan de Reactivación Económica 1997-1999, con un enfoque claramente dirigido al apoyo empresarial e inversor.

También estas medidas dieron un buen resultado. En estos años, entre el 96 y el 99, crecimos a una media anual del 4,75%, mientras que España lo hizo al 3,72%. Es decir, mantuvimos a nuestro favor un punto de diferencia anual con la media española.

Y consecuencia de lo anterior, se logró reducir la tasa de paro del 23,7% del año 95 al 13,9% en el año 99, es decir, cerca de diez puntos porcentuales, con un incremento en el número de ocupados, que pasaron de 354 a 427 mil en este periodo.

Por tanto, desde el punto de vista cuantitativo se había provocado un avance nada desdeñable, en cuanto a las principales magnitudes económicas se refiere y, desde luego, en cuanto a la resolución de los problemas

más urgentes de la Región.

Llegamos de este modo al año 2000 con empresas mejor gestionadas, mucho más saneadas desde el punto de vista financiero y, en general, con unos sectores productivos más sólidos.

Pero habría que decir, bien es cierto, que a estos avances contribuyó también la mejoría que se produjo en el entorno económico nacional, fruto de los esfuerzos realizados para cumplir los criterios de convergencia establecidos en Maastrich (1999) para la entrada de España en la Unión Económica y Monetaria (contención de la inflación, déficit público, deuda, tipos de interés, paridad de cambio, etc....).

Crecer más creciendo mejor

Tocaba, abrir, por tanto, una nueva etapa, para ir avanzando en la diversificación productiva, en la incorporación de nuevos sectores de actividad a nuestra economía, de manera que éstos nos aportaran mayor estabilidad ante cualquier desaceleración económica internacional.

En definitiva, había que consolidar lo conseguido hasta ese momento, había que poner en marcha medidas para consolidar el crecimiento de los últimos años.

Pero teníamos muy claro que, en términos sociales, las prioridades aún seguían pasando por la creación de más puestos de trabajo - ya que estábamos casi cuatro puntos por encima de la media comunitaria - y, desde luego, por incrementar los niveles de renta por habitante.

Es en este contexto donde el Gobierno acuerda con los agentes sociales la puesta en marcha de un ambicioso programa de actuaciones: El Plan Estratégico de Desarrollo de la Región de Murcia, con un periodo de vigencia comprendido entre el año 2000 y el 2006.

¿Cuáles eran los dos grandes objetivos de este Plan?

El primero de ellos, reducir la tasa de paro por debajo del 10%, que era la tasa media comunitaria en el momento de la firma.

El segundo objetivo era que en el año 2006, la renta per cápita en la Región alcanzase el 75% de la media de los quince países que en esos momentos conformaban la Unión Europea.

Para alcanzar estos objetivos, se identificaron ocho puntos críticos, que respondían a los motores de crecimiento económico, competitividad empresarial, aumento de la calidad de vida, igualdad de oportunidades y desarrollo sostenible de la Región. Y a partir de estos puntos críticos se programaron 150 planes de acción, con una dotación presupuestaria superior a los 11.000 millones de euros.

Como es lógico, las líneas de apoyo financiero que se habían puesto a disposición de las empresas evolucionan hacia estos objetivos.

Ya no se trataba de provocar un impacto en el sector productivo para hacerle reaccionar e invertir, sino de procurar que esas inversiones fueran incorporando, cada vez más, aspectos muy importantes para mejorar la competitividad de las empresas, como todos aquellos relativos a la tecnología o la innovación.

Y junto a estas ayudas directas, también era necesario mejorar el entorno en el que estas empresas desarrollaban su actividad, por ejemplo, incrementando la dotación de equipamientos y de suelo industrial.

Los resultados obtenidos hasta el año 2003, a partir del cual creo que puede establecerse un nuevo punto de inflexión -que más adelante comentaré-, fueron igualmente importantes.

En términos de crecimiento del PIB, la media de estos cuatro años, 2000-2003, fue del 3,7% para la Región y del 2,85% para España, por lo que se sigue manteniendo en estos años una diferencia muy significativa de 9 décimas a favor de Murcia, en relación con el conjunto del país.

Eso permitió que la tasa de paro descendiera del 13,9% de 1999, al 10,6% en 2003, con un incremento del número de ocupados que pasó de 427.000 a 473.000, absorbiendo de esta manera los notables incrementos de población activa, en buena medida provocados por la incorporación a nuestra sociedad de población inmigrante.

Puestos estos datos en relación con el Plan Estratégico, nos encontramos que, durante el periodo 2000-2003, la Región de Murcia había alcanzado ya, prácticamente, el objetivo en cuanto a la tasa de desempleo.

En cuanto la segunda meta, la de convergencia con la media de renta comunitaria, el ritmo de aproximación era hasta el momento de un 1% anual, por lo que era posible poner encima de la mesa nuevos planteamientos y metas más ambiciosas.

Hacia el "Horizonte 2010"

Más ambición significa, también, más compromiso, mayor esfuerzo y esto se logra a partir de la Adaptación del Plan Estratégico de Desarrollo, acometida durante esa anualidad para asentar mejor las bases del crecimiento económico regional durante la segunda mitad de la primera década del nuevo siglo, todo ello teniendo en cuenta el nuevo contexto comunitario, con el Periodo Operativo que comprende entre los años 2007 y 2013.

En términos presupuestarios, esta adaptación introdujo mejoras en el Plan Estratégico de Desarrollo por

encima de los 6.720 millones de euros. Eso significaba invertir, cada día, durante tres años, más de 1.000 millones de las antiguas pesetas por encima de lo que había comprometido inicialmente.

Y en términos estratégicos, las prioridades que se establecen se encuentran en Ciencia; Tecnología; Innovación; Nuevas Tecnologías; Productividad; Desarrollo del sector Turístico; Diversificación Industrial; Calidad y Estabilidad en el Empleo; Infraestructuras de Transporte; Infraestructuras Energéticas; Telecomunicaciones; y, desde luego, infraestructuras hídricas. Todo ello en clave de sostenibilidad.

La ejecución de estas políticas permite que la Región de Murcia siga liderando el crecimiento económico, también en estos ejercicios. El VAB se incrementa un 3,03% en 2004; un 3,56% en 2005 y previsiblemente un 3,8% en 2006, cifras todas ellas superiores a la media nacional española.

El futuro inmediato

Cinco son ahora los objetivos estratégicos del nuevo Plan 2007-2013, suscrito con los agentes sociales y económicos, y estructurado a su vez en veinticinco objetivos operativos.

Casi una de cada tres acciones previstas recae en el primero de estos objetivos: lograr mayores tasas de productividad y, mediante ellas, mayor capacidad competitiva de nuestro sistema económico. Este es el camino que, sin duda, se precisa para que la Región siga incrementado su Producto Interior Bruto per cápita, hasta situarlo, al menos, en el 90% de la media de la Unión Europea. También es el único método posible para elevar los niveles de calidad y estabilidad en el empleo, en el sentido que prevé el Pacto por la Estabilidad Laboral suscrito por el Gobierno, la Confederación Regional de Organizaciones Empresariales y los sindicatos UGT y Comisiones Obreras.

En segundo lugar, tenemos las actuaciones que fomentan el desarrollo del conocimiento y la elevación de los niveles inversores en I+D+I. Verdaderamente, este punto se entrelaza a la perfección con el anterior, como no podía ser de otra forma, porque el elemento diferenciador, el que es capaz de provocar crecimientos futuros, incidiendo en los costes y mejorando la rentabilidad, es precisamente la innovación, que debe ser gestionada dentro de un completo sistema ciencia-tecnología-empresa-sociedad.

A su lado, se encuentran los objetivos que aluden de forma más directa al desarrollo sostenible y al seguimiento de un modelo de respeto al medio ambiente compatible con el necesario crecimiento y evolución de la sociedad y de la estructura económica regional.

Finalmente, se incluye por primera vez un elemento tan necesario como los anteriores, habida cuenta de que vivimos en una sociedad global y que, dentro de

ella, intangibles como la gestión de la imagen exterior, pueden convertirse y de hecho lo hacen, en elementos clave para la materialización, consolidación y nacimiento de nuevos proyectos.

En suma, un plan complejo y completo, capaz de orientar las políticas que se deben emprender en los próximos años, para las cuales también será necesario el concurso de la Administración del Estado, cuya corresponsabilidad en el desarrollo regional es evidente.

En cualquier caso, ya son varias las fuentes que aventuran que Murcia va a seguir, de momento, al frente de los crecimientos económicos españoles. Por citar una de las más prestigiosas – FUNCAS- cuyas previsiones reproduce el siguiente cuadro, son prueba evidente del

dinamismo económico y empresarial de la Región de Murcia los incrementos previstos del VAB del 3,5 y 3,7% para 2007 y 2008, respectivamente.

Sólo creciendo más que el resto de España, seremos capaces de adelantar posiciones en materia de renta, más aún teniendo en cuenta que esta es una variable que suele ponerse en relación con el número de habitantes de un territorio y que nuestro censo, nutrido con la inmigración, crece a un ritmo espectacular de año en año.

Vamos por tanto, por el buen camino. Se podrán emitir matices, como en toda actividad humana, pero lo esencial se está acometiendo y, a la vista de los resultados, con un notable nivel de éxito.

VAB. CRECIMIENTO REGIONAL
(tasas de variación real) Fuente: HISPALINK, Junio 2006.

Comunidades	2006	2007	2008
Andalucía	3,6	3,6	3,2
Aragón	3,7	3,5	3,4
Asturias	3,0	3,0	2,9
Baleares	2,7	2,5	2,3
Canarias	3,5	3,3	3,1
Cantabria	3,6	3,3	3,0
Castilla y León	3,6	3,3	3,1
Castilla - La Mancha	3,6	3,2	2,9
Cataluña	3,2	3,2	3,1
Com. Valenciana	3,7	3,3	3,0
Extremadura	3,6	3,5	3,1
Galicia	3,5	3,2	3,0
Madrid	4,0	3,6	3,2
Murcia	3,8	3,5	3,3
Navarra	3,6	2,9	2,9
País Vasco	3,2	2,9	2,8
La Rioja	3,5	3,2	3,1
España	3,5	3,3	3,0

COLABORACIONES

Representantes Instituciones y/o Entidades Empresariales,
Sindicales, Políticos y otros Profesionales





PROYECCIÓN SOCIOECONÓMICA DE LA REGIÓN DE MURCIA

Miguel del Toro Soto
Presidente

Presidente de la Confederación Regional de Organizaciones Empresariales de Murcia (CROEM)

La última década ha ofrecido, en el ámbito regional, un dinamismo social y económico que supera los indicadores registrados a nivel nacional, hecho que ha puesto de manifiesto, igualmente, las debilidades en términos de productividad y de renta per cápita motivados por el uso intensivo de mano de obra y movimientos demográficos, además de otros de posterior referencia obligada. Todos los análisis y diagnósticos conocidos coinciden en la necesidad de cambio en la estructura del tejido productivo sobre la base de incorporar nuevas tecnologías e innovar en sectores con mayor valor añadido.

Esta elemental radiografía no es suficiente para un debate más amplio. Es preciso atreverse a un diagnóstico de situación y evolución, e incluso consignar y reflexionar acerca de aquellos factores o amenazas que representen riesgo a corto y medio plazo y que pueden, por tanto, obstaculizar la tendencia positiva que ahora se afirma. Un escenario que mantendrá las previsiones para la anualidad que termina (2006), incluso en 2007, llegando algunas predicciones a prolongarlo al siguiente ejercicio (2008), aunque con algún síntoma de desaceleración. Trayectoria que requiere dos soportes principales: de una parte, no ignorar que es, en buena parte, consecuencia de la "despensa" acumulada por los distintos sectores que impulsaron la inercia apreciada; y, de otra, que es inevitable alimentar determinadas acciones y programas que compensen influencia negativas en ese corto periodo de tiempo. En este grupo de factores que generan un clima o un entorno nada favorable para la actividad económica y que puede incidir en el ejercicio de la misma pueden integrarse, entre otros, los siguientes: el déficit hídrico; la ordenación del territorio para impedir que se siga –improcedente e injustamente– "demonizando" la construcción; los efectos sobre la inmigración; etc.

Desde luego habrán de considerarse las consecuencias, en su caso, de un contexto internacional adverso tal y como puede representar la fortaleza del euro, la intensificación de la competencia procedente de terceros países, la evolución del precio del petróleo, el mantenimiento de la inflación por encima de los moderados niveles de países del área euro y, también, la subida de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo y que atente al consumo familiar y capacidad de ahorro.

En el marco general reseñado se desarrollan las reflexiones que siguen formuladas desde la creencia de

que, en el peor de los casos, se produciría una cierta desaceleración, o, dicho de otro modo, un "aterrizaje suave" de la economía regional. No obstante lo dicho, hay tiempo suficiente para lograr la sostenibilidad del crecimiento, y hacerlo, cuando menos, en ese límite del 3% anual para evitar la pérdida de competitividad y empleo. Este es el compromiso que empresarialmente se asume y que se formaliza con la firma en el Plan Estratégico de la Región y también en el Plan para la Estabilidad en el Empleo, suscrito con el Gobierno de la Comunidad Autónoma y las Centrales Sindicales, UGT y CC.OO., como más representativas.

Pero para situar los objetivos que el Plan determina es necesario concretar la situación, la coyuntura en la que se encuentran los principales grupos de actividad económica, si bien anteponiendo algunos resultados de Población y PIB que permitirán entender mejor los cambios que se prescriben por especialistas y prácticos.

La población, en el caso de Murcia, es uno de los referentes claros de su situación actual. A lo largo de los últimos años se asiste a un crecimiento muy intenso de la población regional, de tal modo que en solo un año, 2005, la población aumenta un 3,17%. Con ello y desde el año 2000 la población regional se ha incrementado un 16,2% (España un 8,9%), lo que ha supuesto que Murcia se convierta en la segunda región española por crecimiento poblacional. Es este un hecho que no solo se produce en Murcia, en términos de intensidad, sino que se puede aplicar a la casi totalidad del territorio mediterráneo.

El segundo referente a considerar es el crecimiento del PIB. De nuevo y contando con los mismos referentes temporales, es Murcia la segunda región española por crecimiento (3,8%) en 2005, superada solo por Madrid. En el periodo 2000/2005 Murcia es quien más crece (21%), superando netamente a la situación global española (16,7%). En este caso el crecimiento no se polariza tan claramente como antes, en términos territoriales, acompañando a Murcia como siguientes regiones por crecimiento, Andalucía (19,6%), Castilla La Mancha (18,3%) y Canarias (18,3%).

La combinación de ambos indicadores, población y PIB, da lugar al índice del PIB por habitante que, como es sabido, se utiliza como indicador de desarrollo comparado y es, además, el elemento de referencia en relación con la distribución de los fondos comunitarios. En

este caso, el dato que se obtiene para Murcia, sitúa el PIB/hab en el 83,1% de la media española en el año 2005. Su evolución reciente se mueve entre estable y regresiva, consecuencia lógica del intenso crecimiento poblacional antes comentado y que no se contrarresta en modo suficiente con el crecimiento del PIB, pese a su intenso recorrido al alza. Esto ha supuesto que Murcia se sitúe como la quinta peor región española en este indicador, superando tan solo a Galicia, Castilla La Mancha, Andalucía y Extremadura, e incluso ha sido superada recientemente por Asturias.

Acompañando a lo dicho sobre la producción es preciso incluir ahora lo ocurrido con el empleo. Con cifras también de Contabilidad Regional, el número de puestos de trabajo en la región superó, en 2005, las quinientas cincuenta mil unidades. Con ello en el periodo 2000/2005 se crean casi cien mil empleos dando así lugar a que el número de puestos de trabajo haya aumentado en el mismo periodo un 21,2%. En el caso del conjunto español la situación ha sido más moderada, con un 15,5% de aumento en el número de puestos de trabajo.

La consecuencia natural de combinar producción y empleo conduce a contemplar la evolución de la productividad regional, medida en índice de la media española. En este caso el índice se sitúa, con datos de 2005, en casi el 91% de la media española y con una situación de práctico estancamiento. Indica pues este hecho que la región no mejora su productividad en relación con la media española y que, por tanto, le son de clara aplicación todo lo que sobre la competitividad española se afirma tanto en este documento como en otros bien conocidos.

El comportamiento indicado a nivel global no se reproduce con igual intensidad a nivel de sectores, de tal modo que se puede hablar de diferenciación tanto por lo que se refiere al año 2005 como para el periodo 2000/2005. En concreto y por lo que se refiere al último año, los resultados sectoriales han sido positivos en

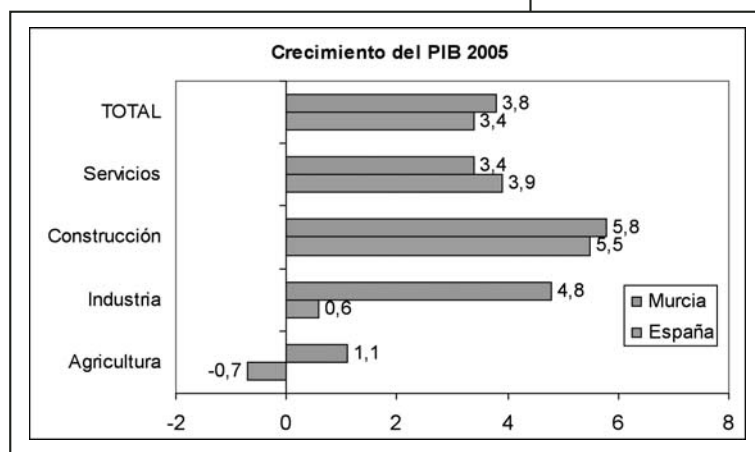
todos los sectores, en Murcia, con la única excepción, por moderados, de la agricultura. Las diferencias con los resultados nacionales han sido notorias y en particular tanto para el sector primario (descenso a nivel nacional) como en industria.

Todo ello indica un elevado grado de solidez del crecimiento económico, en términos generales, siendo, de otra parte de señalar algunos elementos significativos. Así, la industria regional ha sido capaz de triplicar el crecimiento de la española en tanto que los servicios muestran un perfil más expansivo. No son solo los resultados directos de construcción sino un dinamismo generalizado, probablemente impulsado en buena parte por aquel sector, pero de indudable relevancia.

Independientemente de lo analizado hasta el momento, la situación del nivel general de precios en la región y, más concretamente, de la inflación es sin lugar a dudas uno de los elementos de referencia que expone uno de los puntos débiles de la economía regional. Su situación actual en cotas medias del 4,3% es un elemento negativo que hay que considerarlo más aun si se tiene en cuenta la persistencia de su nivel no ya elevado, sino por encima de la inflación media española. Pero es que si se tiene en cuenta el diferencial con el área euro es cuando se pone en evidencia la continuada pérdida de competitividad que este hecho supone y, más aun, en relación con las ventas al exterior así como con el grado de atracción de Murcia en sentido amplio.

En cuanto a Comercio Exterior hay que señalar la evolución seguida por el sector exterior regional y más en particular por las exportaciones. Sobre ellas se puede afirmar que, en general, manifiestan un buen comportamiento en términos de crecimiento; al menos en la última parte del año 2005 y que tiene una cierta continuidad en los primeros seis meses del año actual. En este sentido, la moderación del crecimiento que ha tenido lugar en los últimos dos meses no ha de ser considerada como tal, toda vez que dado el importante componente estacional que afecta a las ventas al exterior, dicha minoración del crecimiento constituye un dato de marcado carácter positivo pues los meses de mayo y junio suelen coincidir con periodos de menor dinamismo exportador. Ello redundará en unas tasas de crecimiento interanual elevadas, si bien lo que suceda en los meses de verano (aun no hay disponibilidad de datos para tal periodo), será clave en aras de determinar si las mismas dejan atrás la fase de estancamiento vivida en las dos últimas anualidades.

El descrito es el panorama que, en general, ofrece la



economía regional y sobre el que ha de actuarse para mantener la tendencia de crecimiento y consolidarlo. Es claro que la coyuntura agraria apunta a una situación débil pero, sobre todo, amenazada por la insuficiencia de recursos hídricos y también por la evolución de los precios y la competencia de terceros países. Que la industria ofrece una evolución positiva y está llamada a tener un peso cada vez mayor en la estructura productiva, si bien de manera diferente en cada uno de los subsectores que integran el sector. La construcción, que se sustenta en la vivienda residencial, es, hoy, protagonista principal de la economía de la región, aunque se advierte una potencial moderación de la actividad promotora. Junto a ella hay que permanecer atento a los volúmenes de licitación oficial. Y, finalmente, el sector servicios adquiere en cada anualidad un perfil alcista llamado a tener mayor trascendencia a corto y medio plazo, aunque esta incontenible terciarización requeriría de otros análisis pormenorizados sobre el consumo y los signos de agotamiento de las economías familiares.

Actuar sobre cada uno de ellos, para mejorarlos, es la tarea impuesta desde el citado Plan Estratégico aunque, a nivel programático, requerirá de análisis y estudios más concretos, como son los casos del Plan Industrial y Ordenación del Territorio, por citar las más inmediatas. Pero la estrategia general descansa en cinco objetivos principales: Crecimiento y calidad en el empleo (diversificación de la estructura económica, mejora de la capacidad profesional y empleabilidad, el agua como recurso productivo, impulsar el cambio en

las infraestructuras productivas, etc.); la Sociedad del Conocimiento (Sistema de Ciencia y Tecnología, transferencias de tecnologías, Sociedad de la Información etc.); Sostenibilidad Territorial y Ambiental (Ordenación sostenible del Territorio, Fomento de la Calidad Ambiental y Ecoeficiencia, integración del Medio Ambiente como elemento transversal de actividad, entre otros); Cohesión y Bienestar Social; y, por último, Capacidad Institucional e Imagen exterior. Se desarrolla cada uno de ellos en programas operativos que concretan y cuantifican los fines. En cualquier caso, el Proyecto de Presupuestos de la Comunidad Autónoma para la anualidad 2007 recoge un gasto total de 808 M/?, un 5% superior a las previsiones iniciales. Es esencial reiterar que tales determinaciones fueron consensuadas, tal y como se señala al comienzo de este trabajo, tras una participación ciudadana importante, y tal hecho obliga a todos a la consecución de los objetivos marcados.

La finalidad del mensaje que antecede no es otro que afirmar que la región ha tomado conciencia de los cambios que han de producirse para lograr el llamado crecimiento sostenible, y nada más efectivo que reconocer debilidades y adoptar la terapia precisa para resolver las dificultades. Al Ilustre Colegio de Economistas de la Región de Murcia –a quien felicito por el cumplimiento de su 25 Aniversario, al tiempo que agradezco la licencia de esta colaboración– le corresponde, como analistas especializados, parte principal para alcanzar ese futuro de progreso, tanto en el diagnóstico como en la formulación de propuestas.

PRENSA REGIONAL: FORTALEZAS Y EVOLUCIÓN

José María Esteban Ibáñez
Director del Diario La Verdad



Periódicos de pago. Periódicos gratuitos. Canales de televisión. Emisoras de Radio. Portales de Internet. Blogs... Información, información, información.

Ésta es, de manera sintética, la realidad con la que cada día nos enfrentamos periodistas y lectores-teleespectadores-radioyentes-internáutas-blogeros... Vivimos en un mundo en constante evolución; una realidad siempre cambiante que tiene en la información su centro de interés. Difícil será afirmar que un medio u otro sea preeminente sobre su competidor; en todo caso, pueden ser complementarios.

Quizás por ello es interesante, y esta oportunidad que brinda el Colegio de Economistas de la Región de Murcia en su 25 aniversario puede servir, para conocer cuál es el momento por el que atraviesan los Medios de Comunicación en España; cuáles son sus fortalezas y cuáles sus debilidades; en torno a qué ideologías o corrientes de partido se sitúan; cómo contribuyen a la formación de la opinión pública...

"En la vida pública del mundo libre, el periódico es un medio de información objetiva y obra con independencia en la formación de opinión. Constituye un órgano de la democracia, a cuyo florecimiento contribuye siempre de modo notable, siendo también participe en la responsabilidad de su decadencia". De esta precisa forma, definía hace ya más 60 años el profesor de la Universidad Libre de Berlín, Emil Dovifat, el papel de la prensa en la vida democrática. Ahora habría que extenderlo al ámbito de todos los medios de comunicación. Pero cuando hablamos de opinión ¿lo hacemos de la Opinión Pública o de la Opinión Publicada, de la que nace del pueblo como conjunto de ciudadanos o de los ciudadanos como lectores de periódicos, oyentes de radio o televidentes?. ¿Y qué decir de Internet? Es difícil separarlo. Ambas son importantes y a ellas seguramente se refería en tiempos de las manifestaciones contra la guerra de Irak en Estados Unidos el prestigioso periódico estadounidense The Wall Street Journal: "En el mundo hay dos únicas potencias: Bush y la Opinión Pública.

Parece lógico que a quienes se dedican a mediar entre la realidad y el lector se les exija, de manera previa, un valor que no siempre abunda: la ética periodística. Y digo ética como fundamento de garantía para los lectores. Su ausencia originará una opinión demagógica,

antidemocrática, antisocial y perniciosa. Su presencia aumentará la credibilidad de los medios, favorecerá la fidelización con los lectores, radioyentes, televidentes o internáutas y reducirá la tentación estatal de regular con leyes específicas la actividad periodística.

Una sociedad democrática tendrá una Opinión Pública democrática, ajena a los salvapatrias sean de derechas o de izquierdas, si se mantiene la libertad de prensa, cuya importancia ha sido reiterada por el Tribunal Europeo de Derechos Humanos: "La libertad de prensa proporciona al público uno de los mejores medios para descubrir y formarse un opinión sobre las ideas y actitudes públicas".

El derecho a la libertad de pensamiento y de expresión, así como el derecho a una veraz información son, junto al derecho a la vida y a la integridad física, a la libertad de reunión y de asociación los principales derechos que, en cuanto conquistas históricas, caben considerarse hoy como exigencias humanas fundamentales.

La libertad de expresión no es, como comúnmente se piensa, un derecho que nazca de la Constitución; antes bien, la Constitución recoge en sus artículos la libertad de expresión para garantizarla, para defenderla frente a quien, apoyándose incluso en alguno de los artículos de la propia Constitución, desea apesadumbrarla. La libertad de expresión es una consecuencia de los valores democráticos, pero al mismo tiempo los valores democráticos se difunden porque hay libertad de expresión. No hay que dejarse engañar, por tanto, de los falsos predicadores del periodismo que no respetan las reglas del juego democrático, pero que rápidamente se dicen independientes; o cuando corren sumisos ante el poder o pliegan su obligación de informar libremente ante campañas comerciales.

Esta independencia es una condición imprescindible para que un medio de comunicación sea líder en su ámbito de difusión, que debe entenderse como desvinculación de cualquier compromiso informativo o editorial con los grupos políticos o financieros. Quienes hacemos una información regional conocemos cuáles son los peligros que encierran aspectos como la cercanía al poder. No habrá que culpar a quienes, a la vista de lo que sucede en la prensa llamada nacional, acusan a los periodistas no sólo de esa proximidad al poder, sino del deseo de participar desde las páginas del periódico

como actores de la vida política, olvidando que su papel debe ser únicamente de mediadores. Pero también son evidentes los deseos de muchos de los políticos de que los periodistas estén a su servicio.

Sin embargo, cuando se analiza, por ejemplo, la prensa en España, es necesario diferenciar entre la nacional y la regional. La primera, formada por cuatro grandes periódicos --"El País", "El Mundo", "ABC" y "LA RAZON"--, tiene una clara adscripción ideológica o por lo menos una clara sintonía con las ideologías mayoritarias. "El País", con el PSOE o el centroizquierda; "El Mundo" y "ABC", con el centro, centro-derecha y "LA RAZON", con la derecha.

Cabe decir, por tanto, que la formación de la Opinión Pública a través de estos periódicos tiene un sesgo que, por regla general, no se da en la prensa regional.

¿Por qué? Pues, como en la mayoría de los casos, la respuesta es la más sencilla de todas: la prensa regional y local practica un periodismo muy descriptivo en lo informativo y muy plural e integrador en la opinión. La prensa regional no necesita buscar un hueco a la sombra de una ideología concreta, porque su proyecto informativo tiene que ver con su región. Hace un periódico para su región y en él recoge toda la variedad ideológica de su región. El futuro de la prensa regional, que goza ahora de una excelente salud, se mantendrá, por tanto, sin peligros de clientelismos si se concibe como un elemento de vertebración política, económica, social y cultural en su territorio.

En general, toda la prensa regional y local se define como "independiente"; aunque otros dirán que "la prensa es ahora más ambigua que antes". Es lógico, dado que antes, sobre todo en el XIX o albores del XX los periódicos, aparte de editarse por centenares -en una ciudad como Madrid, en 1898, hace cien años, llegaban a los 340- eran órganos de partidos, de banderías o de grupúsculos o, incluso, personas individuales que se lanzaban a la aventura de editar unas hojas volanderas con muy diferente intención a la actual de informar; cabría decir que lo más corriente era la descalificación y el insulto.

Ahora, la idea empresarial de una editora de prensa es uno de los pilares de su permanencia en los kioscos. En estos momentos, la cifra de diarios se eleva por encima de los 130, pero únicamente unos 100 de ellos se encuentran controlados por la OJD (Oficina de Justificación de la Difusión), por lo que la fiabilidad de las estadísticas está únicamente garantizada en los controlados y, lógicamente, distorsiona, aunque muy ligeramente, el conjunto de la prensa española.

Como curiosidad, hay que señalar que la prensa regional es uno de los fenómenos más característicos del caso español: no hay país en Europa que tenga una prensa regional tan desarrollada y consolidada como la nuestra. En este sentido, la identidad regional supone un freno a la influencia de la prensa nacional.

Desde luego, no todo es camino de rosas en la prensa regional y sus objetivos son bien claros: consolidar su mercado y fidelizar a sus lectores; competir con la prensa nacional y deportiva, y ahora con la gratuita; mejorar su calidad y ser rentable...

Afortunadamente, aunque parezca extraño, un 60 por ciento de los compradores de periódicos regionales consolidados lo son "por costumbre". Si se trata de averiguar en qué se fundamenta informativamente esa costumbre y qué intereses la mueven, los encuestados no dudan en señalar que es "la información regional y local" el primero y más esencial de los motivos, así como "la información deportiva" ... y luego, el resto de secciones, sin olvidar "las esquelas".

Pero de nada vale el sentimentalismo en la compra diaria de un periódico, si la calidad estuviera ausente de las páginas de la prensa regional y local. Y éste es, sin duda, el principal empeño que circula por las redacciones de los periódicos, sabedores de que "la costumbre" o "la información regional y local" no pueden hacerles caer en la rutina o la baja exigencia en sus trabajos.

Cada vez más, las empresas invierten en formación de sus profesionales y en la dotación de medios tecnológicos nuevos que ayuden a mejorar el trabajo de sus Redacciones.

Una de las características de la prensa regional es su tendencia al agrupamiento en Grupos de Prensa, obligada, por una parte, por la necesidad económica de aprovechar sinergias y, por otra, por la cada vez más presente competencia de los medios nacionales, que acercan sus centros de impresión al territorio de difusión, con lo que mejoran los horarios de cierre y, en consecuencia, la posibilidad de incluir noticias que antes, por las exigencias de un cierre conjunto en una única rotativa, no podían atender.

Pero, ¿cuáles son los retos de la prensa regional cuya superación determinará su futuro?

La prensa regional lucha contra sus propios vicios e inercias, fruto de su situación de privilegio en el pasado y de unas mieles actuales que, sin embargo, son cada vez más golosas para sus internos competidores, si los tiene, o para quienes siendo periódicos nacionales desdoblan sus ediciones nacionales para hacer ediciones zonales.

Pero para ser libre en la formación de opinión y que no esté viciada en el camino hacia los lectores, el reto más primordial es la rentabilidad. Ya es viejo el aforismo de que "sólo una buena cuenta de resultados garantiza la permanencia de un periódico y sólo un periódico -igual para televisión, radio o internet- que sabe que puede permanecer por sus propios medios puede garantizar su independencia"; al contrario, deberá plegar sus objetivos gerenciales y editoriales ante los nuevos dueños, tentados quizás al beneficio de la servidumbre del periódico a sus intereses políticos o comerciales.

El camino hacia la rentabilidad de los medios regionales y locales se diferencia más bien poco de los nacionales: mejora en la gestión, ajuste de los gastos e incremento de difusión. No parece, en este sentido, aconsejable para mantener la rentabilidad de una empresa continuar con la costumbre de subir el precio del periódico o aumentar la tarifa publicitaria. Los periódicos son caros y una parte de culpa tendrá el precio para que no haya nuevos lectores que se incorporen a la compra habitual de prensa.

No hay que olvidar, y va en aumento, el papel que tiene el mundo de Internet. El portal digital es ya una herramienta que abre las puertas a un mundo todavía no bien definido, pero en el que "si están los otros, hay que estar"; un mundo al que se le busca la rentabilidad y para conseguirlo, nuevamente, la calidad es la llave. Y éste es el caso del primer portal de la Región, *laverdad.es*, y tercero de toda la prensa nacional, por detrás de "EL MUNDO" Y "ABC" y muy por delante de periódicos que tiran tres veces más en papel. Más de 650.000 usuarios únicos..

Es cierto que son competencia del periódico en soporte papel. Pero volverán a equivocarse los agoreros cuando hablan del principio del fin de la prensa escrita por la gratuidad de Internet. Con anterioridad, pronosticaron lo mismo con el nacimiento de la radio y mucho más cuando hizo acto de presencia la televisión. Para mí hay espacio suficiente para la convivencia; y la prensa escrita seguirá caracterizándose por la información y la reflexión, el servicio y la manejabilidad. A favor de Internet estará la accesibilidad a muchas fuentes de información, pero no es la primera vez que se ha oído decir que el exceso de información crea confusión y que la credibilidad de una fuente está más garantizada cuando periodista y lector caminan día a día por la misma calle de una misma ciudad de un mismo territorio que es la confianza diaria en la fuente informativa que claramente se identifica y vive tu misma realidad.

La prensa regional hace ya tiempo que comenzó su revolución interna, porque hace tiempo que, aun manteniendo la propiedad en grupos familiares, dejó de ser concebida como tal para profesionalizar su dirección y su gestión. Se ha roto la vieja concepción en la que el Director, por ser hijo del dueño o serlo él mismo, tenía por debajo de sí toda la estructura del periódico, tanto la gerencial como la editorial. Esta forma de organizarse era propia de una empresa cuyas decisiones más importantes se adoptaban por parte de un Consejo de Administración cuya mesa de trabajo era el mantel de la propia casa del dueño. Este cambio ha supuesto una profesionalización en quienes dirigen los medios de

comunicación, bien en el Área Gerencial a cargo de un Director General, responsable de los aspectos gerenciales, de quien depende el Director Financiero, Administrativo, Comercial, Técnico y de Distribución; bien en el Área Editorial, a cargo del tradicional Director, de quien dependen los contenidos, así como el conjunto de la Redacción. Ambos ejecutivos, sustitutos del antiguo dueño, llevan las riendas de los periódicos y responden ante el Consejo de Administración, representante del accionariado.

Y en este panorama, se produce una natural evolución hacia la Multimedia, una estructura informativa que armoniza sus contenidos, independientemente de cómo sean empaquetados: periódico, radio, televisión o Internet. La dificultad en la transición se superará por tres caminos: la superación de los hábitos actuales de trabajo y la adquisición de unos nuevos conocimientos por los periodistas; una buena dosis de formación intelectual y técnica a cargo de las empresas y una nueva organización y planificación en la parte de los directivos.

La conclusión, en todo caso, es que el llamado "callejón de la gratuidad", representado más genuinamente por Internet y en parte por los gratuitos, será fatídico para quienes, incluso desde posiciones asentadas y ahora rentables, no inicien su travesía hacia la Multimedia; incluso más, el futuro podrá diseñarse mucho mejor si existe la posibilidad de un auténtico Multimedia en el que la sinergias económicas sean más favorables dentro de la tremenda competencia que se abre a los medios tradicionales. Y la Redacción será el valor indiscutible que genere los contenidos, independientemente, insisto, de cómo se empaqueten.

En definitiva, en el futuro, que ya está aquí mismo, la pregunta no será quién da la noticia, sino cómo damos la noticia.

En una aldea tan globalizada, todos los medios de comunicación son potenciales conformadores de la Opinión Pública, sobre todo de las ideas sencillas y más universales. Pero cada medio tiene su ámbito y su influencia; su credibilidad y su profundidad. La apuesta debe ser por la información, pero siempre por la Información con mayúsculas que significa compromiso y honestidad profesional.

En definitiva, cada tipo de soporte tiene su sitio; el problema es que, como en las películas de éxito -y la comunicación lo es-, las entradas no están numeradas y no hay reserva de plazas. En todo caso, el futuro es multimedia.

25 ANIVERSARIO DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS

Pedro García-Balibrea Martínez

Presidente de la Cámara de Comercio de Murcia

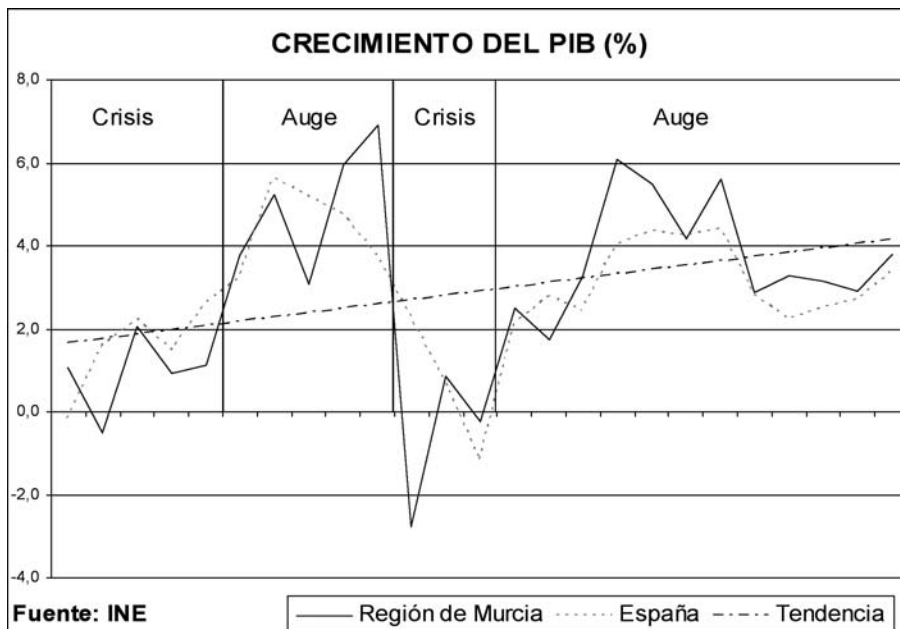
La celebración de los 25 años de vida del Colegio de Economistas de la Región de Murcia nos brinda una ocasión para reflexionar sobre la realidad económica y empresarial en la que desarrolla su actividad esta Corporación de Derecho Público, que vela por los intereses de una profesión cuyo ejercicio es una parte fundamental del progreso de cualquier sociedad avanzada.

Es por ello que queremos hacer un balance de la situación y perspectivas de futuro que presenta el ámbito de actuación de la Cámara de Comercio de Murcia, que no es otro que el de la promoción y defensa de los intereses generales de las empresas de su demarcación.

La evolución económica de los últimos 25 años, en los que se enmarca la existencia del Colegio de Economistas de la Región de Murcia, ha mantenido una tendencia positiva de crecimiento, si bien se han alter-

nado distintas fases de expansión y depresión que hacen que el juego de la predicción económica sea realmente difícil.

El nacimiento del Colegio vino en una etapa de crisis bastante pertinaz, con tasas de crecimiento por debajo del 2 por ciento hasta el año 1985 inclusive. En el año 1986, año de nuestra inclusión en la Comunidad Económica Europea, y también de nacimiento del IVA, comenzó una etapa de desarrollo y expansión que duró sólo un lustro, pero que tuvo una intensidad casi sin precedentes. En estos cinco años se consiguen excelentes resultados en la mayor parte de los indicadores y particularmente en lo que se refiere a la producción y al empleo. Comienzan a observarse ya cambios cualitativos de importancia, tanto a nivel infraestructural como también en todo lo referente con las políticas comunitarias que inician su aplicación en el territorio nacional.



En el año 1991, con un cierto retraso respecto a la tendencia internacional, pero claramente influida por la misma, la Región entra en una etapa de recesión, registrando una tasa de variación de la producción claramente negativa. Esta crisis, que durará algo más de tres años, supuso un alto en el camino que trajo consigo el deterioro de algunas variables económicas, con su peor reflejo en las cifras de paro, que alcanzaron cifras del 25 por ciento de la población activa a comienzos del año 1994, lo que nos deja un recuerdo terriblemente duro de esas fechas.

Una larga etapa de crecimiento

Tras esta corta pero dura crisis, comienza tímidamente en los dos primeros años y de forma contundente a partir de 1996, una etapa de crecimiento que llega hasta la actualidad y que dura más de 12 años, lo que nos permite calificarla de bonanza sin precedentes por su duración y estabilidad. Se habla de nuevos paradigmas como el de la Nueva Economía, basada en las nuevas tecnologías de la información, en la biotecnología, y otras revoluciones económicas que llevan a algunos a pensar que hemos logrado el crecimiento sostenido. En la Región de Murcia, además, podemos presumir de superar sistemáticamente y casi sin interrupción desde 1992 las tasas de crecimiento españolas, lo que nos lleva a un proceso de convergencia hacia la media española y, a más largo plazo, hacia la europea.

Durante 2005, la economía murciana confirmó la tendencia de los últimos años y, de nuevo, creció a ritmos superiores al ejercicio precedente y a la media nacional, fundamentalmente impulsada por la fortaleza de la demanda interna. Así, la Contabilidad Regional de España sitúa a la Región de Murcia a la cabeza de las Comunidades más expansivas del periodo 2000-2005, con un crecimiento medio del 3,89 por ciento, frente al 3,15 del ámbito nacional.

Este crecimiento ha estado cimentado, fundamentalmente, en el favorable comportamiento del mercado laboral regional, que ha permitido impulsar la demanda interna y que ha incidido positivamente en las actividades de construcción e industria, una evolución que todas las previsiones indican que se prolongará a lo largo de 2006, incluso de manera más intensa.

Continúa la creación de empleo

En efecto, el mercado laboral viene demostrando una intensa capacidad de generar empleo en los últimos años, lo que se refleja, sobre todo, en los datos de afiliación a la Seguridad Social, un indicador que experimentó un crecimiento del 10,07 por ciento el pasado año, el mayor de todas las Comunidades Autónomas y casi duplicando la media nacional. En cuanto a los datos aportados por el Servicio Público de Empleo en la Región, 2005 se cerró con un ligero descenso del número de parados (-0,24 por ciento), en un contexto de fuerte crecimiento de la población activa, del 5,43 por ciento interanual a septiembre de este año.

Fruto de este intenso proceso de creación de empleo, se registra un aumento claro y constante en la demanda interna y el consumo de las familias, lo que, en su vertiente negativa, contribuye a dificultar la moderación de los precios en la Región, su gran asignatura pendiente.

Atraemos inversiones

Asimismo, podemos decir con satisfacción que nos hemos convertido en una Región que, cada vez más, atrae un gran número de inversiones, como lo demuestra el hecho de que importantes multinacionales hayan elegido Murcia como un centro de fabricación, logístico o de inversión; así como la existencia de una actividad constructora e inmobiliaria centrada en segunda residencia, fundamentalmente para el consumidor extranjero, una tendencia creciente dadas nuestras condiciones naturales y climatológicas.

Entre nuestros atractivos, también habría que citar el nivel de juventud de la población; la cualificación de la mano de obra resultado de niveles de formación cada vez más elevados; la mayor proximidad que existe entre el ciudadano y la Administración como consecuencia del carácter uniprovincial de Murcia, lo que conlleva una menor complejidad burocrática; o la existencia de eficaces apoyos por parte de la Administración regional para las empresas que desean emprender nuevos proyectos en la Región.

Un tejido empresarial dinámico

En esta evolución y en las favorables perspectivas de nuestra economía tiene mucho que ver el espíritu emprendedor y la capacidad de trabajo del empresariado murciano, cuyos esfuerzos redundan, por encima de la legítima búsqueda de su beneficio económico, en la consecución de una economía desarrollada y una sociedad más próspera.

El tejido empresarial de la Región está formado por 85.110 empresas, sin contar con los agricultores, según el Directorio Central de Empresas del Instituto Nacional de Estadística, lo que supone una participación en el total nacional del 2,8%.

La distribución sectorial del empresariado murciano, al igual que ocurre en el ámbito nacional, se caracteriza por una elevada concentración en el sector servicios, ya que el 76,1 por ciento de las empresas no agrarias en la Región desarrollan su actividad en este sector, mientras en la industria y la construcción lo hacen el 9 y el 14,9 por ciento respectivamente. En lo que a la industria murciana se refiere, destaca la especialización en la rama de alimentación y bebidas, debido a la influencia de las actividades del sector conservero, al igual que ocurre con la rama química.

En relación al ejercicio anterior, las ramas de actividades correspondientes a determinados servicios de mercado, inmobiliarios y empresariales, y construcción,

han sido, por este orden, las que más han incrementado el número de empresas, ganando de esta manera importancia en la participación del tejido empresarial regional.

Papel de la Cámara

Estas empresas son las destinatarias del trabajo que realiza la Cámara de Comercio de Murcia, cuya función es apoyar y defender los intereses generales del tejido empresarial murciano, a través de la prestación de servicios útiles en los diversos ámbitos que conciernen a su actividad.

Así, vemos con satisfacción como, año tras año, se incrementa el número de consultas que reciben nuestros servicios de Asesoramiento, Información y Documentación referentes a temas jurídicos, fiscales, comerciales o medioambientales, fundamentalmente procedentes de pequeñas y medianas empresas, así como de empresarios individuales. Otra de las actividades por las que es más conocida la Cámara de Comercio de Murcia, la Formación, registra anualmente la participación de unos 3.500 alumnos en una amplia variedad de cursos que suman alrededor de 5.000 horas lectivas.

Son también destacables las más de 400 empresas que se crean cada año a través de la Ventanilla Única Empresarial, un espacio único de tramitación y asesoramiento empresarial; o las 300 ofertas de empleo que las empresas confían al Servicio Cameral de Orientación Profesional (SCOP), un 42 por ciento de las cuales finalizaron el pasado año en una contratación efectiva, gracias a su eficaz labor de intermediación laboral.

Todos estos servicios se ven complementados con la actividad institucional que lleva a cabo esta

Corporación y que le lleva a posicionarse y participar en las iniciativas y reivindicaciones que consideramos necesarias para el desarrollo económico y social de nuestra Región, como es el caso de una mejora significativa en las infraestructuras de transporte, especialmente las ferroviarias, y la construcción del aeropuerto regional de Corvera-Valladolides; o el lastre que supone para la Región su carencia estructural de agua y las nefastas consecuencias económicas que ello acarrea.

Son ejemplos de temas en los que la Cámara de Comercio trabaja y seguirá trabajando, además de otros cometidos que resultan de su condición de órgano consultivo y de colaboración con la Administración Pública, a la que informa, asiste e ilustra, mediante la elaboración de dictámenes y estudios, y, en general, como interlocutor imprescindible para la formulación y la ejecución de las políticas económicas.

El cumplimiento de estas funciones es la meta de nuestro trabajo, que llevamos a cabo mirando al futuro con optimismo y dando pasos decididos en un camino que esta Corporación viene recorriendo desde hace más de cien años.

Finalizaré, por ello, agradeciendo al Colegio Economistas de la Región de Murcia esta oportunidad que nos brindan para extender el conocimiento de la realidad y cometidos de la Cámara de Comercio de Murcia entre la sociedad murciana, de cuyas inquietudes, propuestas y sugerencias deseamos seguir siendo receptores; y, cómo no, felicitándoles muy sinceramente por sus 25 años de existencia, en la convicción de que compartimos la principal de nuestras aspiraciones: ser útiles para el desarrollo y el progreso de nuestra querida tierra.

25 AÑOS DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS

Francisco Javier Guillamón Álvarez
Presidente del Consejo Territorial de Murcia
Caja de Ahorros del Mediterráneo

La Caja de Ahorros del Mediterráneo ha alcanzado una dimensión nacional, al lograr la presencia en todas las comunidades Autónomas españolas y superar la cifra de 1.000 oficinas puestas a disposición de los clientes.

En el contexto internacional la economía mundial mantuvo un tono expansivo, aunque bajo presiones inflacionistas derivadas del repunte de los precios del crudo consecuencia, en gran medida, del aumento de la tensión geopolítica internacional.

En cuanto a la evolución de los tipos de interés, tanto la Reserva Federal americana como el Banco Central Europeo efectuaron incrementos en sus tipos de interés de referencia con la clara intención de mantener el control sobre la inflación. Los mercados bursátiles internacionales continuaron registrando ganancias por cuarto año consecutivo, destacando la evolución de las bolsas europeas y japonesa frente a la norteamericana.

En el ámbito nacional, el Ibex-35 alcanzó los 13.000 puntos, aumentando la rentabilidad total para el accionista, en cerca del 20%, incluyendo dividendos.

En la Eurozona, y en términos globales, el ritmo de crecimiento de la economía fue incrementándose a lo largo del año, mejorando todos los componentes de la demanda interna y ayudado también por la positiva evolución del sector exterior.

La economía española, un año más, mantuvo las diferencias que vienen caracterizando su evolución en relación con los países del entorno más cercano desde hace ya bastante tiempo: mayores cifras de crecimiento y positiva evolución del empleo, pero peor evolución de los precios.

En este entorno macroeconómico, la Caja de Ahorros del Mediterráneo ha llevado a cabo su actividad en 2005, que estuvo orientada al cumplimiento de las líneas Generales del Plan de Actuación para el ejercicio, aprobadas por la Asamblea General.

En el ámbito normativo destacan dos novedades relevantes. En primer lugar, la entrada en vigor de la nueva normativa contable establecida por el Banco de España, que adecua para las entidades financieras españolas las Normas Internacionales de Información Financiera. En segundo, la publicación por primera vez del informe Anual de Gobierno Corporativo, donde se da cuenta detallada de las estructuras y prácticas de gobierno de la Entidad, así como el primer Informe de Responsabilidad Social Corporativa.

Paralelamente, al mundo económico y financiero, donde las cajas se desenvuelven, es de rigor subrayar el papel fundamental de sus obras sociales que actúan también indirectamente en la economía nacional. En muchas ocasiones, el impacto no es inmediato, pero a lo largo del tiempo, se consiguen cambios profundos que indudablemente afectan a la economía.

La Caja de Ahorros del Mediterráneo lleva más de 25 años apostando por el Medio Ambiente, a través de diversos programas como últimamente, CAM AGUA y CAM Energía que pretenden llevar a cabo una labor de sensibilización sobre un adecuado uso de nuestros recursos naturales y en la adopción de un nuevo estilo de vida, acorde con un desarrollo ambiental equilibrado y sostenible. Los últimos acuerdos que nuestra Entidad ha firmado con distintas universidades en materia de desarrollo e investigación sobre energía renovable, influirán sin duda en el futuro de la economía.

25 ANIVERSARIO DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS

Diego Illán Barceló

Presidente de la Confederación de Empresarios de Cartagena y Comarca (COEC)

En primer lugar felicitar al Ilustre Colegio de Economistas de la Región de Murcia, por la celebración de su veinticinco aniversario y reconocer la intensa labor que los Economistas vienen desarrollando en nuestro tejido social y en particular en el marco empresarial.

La Confederación Comarcal de Organizaciones Empresariales de Cartagena, ha venido trabajando de forma continuada en el desarrollo de los intereses de las distintas asociaciones que la componen, para ello viene tomando decisiones que se ajusten a la realidad empresarial de la comarca en cada momento, de tal forma que es necesario observar la situación económica coyuntural de nuestra zona.

La comarca de Cartagena, ha sufrido distintos e importantes procesos de transformación que están posicionando a la economía de la zona como uno de los más importantes focos de la economía regional. Así, del análisis de algunos indicadores, podemos llegar a las conclusiones que más adelante citaremos.

En relación a datos demográficos, la población de derecho ha experimentado un fuerte aumento en el último decenio, produciéndose un incremento cercano al 10 por ciento.

Del análisis de la tabla anterior, podemos observar como en el periodo comprendido entre 1981 y 1991, la evolución de la población de derecho en Cartagena (en miles de personas), si bien presenta un ligero aumento, podemos decir que se encuentra en estancada, ello si lo comparamos con el periodo del siguiente decenio (1991-2001), donde se produce un importante crecimiento de la población.

El indicador demográfico demuestra el potencial de crecimiento económico de Cartagena.

En la siguiente tabla comparamos la evolución porcentual de la tasa de crecimiento de la población en Cartagena en relación a la Región de Murcia.

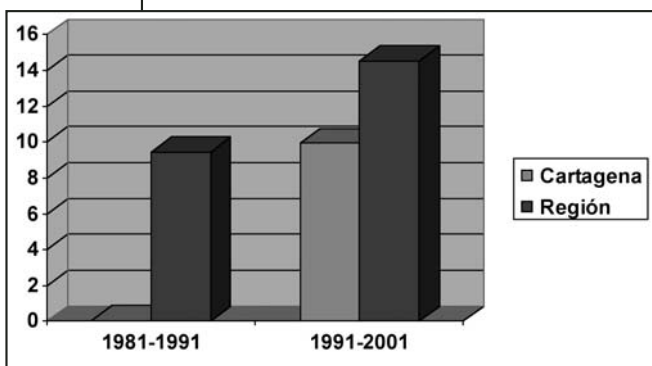


TABLA 2 Fuente: INE.

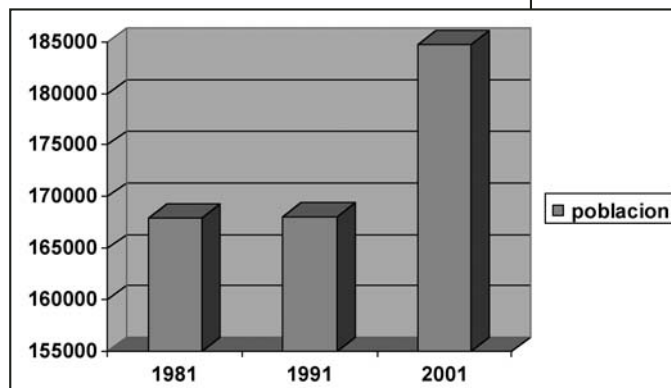


TABLA 1 Fuente: INE.

En la anterior tabla, se observa como en el periodo 1981-1991, la tasa de crecimiento de la población en Cartagena, se encontraba muy lejos de la tasa media de crecimiento de la Región, esta diferencia en el periodo 1991-2001 ha sido reducida de forma sustancial, estando ya muy cercana a la tasa de crecimiento de la Región, lo que nos lleva a manifestar que se ha producido una recuperación de la población de la zona.

Dentro del Mercado de Trabajo, la evolución del paro registrado en la zona de Cartagena ha presentado una evolución favorable, como puede

observarse en la tabla siguiente:

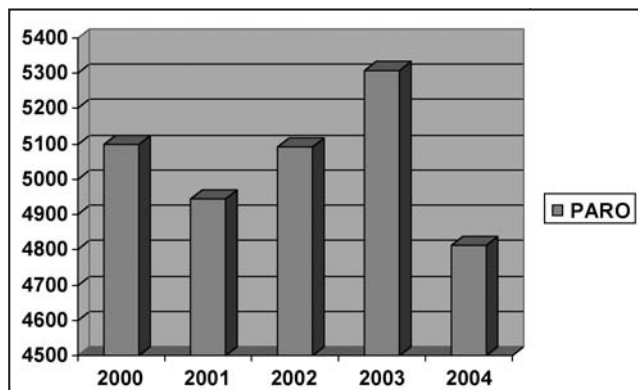
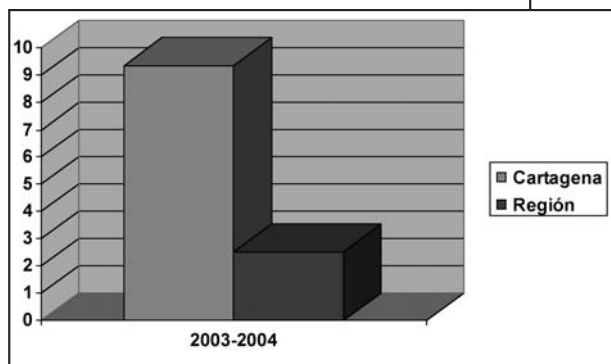


TABLA 3 Fuente: Servicio Regional de Empleo y Formación.

Como puede observarse en la tabla anterior, el paro registrado ha estado mostrando una evolución estable durante los años 2000 a 2003, año este en que se produjo un fuerte aumento, si bien es a partir del año 2004 cuando se produce un fuerte descenso del paro registrado en Cartagena, lo que nos indica la mejora de la situación en este aspecto.

En términos de tasas de crecimiento y en relación al resto de la región, demuestran esta importante creación de empleo que se esta produciendo en Cartagena.

En el periodo 2003-2004, la tasa de paro registrado en Cartagena presento una reducción del 9,36 por ciento, siendo este mismo dato para la Región del 2,52 por ciento, existiendo por tanto una diferencia de casi siete puntos porcentuales (6,84 %), entre la reducción de la tasa de paro en Cartagena con respecto a la de la Región de Murcia.



Lo anteriormente expuesto se presenta en la siguiente tabla donde se recoge la reducción de la tasa de paro experimentada:

También es de destacar la evolución de la inversión industrial en Cartagena, de los 63.676.709,6 millones de euros de 1999 se ha incrementado hasta los 109.244.892,6 de 2004.(TABLA 5)

Así mismo es importante observar, la inversión industrial realizada en nueva industria, que pasamos a reflejar en la siguiente tabla: (TABLA 6)

A continuación analizamos la evolución de la renta per capita en el periodo 1995 y 2000, en la siguiente tabla: (TABLA 7)

Como es de observar se ha producido un crecimiento de renta per cápita en el quinquenio de 1.880 euros.

Desde la Confederación Comarcal de Organizaciones Empresariales de Cartagena, y en base a los citados indicadores anteriormente, podemos presuponer expectativas de futuro positivas para la comarca de Cartagena, crecimiento de la población, reducción de la tasa de paro y por ende crecimiento de la tasa de actividad.

La realidad socio-económica de la Comarca de Cartagena, pasa por hechos concretos que están causando prosperidad y bienestar social. Entre estos hechos a titulo enunciativo, podemos considerar el impacto positivo causado por la creación de la Universidad Politécnica de Cartagena, la cual a la creación de empleo público que ha supuesto hay que añadir el efecto que ha producido en la recuperación del casco histórico de la ciudad al estar ubicados sus campus dentro de la misma.

La emergente actividad del Puerto de Cartagena a través de la Autoridad Portuaria, con importantes incrementos de tráfico en los últimos años. Los proyectos de ampliación portuaria, con la Terminal de El Gorguel.

El inicio de la construcción del nuevo Hospital, con una previsión de 720 camas y 14 quirófanos, contará con 112.000 metros cuadrados construidos y 15.000 metros cuadrados para aparcamientos, con una inversión total superior a Ochenta y seis millones de euros.

Los proyectos relativos al sector turístico, entre los que se destacan el denominado Puerto de Culturas, recuperar las Baterías de costa con fines turísticos.

La puesta en marcha del Polígono Industrial de Los Camachos, con una estimación de creación de empleo cercano a los veinte mil. La realidad que esta suponiendo el Polígono Industrial Lo Bolarín en el término municipal de La Unión.

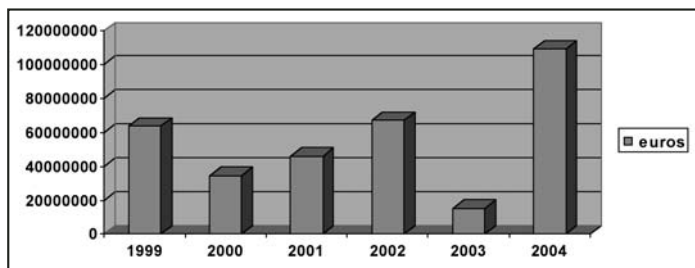


TABLA 5 Fuente: Consejería de Industria y Medio Ambiente. Dirección General de Industria, Energía y Minas.

La construcción del futuro aeropuerto internacional de Corvera, por el que debe pasar un importante número de turistas a la comarca cartagenera y del mar menor.

El importante impacto que puede causar la recuperación para su urbanización de los terrenos de Potasas.

La apertura de grandes almacenes de la trascendencia que ha causado El Corte Inglés, en empleo y turismo; así como las últimas inversiones realizadas en el denominado Parque Mediterráneo, donde se han instalado junto al Polígono Industrial Cabezo Beaza, franquicias de nivel nacional. También destacar el centro de ocio Mandarache, que ha abierto sus puertas en este año.

Las inversiones que se están realizando en el entorno del complejo petro-químico de Escombreras.

La existencia de cuarenta y dos mil hectáreas de regadío, si bien a estas hay que garantizar los suministros de agua necesarios.

Actualmente se están ejecutando grandes infraestructuras como el Acceso Norte de la Ciudad, Ronda

Oeste, Autopista Cartagena-Vera.

La inclusión de Cartagena en la Ley de Grandes Ciudades.

De lo anteriormente expuesto, se desprenden las elevadas expectativas que se tienen para la comarca de Cartagena, que dentro de un marco de calidad medio ambiental se consoliden elevados niveles de bienestar social para la población y que supongan que la zona sea de alto atractivo para inversiones tanto interiores como exteriores. En definitiva podemos manifestar que la comarca de Cartagena en los próximos años, presentará indicadores socio-económicos muy positivos, dentro del marco de un crecimiento sostenible.

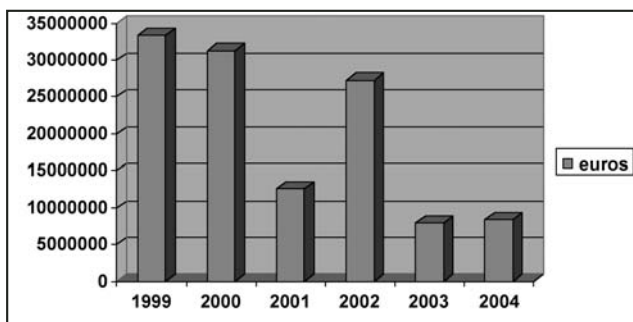


TABLA 6 Fuente: Consejería de Industria y Medio Ambiente. Dirección General de Industria, Energía y Minas.

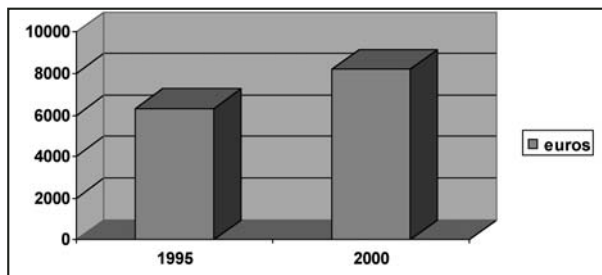


TABLA 7 Fuente: Consejo Económico y Social de la Región de Murcia.

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA, COMPETITIVIDAD Y POLÍTICAS PÚBLICAS

José Luis Lizcano Álvarez

Director Gerente y Coordinador de la Comisión de Responsabilidad Social
Corporativa

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA)

I - Introducción. La responsabilidad social corporativa fuente de desarrollo y competitividad

El desarrollo tecnológico y su consecuencia fundamental, la globalización, han modificado sustancialmente la relación empresa – sociedad. Las telecomunicaciones y las grandes posibilidades en el tratamiento de la información han transformado los procesos productivos y los canales de comunicación internos y hacia fuera de las organizaciones. Las empresas se han convertido en algo más cercano a la ciudadanía, de las que no solo se conoce y utilizan sus productos y servicios sino que además se demanda transparencia sobre su forma de hacer, sobre sus procesos y comportamiento con las personas y su entorno natural.

En este nuevo marco, los efectos de la acción empresarial no se pueden medir solamente, por tanto, en términos de excelencia de productos y de rentabilidad económica. La sociedad, los consumidores, tienen acceso a la información y exigen crecientemente un comportamiento responsable integral por parte de las empresas; es decir, no solo cuentan los fines, los medios para alcanzar éstos también son importantes. La maximización del beneficio no se justifica en sí misma en este nuevo contexto, la acción de la empresa ha de legitimarse por medio de un comportamiento respetuoso con las personas, el medioambiente y la sociedad en su conjunto.

Ahora que se conocen las circunstancias de los escándalos empresariales y sus consecuencias prácticamente desde el primer momento que se producen, las empresas no pueden pretender desenvolverse con soltura en un escenario permanente de ocultamiento de prácticas nocivas para la sociedad. Más pronto que tarde éstas y sus efectos salen indefectiblemente a la luz.

Por otra parte, la sensibilización de las empresas acerca de los efectos de su comportamiento sobre las personas y grupos con los que interactúa, así como con el desarrollo de la sociedad que las da cobijo, es detectada claramente por ésta y, como consecuencia, recompensada por el mercado. La corriente innovadora de los

sistemas de gestión basados en un modelo pluralista, en el que la búsqueda de la satisfacción de las necesidades de los distintas partes implicadas en la marcha de la empresa estimula la utilización de nuevos paradigmas competitivos, pretende el reconocimiento del mercado como fuente de riqueza para todos y equilibrio social.

Responsabilidad social corporativa o de la empresa¹ se presenta como una forma de entender y gestionar la empresa desde su doble naturaleza social y económica, donde las legítimas aspiraciones sociales son reconocidas desde una perspectiva económica de mercado, considerando que el comportamiento empresarial está condicionado por la responsabilidad ante todos los grupos interesados (stakeholders) – no solo frente a los accionistas – y la generación de valor para todos ellos y la sociedad en su conjunto (Lizcano, 2006).

El Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa (AECA, 2004) ofrece una definición de ésta en la que se recogen estos planteamientos de carácter social, económico y de estrategia empresarial (cuadro 1).

Cuadro 1. Definición de Responsabilidad Social Corporativa

“Responsabilidad social corporativa es el compromiso voluntario de las empresas con el desarrollo de la sociedad y la preservación del medioambiente, desde su composición social y un comportamiento responsable hacia las personas y grupos sociales con quienes se interactúa.

La responsabilidad social corporativa centra su atención en la satisfacción de las necesidades de los grupos de interés a través de determinadas estrategias, cuyos resultados han de ser medidos, verificados y comunicados adecuadamente.

La responsabilidad social corporativa va más allá del mero cumplimiento de la normativa legal establecida y de la obtención de resultados exclusivamente económicos a corto plazo. Supone un planteamiento de tipo estratégico que afecta a la

1 En la actualidad se mantiene en algunos ámbitos un debate estéril sobre la idoneidad de utilizar el término “corporativa” en lugar de “empresa” para hablar de la responsabilidad social. El Documento AECA (2006) “Semántica de la Responsabilidad Social Corporativa” que analiza diversos términos sobre la materia utilizados habitualmente con cierta confusión, concluye a este respecto que ambos términos describen una misma realidad – conjunto de personas que se organizan en torno a una actividad económica con el objeto de obtener beneficios – y por tanto pueden considerarse sinónimos.

toma de decisiones y a las operaciones de toda la organización, creando valor en el largo plazo y contribuyendo significativamente a la obtención de ventajas competitivas duraderas”

Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa (AECA, 2004)

Así mismo, la nueva Comunicación de la Comisión Europea “Poner en práctica la asociación para el crecimiento y el empleo: hacer de Europa un polo de excelencia de la responsabilidad social de las empresas” (marzo, 2006), recuerda que esta responsabilidad social es la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y ambientales en sus operaciones y relaciones con sus interlocutores, más allá de los requisitos jurídicos y obligaciones mínimos presentes en los convenios colectivos, con el fin de abordar las necesidades de la sociedad.

Empresas de todos los tamaños, sigue diciendo la Comunicación, en cooperación con sus partes interesadas pueden ayudar a conciliar ambiciones económicas, sociales y ambientales. La responsabilidad social es un concepto cada vez más importante en el seno de la Unión Europea, que forma parte del debate en torno a la globalización, la competitividad y la sostenibilidad, y que sirve para defender los valores comunes y aumentar el sentido de la solidaridad y la cohesión.

II - Políticas públicas y responsabilidad social. Impulso institucional de la comisión europea

La consideración de la responsabilidad social corporativa (RSC) como instrumento que puede desempeñar una función clave a la hora de contribuir al desarrollo sostenible y reforzar al mismo tiempo el potencial innovador y la competitividad de Europa (Comunicación al Consejo Europeo de Primavera), llevó al Consejo Europeo (marzo de 2005) a destacar la importancia de que las empresas desarrollen su responsabilidad social, recomendando a los Estados miembros que incentiven a éstas con dicho fin. Consecuentemente, la Comisión, en su informe anual de 2006 sobre el crecimiento y el empleo, pide a las empresas que cambien de marcha y refuercen su compromiso con la RSC, al objeto de alcanzar en Europa un clima público de confianza en el que se aprecie a los empresarios no solo por generar grandes beneficios, sino también por su contribución justa al tratamiento de determinados desafíos de la sociedad.

La apuesta del Consejo y la Comisión Europea por la responsabilidad social de las empresas se manifiesta por vez primera en el Consejo de Lisboa de marzo de 2000 con un llamamiento al sentido de la responsabilidad social de las empresas, y tiene su continuidad con

el Libro Verde (2001), una Comunicación (2002) y la creación de un Foro multilateral sobre RSC en la UE (2003). La nueva Comunicación de marzo de 2006, podría representar un paso muy importante para la culminación del proceso conducente a incardinar el concepto de la responsabilidad social en las empresas europeas.

En este sentido, aun reconociendo que las prácticas de RSC no son ninguna panacea y que no sustituyen a la política, la Comunicación reconoce que pueden contribuir a lograr varios objetivos de políticas públicas, como:

- Mercados laborales más integrados y mayores niveles de inclusión social, si las empresas buscan activamente contratar a más trabajadores de grupos desfavorecidos

- Inversión en el desarrollo de capacidades, el aprendizaje permanente y la empleabilidad, necesarios para mantener la competitividad en la economía del conocimiento global y enfrentarse al envejecimiento de la población activa en Europa

- Mejoras en la sanidad pública, fruto de iniciativas voluntarias de las empresas en áreas tales como la comercialización y el etiquetado de productos alimenticios y sustancias químicas no tóxicas.

- Más rendimiento de la innovación, sobre todo en el campo que aborda problemas de la sociedad, a consecuencia de una interacción más intensa con otras partes interesadas y de la creación de un entorno laboral más estimulante para la innovación.

- Utilización más racional de los recursos naturales y menores niveles de contaminación, sobre todo gracias a inversiones en ecoinnovación y la adopción voluntaria de sistemas de gestión ambiental y de etiquetado.

- Mejor imagen de las empresas y los empresarios en la sociedad, que intenten suscitar actitudes más favorables hacia la solidaridad empresarial

- Mayor respeto a los derechos humanos, la protección del medio ambiente y unas normas laborales básicas, sobre todo en los países en vías de desarrollo.

- Reducción de la pobreza y avance hacia los Objetivos de Desarrollo del Milenio, a través de la acción empresarial socialmente responsable.

Otra forma de observar estas relaciones entre políticas públicas y comportamiento social de las empresas, podría darse concretamente midiendo la contribución de la acción empresarial al desarrollo de determinados aspectos sociales. Los sistemas de medición utilizados deberían identificar apropiadamente los aspectos sociales de la actividad empresarial y evaluar sus repercusiones tributarias correspondientes (Lizcano y Nieto, 2006).

III - Medición e información de la responsabilidad social corporativa

Para conocer los resultados de su comportamiento social, las empresas necesitan contar con sistemas de medición rigurosos, que permitan valorar la triple dimensión económica, social y ambiental, aportando así

una visión más completa y rica de su actividad. Al igual que ha ocurrido con la información financiera, la información sobre responsabilidad social de las empresas debe alcanzar con el tiempo un grado de desarrollo suficiente como para elaborar estándares de general utilización que faciliten la comparabilidad y la verificabilidad por profesionales independientes. El principio de transparencia se basa en tres pilares: medición, información y verificación, que deben ser objetivo de toda compañía que se precie y desee ganarse la confianza del mercado.

Las Memorias de Responsabilidad Social Corporativa o Sostenibilidad²

La estandarización de las memorias de sostenibilidad se justificaría principalmente por dos motivos. El primero es que las partes interesadas en la actividad corporativa y el conjunto de la sociedad demandan que los documentos publicados por las diferentes empresas sean comparables entre sí. El segundo es que la posibilidad de comparar la actividad de las empresas en los ámbitos social y medioambiental supone una mejora en los procesos de información dentro del mercado.

La principal organización involucrada en el proceso de estandarización de las memorias es el Global Reporting Initiative (GRI), institución independiente que propugna un modelo de estandarización de general aceptación internacional, dinámico y con una amplia participación multistakeholder (www.globalreporting.org). En la actualidad, más de 800 compañías e instituciones a nivel mundial han utilizado el estándar de reporting GRI, de las cuales cerca de 70 son españolas, siendo nuestro país el cuarto en este aspecto detrás de Japón, Estados Unidos y Reino Unido y el primero en número de memorias con el distintivo de calidad "In accordance".

Proceso "G3" de revisión de la guía GRI

El GRI acaba de culminar su tercera generación de guías tras un proceso intenso de revisión, denominado G3, con el fin de conseguir 5 objetivos a gran escala:

- 1) Integrar los procesos de información bajo estándares GRI con los procesos de gestión y dirección internos de la empresa.
- 2) Simplificar las guías con el fin de que los informes puedan ser comparados eficientemente.
- 3) Avanzar la armonización de las guías GRI con otros elementos del sistema general de responsabilidad corporativa, potenciando así la compatibilidad de recursos y herramientas.
- 4) Facilitar la implementación y el uso de las guías, así como suministrar el material y herramientas de soporte adecuados para el proceso G3
- 5) Potenciar la relevancia y el realismo de las memorias.

Cuadro 2. Beneficios de la Información sobre responsabilidad social

Algunos de los beneficios de la elaboración de la información sobre responsabilidad social, destacados por las empresas informantes, son los siguientes según señala el GRI (2002):

- La elaboración de memorias puede ser de utilidad a la hora de comunicar las oportunidades y los retos económicos, ambientales y sociales de las organizaciones de un modo más fiable que mediante la mera respuesta a las solicitudes de información planteadas por las partes interesadas.
- La transparencia y el diálogo abierto sobre actuación, prioridades y planes futuros de sostenibilidad ayudan a reforzar las relaciones de las empresas con sus grupos de interés y a inspirar confianza.
- La elaboración de memorias de responsabilidad social es un instrumento para la vinculación de funciones habitualmente aisladas y diferenciadas en una empresa (finanzas, marketing, investigación y desarrollo) de un modo más estratégico.
- La identificación de los puntos conflictivos y las oportunidades no previstas en las cadenas de suministro, en las comunidades, entre los organismos reguladores, así como en la reputación y en la gestión de la marca comercial, es una de las principales ventajas de la elaboración de memorias.
- Las memorias de sostenibilidad ayudan al desarrollo de habilidades en la administración de la empresa con el fin de evaluar las contribuciones de la organización a los capitales natural, humano y social.
- Una información más exhaustiva y periódica, que incluya aquello que los analistas solicitan a los administradores según las necesidades de cada momento, puede suponer una mayor estabilidad financiera para una compañía.

En términos generales la memoria de sostenibilidad según el G3 persigue las siguientes metas:

- Comparabilidad de las memorias
- Claridad de la información expuesta
- Facilidad de uso de los documentos
- Verificabilidad

IV - RESPONSABILIDAD SOCIAL Y COMPETITIVIDAD

La relación entre responsabilidad social y competitividad puede establecerse en una primera aproximación, de manera intuitiva. La idea de un sistema de gestión basado en la preocupación de que todas las partes interesadas participen de alguna manera en un proyecto

2 Sobre los Informes o Memorias sobre RSC, el Documento AECA (2006) "Semántica de la Responsabilidad Social Corporativa" matiza que, aunque es perfectamente válido utilizar indistintamente los términos RSC y Sostenibilidad para denominarlos, este último término podría asociarse a una disposición de la información desde la triple dimensión económica, social y ambiental, mientras que el primer término se ajustaría mejor con una estructura de la información según los distintos grupos de interés o partes interesadas.

que busca satisfacer sus necesidades, como es el caso de la responsabilidad social o modelo pluralista de empresa, es más potente que un sistema que se centra en la gestión instrumental de unos recursos (humanos, técnicos, económicos) con el objeto exclusivo de satisfacer a un solo grupo de interés, los accionistas, a través de la maximización del benéfico y del valor de la acción, o modelo financiero.

La complejidad, que también a primera vista se intuye en el modelo pluralista de gestión, por el mayor número de factores o grupos de interés a tener en cuenta en la gestión, resulta plenamente compensada por el clima de confianza que se crea y el efecto multiplicador que el empuje de muchos tiene sobre unos resultados beneficiosos para todos a más largo plazo.

Desde un punto de vista estratégico, la diferenciación anhelada del competidor debe intentar alcanzarse por medio de enfoques innovadores y sistemas de gestión capaces de generar ventajas competitivas duraderas. Cuando los precios son todo lo bajos que económicamente es posible para competir en costes, las prestaciones y servicios prácticamente idénticos dado un precio determinado, y las campañas de publicidad no consiguen una ventaja sustancial respecto a los adversarios, la empresa necesita de nuevos enfoques para diferenciarse (Lizcano, Nieto 2006).

Comportamiento socialmente responsable y beneficios

El sistema de gestión basado en la responsabilidad social ofrece algunas ventajas evidentes que vienen a compensar carencias históricas del modelo financiero de empresa. Van siendo cada día más los estudios que analizan la relación responsabilidad social - resultados empresariales, que empiezan a poner de manifiesto las implicaciones beneficiosas de adoptar un enfoque socialmente responsable en la dirección y gestión de las organizaciones. Algunos de estos efectos positivos se destacan a continuación siguiendo el esquema presentado por la Business Social Responsibility (BSR) (Lizcano, 2001):

- . Incremento del resultado económico: Un estudio de la Universidad de Harvard mostró que las empresas con un enfoque centrado en los stakeholders habían obtenido unos ratios de crecimiento y empleo de hasta cuatro y ocho veces superiores, respectivamente, que las empresas que centraron su acción exclusivamente en la generación de valor para el accionista.

- . Reducción de costes y mejora de la productividad y la calidad. La reducción de emisión de gases nocivos lleva aparejados, normalmente, un incremento en la eficiencia del consumo de energía. La mejora de las condiciones laborales conlleva siempre una reducción drástica del absentismo, mayor fidelidad y retención del talento, incremento de la productividad y la reducción de los costes asociados al despido, a los errores y a la formación de las incorporaciones.

- . Reforzamiento de la reputación e imagen corporativa. El Boston College publicó en uno de sus trabajos que un comportamiento excelente en relación a empleados, clientes y comunidad es más importante que el valor generado para el accionista a la hora de hacerse con un lugar en el prestigioso informe anual "Most Admired Companies" de la prestigiosa revista Fortune.

- . Incremento de las ventas y de la fidelidad del cliente. Otro estudio dirigido por Environics International que encuestó a 25.000 ciudadanos de 23 países reveló entre otras cuestiones, que el 90% de los encuestados preferían empresas orientadas por algo más que el beneficio; el 60% formaban su imagen sobre las empresas según la preocupación mostrada por éstas respecto a las personas, la comunidad y el medioambiente; el 40% declaró haber hablado mal de empresas con un comportamiento social negativo y el 17% afirmaron que evitaban los productos de las compañías socialmente no responsables.

- . Incremento de la capacidad de atraer y retener talento. 2.100 estudiantes de MBA en Estados Unidos encontraron que más de la mitad aceptaría ganar menos dinero por trabajar en una empresa socialmente responsable.

- . Reducción de las inspecciones y sanciones legales. Se ha demostrado que un comportamiento social genera confianza de su entorno, lo que implica entre otras ventajas, la reducción de sanciones e inspecciones por incumplimiento de normas medioambientales u otro tipo.

- . Incremento de la capacidad para atraer recursos financieros. En 2003 el Fondo Europeo de Inversión Social valoró en 336.000 millones de euros los recursos financieros invertidos en Europa por este tipo de entidades de acuerdo a criterios de responsabilidad social. En España, aunque lejos de las cifras de inversión de países como Reino Unido, en ese mismo año, el incremento del patrimonio de estos fondos experimentó un incremento del 33%, representando cerca del 0,3% de la inversión europea.

Responsabilidad social y grupos de interés

El modelo de dirección y gestión socialmente responsable, que centra su actuación prioritaria en intentar satisfacer las necesidades de los distintos grupos de interés, necesariamente ha de establecer una red eficaz de interrelaciones sobre la base de las implicaciones de la acción empresarial con los distintos grupos de interés, las necesidades detectadas en éstos y el valor generado para la empresa una vez satisfechas dichas necesidades. De la identificación de estos elementos y de la medición de sus efectos dependerá la obtención de ventajas sostenibles.

En el Cuadro 3 se recogen algunos ejemplos de estas áreas de influencia o contacto del comportamiento empresarial en los distintos grupos de interés,

las necesidades que se producen de este contacto, así como el valor que la satisfacción de éstas necesidades suelen generar para la empresa. Así mismo, como necesidades genéricas de todos los grupos de interés, cabrían citarse: la transparencia informativa, la participación (diálogo) y el beneficio mutuo (distributivo) (AECA, 2004)

V – Conclusiones

El desarrollo de las nuevas tecnologías y la globalización traen consigo un nuevo rol para la empresa. La ahora empresa ciudadana³ reconoce el valor de una integración simbiótica en la sociedad de la que forma parte y con la que de manera natural debe establecer relaciones de beneficio mutuo. La información fluye por todas partes y llega fácilmente a los consumidores y ciudadanos del mundo, los cuales ante determinados comportamientos – ya sean perniciosos o beneficiosos – toman decisiones y modifican sus hábitos de compra.

La conexión existente entre esta visión de empresa y

determinadas políticas públicas de carácter social y económico está siendo descubierta y reconocida en valor por instituciones nacionales e internacionales. La Comisión Europea, en su nueva Comunicación sobre responsabilidad social de las empresas de marzo de 2006, destaca expresamente la responsabilidad social de la empresa como instrumento que puede desempeñar una función clave a la hora de contribuir al desarrollo sostenible y reforzar al mismo tiempo el potencial innovador y la competitividad de Europa.

La medición del comportamiento de la empresa en su triple dimensión económica, social y medioambiental y la información sobre sus resultados son pieza clave de la competitividad en el nuevo contexto empresarial. Conocer y medir los efectos de estos comportamientos basados en la identificación de las áreas de contacto empresa- grupos de interés, delimitar claramente sus necesidades y el valor añadido generado por éstos una vez satisfechas aquellas, representan retos esenciales para la empresa y la sociedad en los próximos años.

Cuadro 3. Implicaciones del comportamiento empresarial para los grupos de interés, necesidades y valor generado por éstos

Implicaciones de la empresa para los grupos de interés (KPMG, 2002) y (BSR, 2000)	Necesidades de los grupos de interés (AECA, 2004)	Valor generado por los grupos de interés (Moreno, J.A. 2006)
EMPLEADOS -Remuneración y beneficios -Seguridad e higiene en el trabajo -Diversidad y equidad -Discriminación y acoso -Regulación laboral -Puesto de trabajo -Aprendizaje, desarrollo de carrera / empleabilidad -Privacidad -Inserción laboral minorías y minusválidas -Regularizaciones de trabajadores ACCIONISTAS E INVERSORES -Rentabilidad de la inversión -Gobierno corporativo, retribución de los consejeros y directivos -Información sobre operaciones e inversiones -Gestión del riesgo -Derechos de los accionistas -Calidad de liderazgo y gestión -Cumplimiento de la leyes / reputación -Estilo de dirección y profesionalidad CLIENTES -Productos y servicios ofrecidos	EMPLEADOS -Retrribución justa -Salud e higiene en el trabajo -Permanencia en el puesto de trabajo -Desarrollo de la carrera profesional -Respeto e igualdad de oportunidades -Participación en beneficios -Formación continua -Horarios razonables. Equilibrio trabajo – familia -Facilidades para cuidado de los hijos -Canales de comunicación abiertos (ideas, quejas, etc) -Recolocación después de regularizaciones ACCIONISTAS E INVERSORES -Recuperación de su inversión con rentabilidad -Información transparente y periódica -Gestión adecuada de riesgos ambientales, sociales, etc. -Mejora del valor de la acción y dividendos -Canales para la participación del accionista minoritario -Servicio de atención al accionista	EMPLEADOS -Incremento de la motivación y de la integración -Atracción y retención de talento y de empleados de calidad -Incremento de la productividad, la eficiencia y la calidad -Reducción del absentismo -Mejora del clima laboral y reducción del nivel de conflictividad laboral -Mayor margen de maniobra en situaciones críticas ACCIONISTAS E INVERSORES -Mejores condiciones de acceso a los mercados financieros y menor coste del capital -Atracción de accionistas e inversores de calidad -Atracción de inversión socialmente responsable -Incremento del valor de la acción -Menores posibilidades de conflictos de agencia -Disminución de reclamaciones y demandas legales -Fortalecimiento de la reputación entre inversores -Mayor margen de maniobra en

3 Por empresa ciudadana se conoce a aquella que se siente miembro integrante de la sociedad, con el deber de promover su desarrollo y la preservación del entorno vital en donde realiza su actividad. El cumplimiento de sus obligaciones como ciudadano corporativo es la forma de alcanzar la legitimidad en la sociedad de la que forman parte (AECA, 2004)

-Información sobre los productos: etiquetado -Servicio al cliente -Marketing -Privacidad del consumidor PROVEEDORES -Condiciones de los contratos -Colaboraciones de I+D -Transparencia REGULADORES -Regulación y leyes -Protección del medioambiente -Certificaciones medioambientales y códigos de conducta -Reglas de la competencia -Pago de impuestos -Dialogo con los poderes públicos -Investigación y desarrollo de infraestructuras COMUNIDAD -Empleo local -Calidad del ambiente natural -Nivel de vida y seguridad de los ciudadanos -Proyectos sociales -Desarrollo de infraestructuras -Propiedad intelectual -Aportaciones benéficas AGENTES SOCIALES (ONGS, ETC) -Protección del medio ambiente -Derechos humanos -Explotación de menores. -Abolición del trabajo infantil -Alivio de la pobreza -Protección de animales -Soborno y corrupción -Prácticas de lobby e influencia en políticas públicas -Dialogo y transparencia con los agentes sociales -Libertad de asociación de los trabajadores	-Visión amplia de la acción de la empresa: triple dimensión CLIENTES -Información y formación adecuadas sobre los productos y servicios -Precio razonable -Calidad, seguridad y fiabilidad -Atención al cliente, antes, durante y después de la compra -Certificaciones y verificaciones medioambientales y sociales -Atención de segmentos minoritarios de consumidores PROVEEDORES -Libre concurrencia -Transparencia y justicia en las adjudicaciones -Cumplimiento de las condiciones contractuales: política de precios y pagos, plazos de entrega, etc. -Cooperación para la inversión en mejora continua ADMINISTRACIONES PÚBLICAS -Cumplimiento de las leyes -Colaboraciones y compromiso social y con el medioambiente COMUNIDAD LOCAL -Respeto al medio ambiente y seguridad de las personas -Colaboración en proyectos comunitarios -Mejora del nivel de vida de la comunidad AGENTES SOCIALES -Dialogo e interlocución -Transparencia y accesibilidad a la información -Respeto de los derechos humanos y del medio ambiente COMPETIDORES -Respeto a las reglas de libre competencia -Colaboraciones estratégicas para la mejora de las condiciones del mercado -Asociaciones sectoriales SOCIEDAD EN GENERAL, MEDIO AMBIENTE Y GENERACIONES VENIDERAS -Respeto de las leyes y las buenas prácticas de carácter supranacional -Respeto de los derechos humanos -Lucha contra la corrupción -Respeto por el equilibrio natural -Sostenibilidad y derechos de las generaciones futuras	situaciones críticas CLIENTES -Atracción de clientes sensibilizados por la RSC -Atracción de clientes con necesidades especiales -Mayor fidelidad de la clientela -Aumento de las ventas -Fortalecimiento de la reputación en el mercado -Disminución de reclamaciones y demandas legales PROVEEDORES -Atracción de proveedores de calidad -Fortalecimiento de la reputación entre proveedores -Mejor selección de proveedores -Mejores condiciones de aprovisionamiento a medio y largo plazo -Mayor confianza, estabilidad y nivel de cooperación en la relación -Incentivo e inversiones para mejoras en los suministros -Disminución de reclamaciones y demandas legales -Mayor margen de maniobra en situaciones críticas REGULADORES -Mayor facilidad en las licencias para operar -Menor probabilidad de sanciones y procedimientos legales -Mejor relación general -Mayor receptividad para la opinión y la influencia -Posibilidad de incentivos -Mejor posicionamiento ante contratos públicos -Mayor margen de maniobra en situaciones críticas SOCIEDAD -Mejor aceptación social, imagen y reputación -Mayor receptividad para la opinión y la influencia -Mejores relaciones con agentes sociales -Mayor margen de maniobra en situaciones críticas
---	---	--

VI – Referencias bibliográficas

AECA (2004), "Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa".

AECA (2006), "Semántica de la responsabilidad social corporativa".

Business for Social Responsibility (2000), "Comparison of selected corporate social responsibility related standard".

Comisión Europea (2006), "Comunicación Poner en práctica la asociación para el crecimiento y el empleo: hacer de Europa un polo de excelencia de la responsabilidad social de las empresas".

Comisión Europea (2002), Comunicación "La responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible".

Comisión Europea (2001), "Libro Verde Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas".

Global Reporting Initiative (2002 y 2006), "Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad".

KPMG (2002), "Beyond numbers. How leading organizations link values with value to gain competitive advantage".

Lizcano, J.L. y Nieto, P. (2006), "La Responsabilidad en el capitalismo futuro. Competencia, gasto público y comportamiento social de las empresas". *Universia Business Review*, nº 10, segundo trimestre, pp.10-23.

Lizcano, J.L. (2001). "Responsabilidad Social Corporativa y Beneficios". *Diario Expansión*. 25 de octubre.

Moreno, J.A. (2006), "Responsabilidad social corporativa y competitividad: una visión desde la empresa" *Revista Valenciana de Economía y Hacienda*, nº 12.



AHORA ES EL MOMENTO

Antonio López Baños

Secretario General de UGT Región de Murcia

El proceso de Diálogo Social entre el Gobierno de España, y los interlocutores sociales, es decir, patronal y sindicatos, está orientado a favorecer la competitividad, el empleo estable y la cohesión social y ha logrado acuerdos sobre materias de indiscutida trascendencia socioeconómica, con el objetivo de alcanzar unos mayores niveles de desarrollo económico, de calidad en el empleo, de bienestar social, de cohesión territorial y de sostenibilidad ambiental.

Para esto, es preciso apostar por un modelo de crecimiento económico equilibrado y duradero basado en la mejora de la competitividad de las empresas y en el incremento de la productividad, un sistema de protección social más justo, solidario y eficiente, que pueda seguir ayudando a la creación de empleo, riqueza y bienestar social en España.

Bajo estos parámetros, a lo largo del año 2006, la Unión General de Trabajadores ha firmado acuerdos con el Gobierno de España, como el ACUERDO PARA LA MEJORA DEL CRECIMIENTO Y DEL EMPLEO y el ACUERDO SOBRE PROTECCIÓN SOCIAL.

En el ámbito de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia, UGT Región de Murcia, ha suscrito, el PLAN ESTRATÉGICO DE LA REGIÓN DE MURCIA 2007 - 2013, y el II PACTO POR LA ESTABILIDAD EN EL EMPLEO DE LA REGIÓN DE MURCIA 2007-2010.

El Acuerdo para la Mejora del Crecimiento y del Empleo (AMCE) firmado por los interlocutores sociales y el gobierno nacional, entró en vigor 1 de julio y establece medidas encaminadas a impulsar y apoyar la contratación indefinida, al mantenimiento del empleo mediante la conversión del empleo temporal en fijo, y a limitar los encadenamientos de los contratos temporales tanto en los sectores privados como públicos.

Con el Plan de choque puesto en marcha para impulsar la conversión de contratos temporales en indefinidos, los empresarios españoles cuentan, hasta el 31 de diciembre de este año, con una serie de beneficios y bonificaciones extraordinarias, que hacen que los contratos indefinidos ahora, cuestan menos que los temporales. Es el momento, ya no hay excusas. Los empresarios de nuestra Región deben aprovechar esta oportunidad y dejar de ser empresarios temporales, dando estabilidad y confianza a sus trabajadores.

Estas medidas se complementan con la mejora de las

prestaciones del Fondo de Garantía Salarial y la mejora de las prestaciones por desempleo para determinados colectivos

En el ámbito regional, la complicada situación del mercado laboral, con una tasa de temporalidad que en el tercer trimestre del año se sitúa en el 43,5%, muy por encima de la media nacional, requiere importantes medidas correctoras.

El II PACTO POR LA ESTABILIDAD EN EL EMPLEO DE LA REGIÓN DE MURCIA 2007-2010 suscrito durante el mes de julio, se presenta con la finalidad de fomentar del Empleo Estable, y de Calidad.

Con este objetivo, por iniciativa de UGT, el Pacto propone subvencionar a aquellas empresas que reduzcan la temporalidad en el conjunto de sus plantillas, en un plazo de tres años, en 5 puntos por debajo de la media nacional de su sector.

A propuesta también de UGT, el Pacto incluye el acuerdo de realizar, un estudio técnico-jurídico sobre la configuración de la Oficina de Resolución Extrajudicial de Conflictos Laborales de la Región de Murcia, como herramienta de solución de conflictos colectivos e individuales.

En materia de conciliación de vida personal, familiar y laboral, es un derecho tanto de hombres como de mujeres, por ello se establece la necesidad de actuar y trabajar para que el reparto de responsabilidades familiares sea equilibrado, se establezcan medidas de flexibilidad laboral a través de la negociación colectiva y se impulsen la creación de servicios necesarios y suficientes. Al tiempo que se consideran los contenidos de la futura Ley Orgánica de Igualdad entre mujeres y hombres nacional.

En referencia a los jóvenes de nuestra región, este Pacto por la Estabilidad en el Empleo, pretende subsanar la dificultad de compaginar juventud / formación / experiencia, circunstancias que se exigen a nuestros jóvenes y que son prácticamente incompatibles entre sí.

En cuanto a la Integración Social y Laboral de Inmigrantes, se establecen incentivos a la contratación indefinida del colectivo de inmigrantes para el fomento del empleo estable. Esta medida contará con una presupuestación de 250.100 euros en el año 2007, y se potencia la Dirección General de Inmigración, incrementando la coordinación de sus actuaciones con el

área laboral de la Consejería de Trabajo y Política Social, y se le dota de mayores recursos tanto materiales como humanos.

Respecto a Prestaciones Sociales, se establece la elaboración de planes, que generen actividades de formación, que faciliten la inserción social y laboral de las personas en exclusión o riesgo de exclusión social.

En Prevención de Riesgos Laborales, se aprobó el realizar campañas de promoción de la prevención en el ámbito escolar, diferenciando los diversos ciclos de primaria, secundaria, formación profesional y universidades. Estas campañas tienen como objetivo la implantación de la cultura de prevención en los jóvenes que pronto se incorporarán al mundo laboral, bien como empresarios o bien como trabajadores, así como posibilitarles la adquisición de las herramientas básicas en materia de prevención para acceder al mundo laboral y conseguir de este modo la reducción de las tasas de siniestralidad laboral que sufren los jóvenes trabajadores en nuestra Región.

El ACUERDO SOBRE MEDIDAS EN MATERIA DE SEGURIDAD SOCIAL, firmado el 13 de julio, incorpora diversas iniciativas para mejorar las pensiones mínimas no contributivas, reforzar las políticas de apoyo a las familias con menores ingresos, equilibrar las pensiones contributivas, como las de jubilación, de incapacidad permanente, de incapacidad permanente total; establece un complemento de gran invalidez y se propone elaborar una nueva lista de enfermedades profesionales. También establece medidas sobre la edad de jubilación, jubilación parcial, jubilación anticipada ó prejubilación, coeficientes reductores de la cuantía de la pensión, en los supuestos de extinción no voluntaria de la relación laboral, ó reducción de la edad por realización de trabajos penosos. Se incentiva la prolongación voluntaria de la vida laboral: la pensión de jubilación a partir de los 66 años debe ser superior en todo caso a la que les correspondería a los de 65.

Así mismo, este Acuerdo propone reformas en la estructura del sistema de Seguridad Social, la unificación de regímenes: REASS cuenta ajena, y Empleados de Hogar, al Régimen General, con procesos transitorios de atención a peculiaridades; compatibilidad del Régimen Especial del Mar y el RETA para colectivos de recolección de especies marinas ("mariscadoras") que quieran comercializarlas.

También introduce modificaciones en otras pensiones contributivas, como la pensión de viudedad en los casos de matrimonio, y de parejas de hecho, con y sin hijos comunes, la pensión de orfandad, o la prestación de incapacidad temporal derivada de contingencia profesional.

Acuerdos como los detallados, mejoran la protección social y suponen un avance social incuestionable.

EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA REGIÓN DE MURCIA

2007 – 2013, como herramienta de planificación económica, a medio plazo, ha basado la definición de las actuaciones a impulsar, en el debate y la reflexión de un amplio número de agentes territoriales, sociales y económicos, y deberá, en todo caso, responder a las demandas que la sociedad plantea, en todos los aspectos de su vida económica y social.

UGT ha participado de manera muy activa en la redacción del mismo, haciendo numerosas propuestas.

El resultado ha sido un documento dinámico en forma de objetivos, estrategias, líneas de acción e indicadores.

Los cinco Objetivos Estratégicos en los que se estructura son: Crecimiento y calidad en el empleo, Fomento de la sociedad del conocimiento, sostenibilidad territorial y ambiental, cohesión y el bienestar social, capacidad institucional e imagen de la Región de Murcia. Tiene prevista una dotación inicial total de 7.767 millones de euros

El Plan concentra su atención en la consolidación del crecimiento económico regional, la diversificación de la estructura económica, la mejora de la capacidad profesional y la empleabilidad en un entorno de competitividad internacional, a través de la dotación de recursos humanos, emprendedores y capacitados, los recursos hídricos necesarios para un desarrollo económico y mejora de las infraestructuras productivas y de la calidad de vida.

También el Plan contempla la necesidad de rebajar considerablemente los niveles de temporalidad, conjuntamente con lo reflejado en el Pacto por la Calidad y Estabilidad en el Empleo para mejorar la competitividad del tejido productivo y de la calidad en el empleo

Para UGT, los acuerdos alcanzados son instrumentos útiles para corregir los graves problemas de nuestro mercado de trabajo y crear más y mejor empleo; no obstante, todas estas medidas tienen que ir acompañadas de otras actuaciones que permitan mejorar el modelo productivo, como inversiones en inversión, desarrollo e innovación (I+D+i), en infraestructuras, industria, prestaciones sociales, medio ambiente, educación y formación.

La planificación presupuestaria, tanto nacional como regional, a través de sus respectivos Presupuestos para el año 2007, es el instrumento necesario para dotar económicamente y potenciar, todas aquellas políticas necesarias para cumplir los compromisos alcanzados tanto a nivel nacional a través de las mesas del Diálogo Social, como en los acuerdos autonómicos alcanzados, con el II Pacto por la Estabilidad en el Empleo y del Plan Estratégico 2007 –2013 para la Región de Murcia avanzando así en el proceso de cambio paulatino del modelo productivo.

UGT considera que los presupuestos del año 2007,

deberán realizar una fuerte apuesta para consolidar el tejido productivo, potenciar la política industrial e incentivar la inversión en tecnología, como sustitutivo de la construcción.

Desde la Unión General de Trabajadores de la Región de Murcia, en una apuesta decidida por el diálogo y la concertación, hemos participado muy activamente en el proceso de elaboración de este Plan Estratégico de la Región de Murcia 2007 – 2013, y del II Pacto por la Estabilidad en el Empleo de la Región de Murcia 2007-2010 que, es complementario al Acuerdo para la Mejora del Crecimiento y del Empleo y que junto con el Acuerdo Sobre Medidas en Materia de Seguridad Social ambos acuerdos suscritos con el

Gobierno de España, conforman el marco en el que poder aunar los esfuerzos que lleven a la consecución de una sociedad, de progreso, económico y social, con un objetivo común, mejorar el bienestar de todos.

En definitiva, hemos apuntado, discutido de forma intensa y acordado, ahora los empleadores, en cumplimiento de estos acuerdos, deben mejorar el empleo estable y de calidad, nuestra pobre productividad regional y por supuesto que el crecimiento económico por encima de la media nacional también se vea incorporado en los salarios, y nosotros, desde nuestra responsabilidad, estaremos vigilantes en su cumplimiento, por el bien de todos.

CONSOLIDACIÓN FISCAL Y EFICIENCIA TRIBUTARIA EN GRUPOS DE SOCIEDADES

Francisco Javier Lozano Bermejo
Inspector de Hacienda del Estado
Abogado y Auditor

He colaborado con el Colegio de Economistas de la Región de Murcia, en la planificación, análisis e impartición de cursos en los veinte últimos años. Ha sido un trabajo en equipo, en el que he tenido el placer de participar con muchos de sus colegiados. A todos ellos, dedico esta colaboración, como agradecimiento y reconocimiento a la labor que realizan cada día.

En el contexto de la gestión de negocios, uno de los objetivos, es el de conseguir una adecuada eficiencia tributaria, mediante una planificación estructural, a medio y largo plazo, que asegure una reducción de los costes tributarios asociados a la obtención de beneficios empresariales.

En la dirección y gestión de grupos de sociedades, este objetivo alcanza un especial interés, por cuanto que además de procurar las sinergias derivadas de la colaboración empresarial y la integración de procesos, se debe planificar la estructuración del grupo de sociedades en sus relaciones con la Administración Tributaria.

El propósito de esta colaboración se centra en ofrecer una serie de referencias e instrumentos que permitan planificar y optimizar la gestión fiscal de los grupos de empresas, de modo que, dentro del contexto de la legalidad vigente, se procure el alcanzar un menor costo efectivo de los impuestos.

La reducción del costo efectivo de un impuesto sobre el beneficio empresarial, puede lograrse a través de dos vías:

a) Una de ellas sería la elección de aquellas alternativas legislativas, o economías de opción que se presenten mas adecuadas al perfil de la empresa o grupo de empresas y que comporten una reducción efectiva del costo de la carga fiscal.

b) Otra de ellas sería la búsqueda de formulas de reducción de los costos temporales, que de modo invariable acompañan a todas las situaciones de anticipación en el pago de impuestos por los grupos de sociedades.

El régimen especial de consolidación fiscal, es un instrumento legal, especialmente idóneo para conseguir una reducción efectiva de la carga fiscal al permitir conseguir una reducción temporal de los activos y un simu-

táneo alargamiento de los pasivos tributarios.

El marco normativo actual, se encuentra definido, en el Título VII, relativo a los regímenes especiales, del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004 de 5 de marzo, en particular por lo dispuesto en el Capítulo VII, relativo al régimen de consolidación fiscal, artículos 64 al 82 ambos inclusive.

El Proyecto de Ley del Impuesto sobre la renta de las personas físicas y de modificación parcial de las Leyes de los impuestos sobre Sociedades, sobre la renta de no residentes y sobre el Patrimonio, no introduce, en su actual redacción, ninguna modificación sobre el contenido del régimen especial de consolidación fiscal.

Pueden acogerse al régimen especial de consolidación fiscal los grupos de sociedades, entendiendo por tales al conjunto de entidades residentes, vinculadas a través de relaciones de dependencia societaria, que optan por tributar bajo el régimen especial de consolidación fiscal.

Las ventajas que pueden obtenerse por los grupos de sociedades, en el supuesto de que voluntariamente opten por acogerse al régimen especial de consolidación fiscal, se producen como consecuencia de primar el reconocimiento legal de la subjetividad jurídico tributario del grupo fiscal, frente al protagonismo de la sociedad individual, en el régimen general de tributación por el impuesto sobre sociedades. La naturaleza de las ventajas, es de carácter temporal, al diferir la tributación de determinadas operaciones al momento en que estas se proyectan fuera del alcance operacional del grupo fiscal y/o anticipar la aplicación de créditos tributarios derivados de bases impositivas negativas individuales, mediante la compensación automática de bases, en el momento de cuantificar la base imponible del grupo fiscal, mediante la suma algebraica de las bases impositivas individuales de las sociedades integradas en el grupo fiscal o anticipar el disfrute de créditos tributarios generados por la realización de determinadas operaciones que han sido fiscalmente incentivadas por el legislador, mediante el establecimiento de deducciones fiscales, que al aplicarse sobre la totalidad de la cuota íntegra del grupo fiscal, ven ampliada la base del ejercicio para su aplicación efectiva. Tampoco resultan desdeñables la posibilidades resultantes a favor del grupo fiscal como conse-

cuencia de autorizar al legislador que la materialización de la reinversión, en los supuestos en que resulte de aplicación a alguna de las sociedades individuales la deducción por reinversión pueda efectuarse, no solo por la sociedad generadora de la deducción sino por cualquiera de las sociedades integrantes del grupo fiscal y que además la reinversión pueda materializarse en la adquisición de activos a otras entidades integradas en el grupo fiscal, a condición de que los activos sean nuevos, incluyéndose además la materialización en activos financieros. Finalmente debemos destacar que también los pagos anticipados o a cuenta del Impuesto sobre Sociedades, también reciben las ventajas de la especial subjetividad del grupo fiscal en el impuesto sobre sociedades, por cuanto que las magnitudes que intervienen en la cuantificación de los pagos fraccionados, como son las bases o las cuotas, son las correspondientes al grupo fiscal.

Para realizar un análisis más detallado y pormenorizado de las ventajas enunciadas, partiremos de la definición de la base imponible del grupo fiscal, para a continuación, detenernos en el examen individual de cada una de las ventajas precitadas.

El Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre sociedades, establece en su artículo 71, que la base imponible del grupo fiscal se determinará sumando en su caso, y con su respectivo signo, cuatro factores, las bases impositivas individuales de todas las sociedades integrantes del grupo fiscal, las eliminaciones por operaciones intragrupo, las incorporaciones de las eliminaciones practicadas en ejercicios anteriores y finalmente la compensación, en su caso, de las bases impositivas negativas del propio grupo fiscal. Lo que expresado de modo más sincrético podría exponerse mediante la siguiente fórmula:

$B.I.G.F. = B.I.I. + (-) \text{ Eliminaciones} + (-) \text{ Incorporaciones} + (-) B.I.N.G.F.$

Siendo:

El acrónimo B.I.F.G. igual a la Base Imponible del grupo fiscal

El acrónimo B.I.I. igual a la suma algebraica de las bases impositivas individuales de todas las sociedades integrantes del grupo fiscal.

El acrónimo El. igual a las eliminaciones por operaciones intergrupo

El acrónimo Inc. igual a las incorporaciones de las eliminaciones practicadas en ejercicios anteriores.

El acrónimo B.I.N.G.F. igual a las bases impositivas negativas del grupo fiscal.

La base imponible del grupo fiscal se diferencia pues del resultado contable consolidado y nos permite afirmar que son irrelevantes fiscalmente, algunas correcciones contablemente necesarias como son:

La homogenización temporal prevista en el artículo 17 del Real Decreto 1815/1991.

La homogenización valorativa prevista en el artículo 18 del Real Decreto 1815/1991.

Las diferencias positivas de primera consolidación previstas en los artículos 24 y 25 del Real Decreto 1815/1991.

Las diferencias negativas de primera consolidación previstas en los artículos 23 y 25 del Real Decreto 1815/1991.

El examen del primer factor integrante de la base imponible del grupo consolidado, esto es, la suma algebraica de las bases impositivas individuales, nos evidencia la primera ventaja de la consolidación fiscal en la tributación de los grupos societarios. Las bases impositivas negativas individuales generadas en el ejercicio, por una o más sociedades integradas en un grupo fiscal, son objeto de compensación automática, con las bases positivas individuales generadas en el ejercicio por otras sociedades integrantes del grupo fiscal.

El efecto económico inmediato, es pues, la anticipación del crédito fiscal resultante de la base imponible negativa, a favor de la sociedad dominante y el surgimiento de un crédito civil de la sociedad dependiente frente a la dominante, por un importe igual al crédito fiscal derivado de las bases impositivas negativas.

La especialidad del régimen se manifiesta pues en un doble plano. De una parte se netean en el ejercicio actual las bases impositivas positivas y negativas de las sociedades integrantes del grupo fiscal, mediante la compensación automática e inmediata de las bases impositivas negativas, frente al régimen general que solo acepta la compensación diferida de bases impositivas negativas actuales, con bases impositivas positivas futuras. De otra parte se reconoce la fungibilidad y transmisibilidad del crédito tributario, resultante de las bases impositivas negativas, al permitir la compensación por el resto de sociedades del grupo fiscal, bien sea la sociedad dominante o el resto de sociedades dependientes, de una base imponible negativa generada por una sociedad diferente, aunque también integrada en el grupo fiscal. Este efecto es de un especial interés, por cuanto que en el desarrollo de sus actividades económicas las empresas alcanzan diferentes umbrales de rentabilidad a medida que el proyecto empresarial adquiere la suficiente maduración, perfección y adecuación al mercado, siendo un hecho contrastado empíricamente que en determinadas actividades, especialmente las industriales los primeros ejercicios pueden presentar unos resultados económicos negativos.

El examen del segundo factor integrante de la base imponible del grupo consolidado, esto es, las eliminaciones por operaciones intergrupo, nos muestra la segunda ventaja de la consolidación fiscal en la tributación de los grupos societarios. El Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, establece que para la determinación de la base imponible consolidada, se

practicaran la totalidad de las eliminaciones de resultados por operaciones internas efectuadas en el período impositivo, en la medida en que estos se hayan computado en la base imponible de las sociedades integrantes del grupo fiscal.

El tratamiento fiscal difiere en función de la naturaleza de la operación intergrupo realizada, pudiendo distinguirse, a efectos expositivos las siguientes:

- a) Transmisión interna de existencias
- b) Transmisión interna de inmovilizado
- c) Transmisión interna de servicios
- d) Transmisión interna de activos financieros
- e) Transmisión interna de valores o participaciones
- f) Provisión por créditos intergrupo
- g) Provisión por depreciación de valores o participaciones

Así, a título de ejemplo se pueden citar algunos de los supuestos en que las ventajas se obtienen de forma más significativa:

a) Son operaciones de transmisión interna de existencias, aquellas en las que una sociedad del grupo, compra existencias a otra sociedad del grupo, con independencia de que para la vendedora, tengan la consideración de existencias o de inmovilizado. En este supuesto, la sociedad vendedora, computará los resultados obtenidos en su cuenta de Perdidas y Ganancias, pero en el supuesto de que el grupo societario, tribute en régimen especial de consolidación fiscal, este, diferirá la tributación de los resultados hasta el ejercicio en que estas se vendan a terceros, bien en el mismo estado en que fueron adquiridas o después de ser objeto de transformación. Este efecto es de un especial interés, por cuanto que en procesos de integración vertical entre sociedades de un grupo, cuando el período de producción de los bienes supera un ejercicio fiscal, los resultados obtenidos por una sociedad individual, no son objeto de computo fiscal hasta que el bien o servicio producido no se transmite o presta a sociedades ajenas al grupo societario. Así se genera un doble efecto positivo como consecuencia de evitar un anticipo en el pago del Impuesto de Sociedades por la sociedad individual que enajena un bien o presta un servicio a otra sociedad también participe del grupo de sociedades y se difiere la tributación en el grupo, al momento temporal en que el bien se entrega o el servicio se presta, a una sociedad ajena al grupo fiscal.

b) Son operaciones de transmisión interna de inmovilizado, aquellas en que una sociedad del grupo, adquiere elementos de inmovilizado a otra sociedad también del grupo, con independencia de la naturaleza que tenga el bien para la vendedora.

Los resultados obtenidos por la sociedad vendedora, se integrarán en la cuenta de Perdidas y Ganancias del ejercicio en que se devengue la operación, pero en el supuesto de que el grupo tribute en régimen especial de consolidación fiscal se producirá su eliminación completa en el ejercicio y de forma inversa se producirá su incorporación a los resultados del grupo fiscal, cuando se entienda producida su realización frente a terceros conforme a las siguientes reglas:

- Cuando se enajene a terceros el inmovilizado adquirido.
- Cuando se enajenen existencias a las que se han incorporado como coste la amortización correspondiente al inmovilizado.
- Cuando no se incorpore como coste a los activos, conforme se produzca la amortización del correspondiente elemento de inmovilizado.
- Cuando se trate de un inmovilizado que no resulte amortizable, cuando se produzca su enajenación a terceros.

Este efecto, es de un especial interés en multitud de supuestos en los que la sociedad tenedora del inmovilizado, lleva a cabo la explotación de sus inmovilizados bien a través de contratos de arrendamiento, usufructo, hospedaje, por cuanto que, los resultados obtenidos por una sociedad individual, productora del bien de inmovilizado, no son objeto de computo por el grupo fiscal hasta que el bien o servicio producido no se transmite o presta a sociedades ajenas al grupo societario, generándose un efecto positivo como consecuencia de evitar un anticipo en el pago del Impuesto de Sociedades por la sociedad individual que enajena un bien afecto como inmovilizado por otra sociedad también participe del grupo de sociedades. También en estos supuestos se difiere la tributación en el grupo al momento temporal en que el bien se entrega o el servicio se presta a una sociedad ajena al grupo fiscal, lo que normalmente se produce mediante la imputación de los resultados, a lo largo del tiempo, de forma proporcional a la amortización del inmovilizado. Así sucede en supuestos en los que grupos fiscales inicialmente dedicados a la construcción, completan sus actividades con la explotación directa o concertada de hoteles, puertos, autovías, aparcamientos, complejos de ocio, o para la producción de energía.

El examen del tercer factor, que denominamos "incorporaciones" nos pone de manifiesto, que los resultados que han sido objeto de eliminación en la tributación individual de la sociedad que los ha generado, se incorporan a la base imponible del grupo fiscal cuando se realizan frente a terceros. Se perfecciona así, el régimen de tributación diferida de resultados y se permite lograr una aproximación entre los resultados económicos y fiscales de los grupos de sociedades cuando optan por acogerse al régimen especial de consolidación fiscal.

El análisis del cuarto factor, relativo a la compensación de las bases impositivas negativas del grupo fiscal, revela el singular dinamismo del régimen especial, por

cuanto la compensación automática de las bases imponibles negativas de una sociedad integrante del grupo fiscal, pueden ser objeto de compensación en sede del grupo fiscal, no solo en el ejercicio de su devengo, sino también en los ejercicios siguientes, como consecuencia de la transformación que supone el régimen de consolidación fiscal, al convertir el crédito fiscal individual dimanante de bases imponibles negativas, en un crédito fiscal del grupo fiscal, compensable en el propio ejercicio o en los siguientes, en los términos previstos en la Ley.

Además de las ventajas enunciadas, cuyas notas comunes son las de, integrar todas las bases imponibles individuales en sede del grupo fiscal, compensar de forma automática e inmediata las bases imponibles individuales negativas con las positivas de otras entidades participes del grupo fiscal, evitar la anticipación de impuestos individuales mediante el mecanismo de las eliminaciones, diferir los resultados individuales al momento de su realización por el grupo fiscal frente a terceros, mediante el mecanismo de las incorporaciones y dotar de mayor amplitud y extensión al crédito fiscal individual derivado de bases imponibles negativas, mediante su transformación en un crédito del grupo fiscal frente a la Hacienda Pública, podemos adicionalmente destacar la ampliación de las deducciones en general y en particular la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios.

El artículo 75 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, establece la posibilidad de que la deducción por reinversión se aplique en el contexto del grupo fiscal, pudiendo efectuar la reinversión, tanto la propia sociedad que obtuvo el beneficio extraordinario, como cualquier otra sociedad perteneciente al grupo fiscal. Además, la materialización podrá efectuarse mediante la adquisición de un activo nuevo, adquirido a otra sociedad del grupo fiscal. Esta especial amplitud de la deducción por reinversión, en el ámbito de la consolidación fiscal, supone internalizar en sede del grupo fiscal el producto de los resultados extraordinarios obtenidos, al permitir que la materialización de la reinversión se produzca en sociedades integradas en el propio grupo fiscal, mediante la adquisición de elementos nuevos a otras sociedades del grupo fiscal. De este modo se favorece la tesorería y formación bruta de capital del grupo, al no obligar a reinvertir en empresas ajenas al grupo y se permite la reordenación de los activos del grupo, sin generar coste fiscal alguno, sino que por el contrario se genera una ventaja financiera, al permitir mantener los capitales resultantes de la desinversión, en sede del grupo fiscal, siempre que se materialicen en un activo nuevo.

Esta redefinición de la deducción por reinversión, puede favorecer la dinamización en la gestión de activos materiales, diferir su tributación y acelerar el proceso de formación interna de capital, aplicado a la producción de nuevos activos.

El artículo 78 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre sociedades, establece por su parte, que

los requisitos establecidos para la aplicación de las deducciones y bonificaciones se referirán al grupo fiscal. Mediante esta disposición legal, se consigue hacer efectiva la transposición o traslación de los créditos fiscales, individualmente generados por una sociedad, por la realización de determinadas actividades legalmente definidas como merecedoras de deducción, a favor del grupo fiscal, produciéndose de este modo una ampliación subjetiva de la deducción para el conjunto de las sociedades integradas en el grupo fiscal.

Por otra parte al referirse la deducción al grupo fiscal, se amplían los límites porcentuales sobre la cuota que se considera, que ya no será la de la sociedad individualmente considerada sino la del propio grupo fiscal. Además se reconoce la fungibilidad de determinados requisitos. Así en el caso de deducciones por actividad exportadora, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 78 apartado 1 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, se permite que sea una de las sociedades la que realice la actividad exportadora y otra distinta, también integrada en el Grupo, la que sea la que realice las inversiones de cartera en sociedades no residentes en territorio nacional, siempre que entre ambas operaciones exista una correlación directa e inmediata. Así se declara por la Dirección General de Tributos del Estado en respuesta a consulta vinculante nº 0047-05.

La referencia al grupo fiscal, supone ampliar la base sobre la que se gire el tipo de deducción que en cada caso pueda resultar aplicable y adicionalmente la cesión del crédito fiscal, que inicialmente ha sido generado por una sola entidad, pero cuyos efectos aprovecha a todas las sociedades integradas en el grupo fiscal

Así en supuestos en los que una determinada entidad, participe del grupo fiscal, haya realizado durante el ejercicio, determinadas actividades generadoras de beneficios fiscales, podrá extender los límites relativos a la base de la deducción, al referirse al grupo fiscal, anticipándose en el tiempo los efectos del crédito fiscal obtenido y podrán extenderse subjetivamente las entidades beneficiarias del crédito fiscal obtenido, al aplicarse la deducción en beneficio de todas las entidades integradas en el grupo fiscal.

Las ventajas resultantes de la consolidación fiscal para los grupos de sociedades no solo se proyectan en el momento de fijar la base imponible y cuantificar la cuota tributaria del grupo de sociedades sino que comienzan a actuar con antelación, desde el momento en el que el grupo de sociedades resulta obligado a realizar pagos a cuenta del Impuesto sobre Sociedades.

El pago fraccionado del grupo fiscal, puede efectuarse como en el régimen general, en dos modalidades, bien en función de la cuota tributaria del último periodo o bien en función de la base imponible generada por el grupo fiscal, hasta el inicio de cada uno de los meses correspondientes para declarar e ingresar el pago fraccionado. Lo realmente novedoso del régimen

especial de consolidación fiscal es que ofrece en ambos supuestos la particularidad de que la cuota o base computable son las correspondientes al grupo fiscal, lo que permite dar en este momento por reproducidas todas las ventajas anteriormente enunciadas, derivadas del reconocimiento de la subjetividad del grupo fiscal en la concreción de la base imponible y la determinación de la cuota en el Impuesto sobre Sociedades.

Finalmente debemos destacar que el régimen especial de consolidación fiscal, obliga a formular el Balance y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidadas, aplicando el método de integración global, respecto a todas las sociedades partícipes del grupo fiscal. Además se deberá informar sobre las eliminaciones practicadas por operaciones intergrupo y las incorporaciones realizadas en el periodo que correspondan a eliminaciones practicadas. Todo ello contribuirá de forma decisiva a la mejora de la información en los órganos rectores de las sociedades del grupo fiscal, por cuanto que además de la información económico financiera de las sociedades individuales, podrán disponer de la correspondiente al grupo fiscal, facilitándose de este modo la adopción de decisiones que redunden en beneficio no solo de las sociedades individualmente contempladas, sino de todo el grupo empresarial, potenciando las sinergias corporativas, entre las que no resultarán ajenas las derivadas de mayor eficiencia tributaria, resultante del régimen especial de consolidación fiscal.

Como conclusiones pueden enunciarse las siguientes:

Primera.- El régimen especial de consolidación fiscal es una modalidad de tributación de los grupos de empresas en el Impuesto sobre Sociedades, que minimiza el coste impositivo, bien mediante su compensación automática con resultados negativos de sociedades integrantes del grupo fiscal, bien mediante el diferimiento de tributación resultante de las eliminaciones por operaciones intergrupo, bien mediante la extensión de las deducciones individualmente generadas al grupo fiscal.

Segunda.- En el momento actual, los responsables directos de la economía murciana, no han llegado a percibir las ventajas derivadas de la consolidación fiscal para los grupos de sociedades, como lo muestran los siguientes datos estadísticos correspondientes al ejercicio fiscal 2006:

Cuarta.- Corresponde entre otros, a los economistas, la divulgación e implementación de las formulas legales mas adecuadas para la tributación por el Impuesto sobre Sociedades, en aquellos grupos de empresas en que concurren las condiciones legales precisas para su aplicación.

Grupos fiscales con domicilio en:	Región de Murcia	España
Sociedades dominantes :	37	1.933
Sociedades dominadas :	206	11.609

Tercera.- En un espacio de gestión empresarial cada vez mas caracterizado por la competitividad y eficiencia es necesario el acogimiento de aquellas formulas o especialidades que contribuyan a la necesaria adecuación al mercado.



SOS PARA LA LEY CONCURSAL

Andrés Pacheco Guevara

Presidente de la Audiencia Provincial de Murcia

Se me invita a participar en el volumen de colaboraciones con el que el Colegio de Economistas de la Región de Murcia celebra, junto con otros actos y publicaciones, su veinticinco aniversario, lo que agradezco sinceramente a tan querida Corporación profesional, a su Junta de Gobierno y a su Decano, aprovechando la ocasión que esta tribuna me brinda para, sin más pretensiones que las propias de una revista conmemorativa, reflexionar brevemente sobre el actual desarrollo de la nueva Ley Concursal y sobre la responsabilidad de los economistas en el propósito de que la misma no fracase rotundamente, con las consecuencias que para el derecho concursal español, para el mundo empresarial y para la economía en general ello acarrearía seguramente.

En efecto, ya en el verano del corriente año la prensa nacional se hacía eco del fracaso de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, a los dos años de su entrada en vigor, es decir, desde primero de septiembre de 2004, al no haberse logrado con su aplicación la evitación de los inconvenientes y corruptelas que venían acompañando a las ejecuciones universales, convirtiendo en absolutamente ineficaces tanto la decimonónica legislación sobre quiebras como la no menos obsoleta Ley de Suspensión de Pagos de 1922.

Es tal el protagonismo en esta Ley de la Administración Concursal y es tal el protagonismo de los economistas en ese órgano judicial que puede afirmarse sin empacho que lo que estos operadores económicos hagan de su actuación en el novedoso procedimiento será lo que de positivo o negativo arroje la propia ley.

El legislador de 2003 se decidió por otorgar la administración de las crisis empresariales, pues hoy el derecho concursal es en esencia un derecho de y para la empresa, a profesionales liberales ajenos a la Administración de Justicia, pero que intervienen en los Juzgados cuando la situación de insolvencia de las personas físicas o jurídicas ha provocado la judicialización de su gestión patrimonial o societaria...

Bien pudo decantarse la Ley por la funcionarización de tal cometido, como parte de la Doctrina reclamaba, como algunas legislaciones extranjeras contemplan y como se concibió en 1992 con el Anteproyecto de Ley Orgánica que creaba el Cuerpo de Facultativos Forenses, compuesto por titulados superiores al servicio

de la Administración de Justicia y del Ministerio Fiscal, idea que fue bien acogida e incluso calificada de "loable previsión" por el Consejo General del Poder Judicial en su informe de 23/2/93, dada la finalidad de prestar "unos adecuados servicios de asistencia técnica y periciales que atiendan, de modo permanente, a la complejidad de las cuestiones que los órganos de aquélla han de resolver".

Mas la realidad es que se mantuvo el tradicional sistema de expertos externos, acudiéndose a los que han sido denominados como profesionales no profesionalizados, llamamiento que el Art. 27 de la L.C. realiza a un abogado con experiencia profesional de, al menos, cinco años de ejercicio efectivo, y a un auditor de cuentas, economista o titulado mercantil colegiados, con una experiencia profesional de, al menos, cinco años de ejercicio efectivo.

Estos, y un acreedor que sea titular de un crédito ordinario o con privilegio general, que no esté garantizado, integran, por tanto, la administración concursal, órgano de nueva creación del que la exposición de motivos de la LC dice que "en su composición se combina la profesionalidad en aquellas materias de relevancia para todo concurso -la jurídica y la económica- con la presencia representativa de un acreedor".

En el mismo preámbulo legal se atribuyen al órgano descrito las esenciales funciones de "intervenir los actos realizados por el deudor en ejercicio de sus facultades patrimoniales o sustituir al deudor cuando haya sido suspendido en ese ejercicio, así como la de redactar el informe de la administración concursal, al que habrá de unirse el inventario de la masa activa, la lista de acreedores y, en su caso, la evaluación de las propuestas de convenio presentadas", y se añade "La administración concursal ha de pronunciarse sobre la inclusión de todos los créditos puestos de manifiesto en el procedimiento, tanto de los que hayan sido comunicados en el plazo y en la forma que la ley establece, como de los que resultaran de los libros y documentos del deudor o que por cualquier otro medio consten en el concurso. En la relación de los reconocidos, los créditos se clasificarán, conforme a la ley, en privilegiados -con privilegio especial o general-, ordinarios y subordinados".

Con independencia del acierto o desatino que suponga la incorporación del abogado como operador jurídico del órgano, sin que sea ésta ocasión para tratar

ese muy debatido tema, lo cierto es que las funciones asignadas a la administración concursal rezuman un evidente contenido económico, reclamando de manera insoslayable la presencia de uno de los profesionales de tal índole nombrados por el citado precepto, algo que para mí se convierte en imprescindible en el supuesto del llamado procedimiento abreviado, susceptible de aplicar por el juez cuando el deudor sea una persona natural o persona jurídica que, conforme a la legislación mercantil, esté autorizada a presentar balance abreviado y, en ambos casos, la estimación inicial de su pasivo no supere 1.000.000 de euros, ya que en este tipo de procedimiento la administración concursal podrá estar integrada por un único miembro, como reza el apartado 2.3º de la norma.

Razones históricas y actuales permiten sugerir la inalienable presencia de un operador económico en el órgano analizado.

Los viejos textos de la quiebra exigían la condición de comerciante a las figuras del comisario y el depositario, así como a los síndicos.

La Ley de Suspensión de Pagos hacía interventores judiciales a los peritos mercantiles y la Ley de Auditoría de Cuentas de 1988 exige que éstos tengan la condición de auditores.

Y es que realmente son los técnicos en ciencias económicas los apropiados para desarrollar una gestión principalmente consistente en asistir o suplir al empresario en la llevanza de su actividad y en asesorar al juez, el otro órgano del Concurso, en unas materias de contenido también eminentemente económico en las que normalmente es un auténtico profano.

La interpretación contable de un balance, la realización de un inventario, la escrutación de la naturaleza y envergadura de unos créditos, la elaboración de memorias sobre los estados financieros de la empresa, la rendición sucesiva de cuentas de todo ello, etc, etc... Son cometidos difícilmente realizables por quienes no tengan formación de tipo económico, de ahí la importante labor de los economistas en el desarrollo de la ejecución colectiva, más aun cuando la actual ley proclama como su principal objetivo el de salvar a las empresas en dificultades bajo el enfoque de que el cierre no sea la única alternativa a la crisis, o, dicho en términos economicistas, hacer nuevamente viable su giro bajo el principio de empresa en funcionamiento.

Sólo la entidad personal o societaria imposibilitada de continuar su actividad comercial o industrial asistirá a la liquidación de su patrimonio para, con su realización, satisfacer las deudas con los acreedores.

En feliz expresión, la economista Marta González, que escribe en la revista del REFOR nº 3, de Mayo-Junio-Julio de 2003, sobre la salvación empresarial como aspiración de la nueva ley, tilda al administrador judicial (hoy concursal) de estrategia en la reflatación empresa-

rial, destacando como primordiales aptitudes y cualidades básicas de su saber-hacer:

- a) su visión del entorno desde un punto de vista objetivo
- b) conocedor de las variables que marcan la trayectoria económica y organizacional de la empresa
- c) analista de la función gerencial de la empresa
- d) marcador de objetivos y establecedor de dispositivos de controles para el cumplimiento de los mismos
- e) una actitud positiva.

Todo ello, añade, unido a sus habilidades como mediador de conflictos, manejador estratégico de las herramientas de negociación, empático en situaciones de crisis, conocedor de los intereses de las diferentes partes del concurso, resolutivo y objetivo.

Pues bien, si el economista no asume con honda profesionalidad y con madura y sosegada responsabilidad ese especial relieve de su intervención en los procedimientos universales, no sólo fracasará el sistema de administración por el que optó el legislador del siglo XXI, sino que se arruinarán, por sistemáticamente inalcanzables, todos los principios y aspiraciones legalmente concebidos.

El gran caballo de batalla viene constituido por la regulación de la retribución de los administradores concursales.

Gran parte de la corrupción a que dio lugar el sistema de la anterior LSP vino originada por el nunca modificado texto de su Art. 7, que concedía unos honorarios de 100 Pts. /día a los interventores judiciales.

La pronta superación de la virtualidad de la norma dio lugar a multitud de aplicaciones reales, unas por los jueces y otras por los propios interesados.

A ellas se unieron torticeros pactos con los suspensos, como también con los quebrados, para cobrar "bajo capa" lo que el Juzgado no podía abonar.

El resultado es de todos conocido: ineficacia absoluta de la ley, convertida en cauce para el fácil enriquecimiento de unos cuantos, siempre los mismos en cada Ciudad, así como para la desesperación e incredulidad en el sistema de los acreedores "enganchados" por algún deudor, del que tarde o nunca cobrarían poco o nada de sus créditos, todo ello con el consecuente y lamentable desprestigio para la Administración de Justicia, en cuya sede se cocía el pastel, sin que el cocinero conociese la mayoría de las veces ni los ingredientes ni los comensales, pero, eso sí, siempre debiendo dar explicaciones a los dolientes, aquellos desesperanzados acreedores que no llegaron al deudor antes de que éste llegase al Juzgado.

El art. 34 de la LC regula la retribución del órgano de administración, estableciendo que sus componentes tendrán derecho a la misma con cargo a la masa, siendo idéntica la de los profesionales y la mitad de ella la

del miembro acreedor, salvo que éste designe profesional que actúe en su representación, conforme la Ley le permite.

Un arancel reglamentará la retribución correspondiente atendiendo a la cuantía del activo y del pasivo y a la previsible complejidad del concurso.

Como apuntaba Miguel Isasi en la revista del REFOR antes referida, la verdadera dificultad en la fijación del arancel es conseguir el equilibrio entre un excesivo encarecimiento del procedimiento y un arancel desmotivador.

Pues bien, el RD 1860/2004, de 6 de septiembre, ha reglamentado con efectos desde el 1/9/04 tales retribuciones, con arreglo a los parámetros apuntados y sin atender especialmente, como la crítica ya ha reparado, a la duración de los procedimientos.

No me considero capaz de opinar sobre la rentabilidad del trabajo de los administradores concursales, pero sí celebró que haya un referente legal, al que todos han de ajustarse, pues ello evitará, o al menos reducirá, los diferentes tratos y los diferenciados pactos sobre los honorarios de los profesionales.

Sí tengo entendido que el arancel es generoso en los concursos de mucho volumen y parco en los de escasas cuantías, pero ello podrá equilibrarse mediante el sistema de nombramientos, sometido a límites de tiempo y número de procedimientos para cada aspirante en cada Juzgado de lo Mercantil.

Se evitará así el mal efecto que con la anterior legislación se producía cuando para captar a un profesional para una quiebra había que llamar en rogativa a muchos despachos desde el Juzgado, mientras que ante una Suspensión de Pagos, las ofertas se multiplicaban.

En las quiebras normalmente no se cobraba y en las suspensiones a veces se cobraba mucho.

Si se analiza el régimen legal de incapacidades, incompatibilidades y prohibiciones, así como la responsabilidad de los administradores concursales se apreciará la similitud con el sistema de los miembros de las carreras Judicial y Fiscal, lo cual viene a noticiar la esencia de la función técnica y pericial que desarrollan, hasta tal punto que puede afirmarse que participan de las decisiones judiciales al determinarlas con sus informes y dictámenes.

Quiero terminar exhortando a los economistas de la Región de Murcia a que con su trabajo y sus conocimientos contribuyan a neutralizar en favor de la nueva Ley Concursal esa tendencia antes existente a beneficiarse de forma espúrea de los procedimientos universales, aportando a los Juzgados su ciencia y recibiendo sus retribuciones con arreglo al arancel creado por la propia ley.

El nivel deontológico de los colegiados sin duda favorecerá que por fin se olvide un comentario atribuido a un gran tratadista del Derecho Concursal: "en España los juicios de ejecución universal son como el diluvio universal, sólo se salvan los que van en el Arca", esto es, el abogado, el procurador, algún perito avispa y los administradores del proceso, los demás, entre ellos los acreedores, al agua.

En verdad, si todos los colectivos profesionales afectados apoyamos y aplicamos con cierta esperanza la nueva regulación de los expedientes concursales, la ley, como mero instrumento que es, servirá para mejorar el sistema; de lo contrario, aunque suene a frase hecha, se habrá perdido una oportunidad histórica y de amplio espectro, pues dada la tradicional pereza del legislador español para normar esta materia, la economía de las empresas y la general se verán de nuevo y por largo tiempo resentidas.

Reitero mi agradecimiento a los economistas de la Región de Murcia y les felicito por los veinticinco años de su Colegio.

25 ANIVERSARIO DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS

José Antonio Pujante
Coordinador Regional de Izquierda Unida (Murcia)

Resulta grato como Coordinador Regional de Izquierda Unida, felicitar al Ilustre Colegio Oficial de Economistas de la Región de Murcia con ocasión de su 25 aniversario. Pocas son las instituciones que pueden presumir de una experiencia tan dilatada en el servicio a la economía regional. El Colegio ha sido un digno testigo de estos años de andadura económica y social de la Región de Murcia, testigo de los avances, de las oportunidades aprovechadas y de las que no lo han sido tanto, y también de los retos aún pendientes de alcanzar.

Fue precisamente un ilustre economista, Carlos Marx, quien nos enseñó que la Economía y la Política forman un maridaje indisoluble para quienes aspiramos a la transformación progresista de esta sociedad. Y es esa realidad que aspiramos a transformar, la realidad de estos 25 años de esfuerzo y esperanzas (unas veces cumplidas y otras frustradas), la que debe centrar nuestra atención, con el ánimo de lograr más libertad, más igualdad y más justicia social para los trabajadores.

Si en el tiempo transcurrido desde la creación del Colegio tuviéramos que elegir un elemento histórico, una clave para interpretar estos 25 años de historia regional, ese sería, sin lugar a dudas, el esfuerzo de Convergencia con Europa. Convergencia con la Europa del Desarrollo Social y Económico, pero también de Convergencia con la Europa de las Libertades, con la Europa de la Sociedad Civil Organizada. Los hombres y mujeres de Izquierda Unida, al igual que los miembros del Colegio, han sido y pretenden seguir siendo activos protagonistas de este esfuerzo colectivo para lograr una mejor calidad de vida para murcianos y murcianas.

Sería absurdo negar los avances habidos en materia económica en estos últimos 25 años. Sin embargo, no cabe la menor duda de que el reparto de tales avances entre las distintas clases sociales ha sido muy desigual, como tampoco puede dudarse que existe una importante brecha (creciente incluso) en algunas materias esenciales.

Hagamos un breve repaso de estas cuestiones.

No es un secreto para nadie que las Comunidades Autónomas que gozan de un mayor nivel de autogobierno son también las que han alcanzado un mayor nivel de desarrollo económico y social. Esa es sin lugar a dudas nuestra gran tarea pendiente. En estos 25 años la aritmética parlamentaria, injustamente sesgada hacia el bipartidismo y hacia unas mayorías absolutas que no se corresponden con el lema "un hombre, un voto", ha

impedido que tanto Gobierno como Asamblea fueran el reflejo preciso y fidedigno de la verdadera voluntad ciudadana. Y ese sesgo ha provocado que la Región haya ido permanentemente a la postre del desarrollo autonómico, recibiendo competencias tardíamente, mal financiadas. Y por la misma razón los sucesivos Gobiernos de la Nación han podido mostrarse renuentes a invertir en la Región. Resultado: infraestructuras pendientes de realizar, menor productividad, etc. Si queremos que los próximos 25 años supongan un avance significativo en la creación y reparto de riqueza, nuestra Región ha de experimentar primero un significativo avance en la democratización del poder, en el acceso de amplias capas de ciudadanos y ciudadanas al poder real.

Descendiendo a aspectos concretos, lo cierto es que la Región de Murcia se halla lejos de los cánones europeos en cuestiones tan importantes como renta per capita productividad, I+D... Nuestro PIB per cápita regional (datos actualizados a 2005), sigue estando muy por debajo de lo que cabía esperar y supone tan sólo un 77,5% de la media española, lo que supone 4.800 euros menos al año que la renta media de España, y 11.500 euros menos que en el caso del País Vasco. Si nos comparamos con la Europa de los 15, nuestra renta per cápita es tan solo el 74,1% de la media comunitaria.

No cabe duda de que nuestra economía está necesitada de reformas progresistas que la hagan más competitiva, menos dependiente de prácticas especulativas, generadora de empleo estable y de calidad, más respetuosa con el medio ambiente y con la salud de nuestros trabajadores. Las recetas de mercado puro y duro han sometido la economía regional a los caprichos de la especulación. El intenso crecimiento del sector inmobiliario y su incidencia en el PIB y el empleo regional impiden para algunos ver a los desequilibrios sobre los que se mueve la economía regional desde hace ya bastantes años.

En primer lugar, el crecimiento económico no viene acompañado de un aumento en la calidad y estabilidad del empleo, ni tampoco de los salarios que perciben los trabajadores. ¿Y como habrían de llegar a los hogares murcianos los frutos del crecimiento sino es a través de más y mejor empleo, mayores salarios y mejores servicios públicos? La temporalidad y la parcialidad en el empleo, instrumentos ambos de precarización laboral, campan a sus anchas en nuestro mercado de trabajo. El 34% de los trabajadores disponen de contrato temporal y un 12% sólo consigue trabajos a tiempo parcial. Y

junto a estas variables otra no menos ominosa: la siniestralidad laboral: en el año 2005 se produjeron 26.805 accidentes de trabajo en la Región, con 35 trabajadores muertos ¿es esto un éxito para una economía que se ufana de hallarse entre las que más crecen en la geografía nacional?

No olvidemos un elemento clave: el sector público, como se ha demostrado históricamente, ha sido una indudable fuente de empleo estable y bien remunerado. No puede avanzarse en la lucha contra la precariedad laboral renunciando a la empresa pública.

Mientras tanto, hemos permitido que la actividad constructora liderase el crecimiento regional. Es una apuesta arriesgada que ahora nos acecha: tras años de batir record de crecimiento, los datos del 2005 demuestran que se ha estancado (crecimiento 0% en el número de viviendas visadas, reducción de un 7% en el número de viviendas iniciadas). Y todo ello ocurre precisamente cuando el entorno, en especial la política monetaria, se vuelve no solo menos favorable sino incluso amenazante.

Evidentemente, el crecimiento económico está siendo muy desequilibrado sectorialmente. Como botón de muestra podemos comprobar lo que sucede con el turismo: desde mediados de los años '90 la estancia media de turistas en establecimientos hoteleros desciende de modo imparable; mientras tanto otras alternativas menos respetuosas con el medio ambiente (como aquellas que se mueven en el ámbito de la economía sumergida) crecen de forma imparable, ejerciendo una presión insostenible sobre el medio natural.

En el sector industrial sólo crecen las ramas auxiliares de la construcción mientras que sectores tradicionalmente muy relevantes como el Textil llevan años perdiendo renta y empleo. La Inversión Industrial Registrada, retrocedió un 11% en 2005.

Al mismo tiempo que la precariedad avanza la economía murciana soporta unas tasas de inflación sistemáticamente superiores a las del conjunto de España, con lo que ello supone de erosión de la competitividad y de la rentas de las familias murcianas. En un mercado único, integrado, con una legislación idéntica en lo laboral y unas condiciones financieras uniformes, necesariamente hay que buscar las causas de la inflación en las prácticas abusivas que realizan ciertos sectores. Si la inflación en la Región de Murcia es superior a la española no podemos recurrir a endurecer la política monetaria, necesitamos una intervención a nivel microeconómico. En aquellos sectores en los que es evidente que se producen esas prácticas abusivas, el Gobierno, en uso de las competencias que tiene transferidas, ha de intervenir y sancionar, empresa por empresa, la manipulación fraudulenta de precios. Y ha de repensar si con el modelo de distribución que desde los sucesivos Gobiernos autonómicos se ha fomentado en estos 25 años (grandes superficies comerciales frente al pequeño comercio tradicional integrado en los barrios) no se habrá gestado el actual estado de cosas.

En definitiva, nuestra Región y, sobre todo, nuestros ciudadanos y ciudadanas merecen más de lo que se ha logrado en estos 25 últimos años. A los ciudadanos no les falta empuje ni coraje para incorporarse a ese reto.

PROGRESO ECONÓMICO Y PARTICIPACIÓN SOCIAL

Antonio Reverte Navarro
Presidente del Consejo Económico y
Social de la Región de Murcia

Para el Consejo Económico y Social de la Región de Murcia constituye una satisfacción que el Ilustrísimo Colegio de Economistas de nuestra Comunidad Autónoma nos haya invitado a compartir la celebración de sus veinticinco años de actividad participando en este libro conmemorativo. En la vida de una institución no es dilatado el tiempo transcurrido desde que el Colegio empezó su actividad, pero ha sido suficiente para que, además de desempeñar una excelente labor de apoyo y asistencia a sus miembros, se haya convertido en una de las entidades más activas y valoradas de la Región por la importancia de sus análisis y opiniones sobre el desarrollo regional. El CESRM así lo percibe y lo reconoce, y por ello nos complace la estrecha colaboración que mantenemos con el Colegio fundamentalmente para contar con su presencia en todas mesas de debate y estudio que se suelen organizar con motivo de los trabajos de investigación que emprendemos. O con la dirección técnica que del último realizado, el estudio sobre la economía irregular, se le asignó a su actual decano.

Si veinticinco años no es, en efecto, un plazo extenso en la trayectoria de una institución sí adquiere una dimensión considerable para una persona. Prácticamente viene a coincidir con un cambio generacional. Por eso, es probable que muchos de los jóvenes que ahora ingresan en el Colegio no reconozcan la profunda transformación que ha experimentado la Región de Murcia en ese periodo. Pero así ha sido. Una evolución que ha estado marcada por los importantes cambios políticos, económicos y sociales que desde la llegada de la democracia han sacudido España y han cambiado radicalmente nuestra sociedad para hacerla más libre, más participativa, más abierta al exterior, más moderna y más desarrollada.

Dos hitos han resultado fundamentales para ello. Uno ha sido el proceso de descentralización territorial y autonomía financiera otorgado a las Comunidades Autónomas por la Constitución Española de 1978, que ha configurado en su Título VIII al Estado español con una estructura territorial basada en la descentralización del poder político. El contenido material de esa autonomía asumida por las Comunidades Autónomas se ha concretado progresivamente hasta culminar en un modelo de reparto de funciones, no agotado, que les otorga un amplio campo competencial. Pero en el que el elemento clave, la financiación, aún no ha encontrado un diseño definitivo y satisfactorio para todos.

El otro, por limitarme a los que considero más rele-

vantes, ha sido el proceso de integración de nuestra economía en la Unión Europea. La entrada de España en la Comunidad Económica Europea en 1986 ha sido uno de los principales impulsores de la modernización experimentada por la economía española en estos últimos veinte años. Y no solo por la mayor accesibilidad que proporcionaba a los mercados "naturales" para las producciones españolas y murcianas dada su proximidad, sino porque contribuyó a eliminar la rigidez de ciertos mercados y a abrir más nuestra economía al exterior. De ello da buena cuenta el excepcional crecimiento de los flujos comerciales exteriores, que representaban entonces el 18% del PIB regional frente al 51% actualmente. Además, la entrada en la Unión Europea y la posterior adopción del euro como moneda única ha impuesto una mayor disciplina financiera al sector público y estabilidad macroeconómica, factores siempre necesarios para el dinamismo de la iniciativa privada y la promoción del crecimiento económico.

Toda España se ha beneficiado de estos años de progreso económico. También la Región de Murcia, que ha atravesado una de las etapas de mayor expansión y desarrollo de su historia. Si al inicio de este último periodo de veinticinco años aún se notaba el efecto adverso de la segunda crisis del petróleo, desde mediados de la década de los ochenta se emprendió un proceso de crecimiento económico intenso y prolongado que, aunque salpicado por la fuerte crisis industrial del trienio 1992-1994 que conllevó una importante pérdida de empleos, ha promovido una sensible mejora de la calidad de vida. Prácticamente desde mediados de la década de los ochenta Murcia ha mantenido un crecimiento económico relevante que le ha permitido alcanzar en su conjunto una tasa interanual acumulativa algo superior al 3% y rebasar el registro de la economía española, situándose incluso en el grupo de cabeza de las autonomías más expansivas. Y con un perfil evolutivo relativamente estable puesto que el crecimiento, aun con distintas intensidades en las que sobresalió la fortaleza de los años finales de las décadas de los ochenta y noventa, solo tuvo la negra sombra del trienio 1992-1994.

Progreso económico que ha estado acompañado de una importante aceleración del flujo de entrada al mercado laboral y, sobre todo, de creación de empleo. En estos años hemos pasado de una tasa de actividad que se situaba en torno al 48% y no alcanzaba el promedio nacional por 1,5 puntos porcentuales a un valor diez puntos superior que adelanta ligeramente el correspondiente dato nacional. Y con una evolución en la que

sobresale la creciente importancia de la mujer en el trabajo, cuya tasa de actividad ha pasado del 27% aproximadamente que representaba al principio de la década de los ochenta al 45%. Pero la economía murciana ha respondido con una notabilísima capacidad para generar empleo: se ha duplicado el número de ocupados desde los casi 275.000 que estimaba la EPA cuando el Colegio iniciaba su trayectoria a los 600.000 que prácticamente trabajan actualmente. Y de nuevo destaca la progresión del empleo femenino puesto que la ocupación en ese sexo es ahora el triple de la que había entonces. El resultado es que la tasa de paro ha experimentado una fuerte reducción ya que actualmente se encuentra en el 8%, la mitad de la que se estimaba al principio de la citada década y un tercio respecto a la que se llegó durante la crisis del periodo 1992-1994. Un valor levemente por encima del promedio registrado en la Unión Europea cuando lo habitual era que la distancia fuese relevante. La brecha que aún nos separa proviene del empleo femenino que, pese al avance referido, todavía no ha alcanzado la dimensión que logra en esa área.

Crecimiento económico y crecimiento del empleo, por tanto, unidos a una importante mejora de nuestras infraestructuras de equipamientos económicos y sociales que han modernizado nuestra sociedad. Los que ya tenemos unos cuantos años no necesitamos indicadores económicos de stock de capital para valorar la mejora de la red de carreteras, que nos ha integrado en los principales ejes de comunicación europeos. Para recordar que las periódicas inundaciones son algo del pasado. Para apreciar el dinamismo con que emergen nuevas iniciativas emprendedoras, el incremento de la oferta educativa a todos los niveles, la mejora de la red de infraestructuras sanitarias...

Murcia ha progresado en estos veinticinco años y la calidad de vida de los ciudadanos es superior, sin duda, al igual que ha sucedido en España. Pero no hemos convergido. No hemos podido acercarnos suficientemente al nivel medio de renta por habitante de España, el indicador, aun con sus debilidades, que más se emplea para evaluar el nivel de desarrollo de un territorio. Es sabido que son dos los factores que promueven el crecimiento de la renta por habitante: la proporción de población que tiene empleo y la productividad aparente del trabajo. La primera variable ha evolucionado satisfactoriamente. Pese al gran dinamismo demográfico de la Región de Murcia ha sido la gran capacidad de generar ocupación la que ha convertido este componente en el factor que más ha impulsado el crecimiento del PIB por habitante. Pero el segundo ha tenido una trayectoria poco favorable. La baja productividad de nuestra economía en relación con la española es una de sus principales debilidades, y la causa principal por su reducido avance en estos años de que la Región de Murcia mantenga un importante diferencial de desarrollo con España.

Estoy seguro de que otros artículos de autores más especializados que yo en el campo de la economía

regional analizarán en este libro de forma rigurosa y con profundidad las causas de la baja productividad de la economía murciana y propondrán iniciativas para corregirlas. El Consejo aportó un análisis en un excelente trabajo, Costes laborales y productividad en la economía de la región de Murcia". Y se estudiará la incidencia de la estructura productiva de la Región, con gran peso en las actividades agrarias e industriales manufactureras, de la desventaja que supone la carencia de infraestructuras ferroviarias o aéreas adecuadas, la repercusión de la escasez del agua, el bajo nivel de inversión en tecnologías de la información y las comunicaciones, el reducido nivel de gasto en I+D+i, la elevada temporalidad de nuestro mercado laboral, la alta inflación...

Creo que habrá consenso en aceptar que éste es uno de los principales retos a los que se enfrenta la economía murciana en el futuro inmediato. Pero no es el único. Y me permito citar dos desafíos adicionales que en mi opinión pueden condicionar el tipo de sociedad que tendremos: la integración social de la población inmigrante y la incorporación a la Sociedad del Conocimiento.

Actualmente, la población inmigrante en la Región de Murcia se encuentra ya cerca de aportar la quinta parte del empleo, proporción que en alguna actividad como la agricultura la duplica. Ha sido el resultado de un proceso acelerado que se ha extendido por los municipios de mayor potencialidad económica. Y que probablemente proseguirá porque, como han evidenciado recientes estudios de ámbito nacional, constituye una mano de obra imprescindible para sostener el actual ritmo de crecimiento económico. Promover que estas personas y sus descendientes se sientan totalmente ciudadanos de la Región de Murcia, con las mismas obligaciones y derechos que los nacidos aquí, es un objetivo en el que debemos trabajar y no escatimar medios para conseguir a medio plazo una sociedad más cohesionada, aunque también más plural.

El segundo desafío es aprovechar las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías de la información y procurar que en este ámbito Murcia se posicione entre las regiones españolas de vanguardia, evitando desigualdades que, como otras citadas anteriormente, han lastrado históricamente nuestras perspectivas de desarrollo. En un futuro que es ya realmente presente, el conocimiento será el elemento primordial para el desarrollo socioeconómico, y Murcia ha de apostar decididamente por la potencialidad que aporta ese proceso dinamizador.

Sin embargo, por mi condición de Presidente del CESRM no puedo culminar este artículo sin referirme a un hecho singular de este periodo de la democracia que ha empezado y profundizado al mismo tiempo que el Colegio de Economistas de la Región de Murcia lograba su mayoría de edad. Me refiero a la institucionalización del proceso de participación de los agentes sociales en la formación de las decisiones políticas gubernamentales.

La Constitución española recoge el mandato, dirigido a los poderes públicos, de promover y facilitar la participación de los ciudadanos, directamente o a través de organizaciones o asociaciones, en la vida económica y social. Desde la llegada de la democracia la participación de los agentes sociales en el proceso de definición de las principales decisiones de política socioeconómica y laboral española fue creciente, y los Pactos de la Moncloa constituyeron a finales de los setenta el mejor ejemplo de las posibilidades que ofrecía la concertación y representaron el inicio de un modelo de diálogo social que, aun con las naturales discrepancias puntuales, no admite involución. Un modelo que se extendió a las regiones una vez que la descentralización política promovió la creación de las Comunidades Autónomas, cuyos Gobiernos pronto vislumbraron las ventajas de trasladar el diálogo y concertación con los agentes sociales a sus respectivos ámbitos territoriales.

La Comunidad Autónoma de Murcia fue diligente al promover medidas que permitieran hacer efectivo el mandato constitucional al que me refería. Ya en 1983 se creó el primer programa de promoción socioeconómica de la Región de Murcia en el que se establecían medidas de apoyo económico y financiero a las empresas, formalizado mediante convenio con la Confederación Regional de Organizaciones Empresariales. Y un año después se crearon los primeros órganos consultivos con participación de las organizaciones sindicales y empresariales, el Consejo Regional de Relaciones Laborales, el Consejo Regional Agrario y el Consejo Regional de Medio Ambiente, a los que siguieron otros en prácticamente todos los ámbitos de la vida económica, social o cultural. Hay que reconocer el interés de todos los Gobiernos regionales por favorecer el diálogo social e implicar a los agentes sociales en la formación de las decisiones políticas aunque dentro, naturalmente, de la función consultiva. Y probablemente la concertación con ellos de los principales instrumentos de planificación económica regional acometidos en estos años sean excelentes ejemplos de los resultados de ese proceso.

Pero el hecho diferencial que ha reforzado el modelo previo, más informal y estructurado de forma dispersa en numerosos órganos consultivos sectoriales, y lo ha institucionalizado es la creación de los Consejos Económicos y Sociales. Los CES constituyen una propuesta dentro de un modelo político que pretende profundizar en el Estado social y lograr una mayor vertebración de los diferentes intereses sectoriales que están presentes en la sociedad. Y que se ha desarrollado en paralelo al proceso de descentralización del poder político en las regiones, por lo que la creación del CES estatal fue inmediatamente seguida por instituciones similares de ámbito autonómico.

Tanto el modelo seguido en nuestra Comunidad Autónoma como en el resto de autonomías han mantenido los rasgos fundamentales que definen el CES español: a) son órganos creados para reforzar la participación de los agentes económicos y sociales en la vida eco-

nómica y social, reafirmando su papel en el desarrollo del Estado Social y Democrático de Derecho; b) sirven de plataforma institucional permanente de diálogo y deliberación entre los diferentes intereses representados por las distintas organizaciones que los componen; y c) responden a la legítima aspiración de los agentes sociales de que sus opiniones y planteamientos se oigan a la hora de adoptar el Gobierno decisiones que puedan afectar a los intereses que les son propios, por lo que la función consultiva que asigna a los CES se ejerce sobre la acción normativa del Gobierno en materia socioeconómica y laboral.

El Consejo Económico y Social de la Región de Murcia fue creado por la Ley 3/1993, de 16 de julio. Norma de rango legal que no resultaba indispensable pero con la que se subrayaba la importancia que el legislativo pretendía otorgar a este órgano y su deseo de perdurabilidad. Y creado, según se manifiesta en la propia exposición de motivos de la ley, "como un marco estable y permanente de comunicación y diálogo tanto de los agentes económicos y sociales entre sí como de éstos con la Administración Autonómica, sin olvidar su configuración como órgano de consenso y refuerzo de la participación de dichos agentes en la toma de decisiones. Responde, pues, a la legítima aspiración de los agentes económicos y sociales para que sus opiniones y planteamientos se oigan a la hora de adoptar decisiones que puedan afectar a los intereses que les son propios." Toda una declaración de principios para quienes tenemos el honor de presidir o participar en la institución.

El CES de la Región de Murcia es actualmente, por tanto, la mitad de joven que el Colegio de Economistas de Murcia y su crecimiento y afianzamiento ha coincidido parcialmente con el del Colegio. También nos sentimos satisfechos del trabajo realizado. Han sido años en los que se ha consolidado un excelente equipo profesional y en el que nos hemos dotado de unas instalaciones estupendas en uno de los emplazamientos históricos más bellos de la ciudad de Murcia. Pero, sobre todo, la institución ha alcanzado el reconocimiento de la sociedad regional, que valora el rigor, objetividad y calidad técnica de sus Dictámenes, Informes y de la Memoria anual sobre la situación socioeconómica y laboral de la Región de Murcia. Y también el esfuerzo por promover el consenso, por encontrar el difícil punto de equilibrio entre los intereses representados. Es difícil compaginar representación de intereses y consulta, ya que toda representación de intereses implica la defensa de posiciones propias, lo que dificulta el encuentro de posiciones comunes. Pero es una característica del CES de la Región de Murcia la amplitud de miras de sus miembros, su convicción de que es posible la cesión de parte de sus pretensiones para lograr un espacio común que refuerce la valoración del órgano consultivo. Son señas de identidad de esta joven institución que, estoy seguro, preservarán quienes nos sucedan en el futuro.

EMPLEO ESTABLE Y CON DERECHOS. APOSTANDO POR EL FUTURO

José Luis Romero de Jódar

Secretario General de CCOO de la Región de Murcia

Nadie podría negar a estas alturas que el crecimiento y desarrollo económico de un país está íntimamente ligado a la calidad del empleo, entre otros factores, claro está.

En este sentido, en este año del que ahora afrontamos su recta final, se han hecho realidad varios acuerdos que tienen como objetivo sentar las bases para reducir y acabar en última instancia con esa lacra que arrastra la economía española y que no es otra que la temporalidad en el empleo; a su vez responsable en gran medida de otro de los graves problemas que caracterizan a nuestro mercado laboral: las altas tasas de siniestralidad.

Tanto el Acuerdo sobre Reforma del Mercado de Trabajo, fruto de más de año y medio de negociaciones entre Gobierno central, patronal y sindicatos, como el Pacto para la Estabilidad en el Empleo firmado con el Gobierno Regional y con el empresariado murciano, van en el sentido de garantizar la conversión de contratos temporales en indefinidos y de fomentar la contratación indefinida, en el convencimiento de que se están sentando las bases necesarias para ese crecimiento y desarrollo económico al que antes me refería.

Una vez puesta la “primera piedra” es necesario que cada cual asuma sus responsabilidades y actúe en consecuencia, y es innegable que el nuestro tejido empresarial el que en estos momentos tiene la “pelota en el tejado”; y aunque es cierto que se está experimentado un objetivo aumento de la contratación indefinida, también es cierto que no se está produciendo a los niveles que debería. El año termina y con él las bonificaciones a las que podrían optar los empresarios que utilicen las fórmulas que el Acuerdo para la Reforma del Mercado laboral establece a la hora de la reconversión del empleo temporal en indefinido. Desde luego, desde CCOO no vamos a tener ningún empacho (es nuestra obligación, además) a la hora de exigir responsabilidades en las correspondientes comisiones de seguimiento.

Pero que duda cabe que, si bien es cierta la oportunidad de los acuerdos mencionados estos no son sino un primer paso en el camino hacia lo que para nuestra organización es el objetivo final en el horizonte del desarrollo económico; me refiero a que éste no se alcanzará si no orientamos nuestros esfuerzos hacia el cambio del modelo productivo. En este punto es fundamental la formación que debe acompañar a la creación de empleo para la cualificación del mismo, y por encima de todo la inversión en I+D+i. Sólo si afrontamos con decisión esta tarea podremos consolidar un nuevo modelo económico con el que poder afrontar las crisis que periódicamente se manifiestan en el sistema capitalista.

Nuestra Región de Murcia es un claro exponente de la necesidad de este cambio de modelo productivo. Si seguimos basando nuestro crecimiento en sectores como la agricultura o la construcción el fin de dicho crecimiento está asegurado, sin haber asegurado desarrollo económico alguno; y lo que es más preocupante, estableciendo cada vez más una divisoria entre el desarrollo y la esquilmación del medio, algo que las generaciones futuras no nos podrán perdonar.

Es cierto que nuestra Región lleva años creciendo por encima de la media; pero lo que no es menos cierto la duda de si ese crecimiento está afianzado, si es lo suficientemente estable para afrontar un periodo de crisis.

Nuestra Región está generando empleo de manera importante, asumido por una mano de obra inmigrante, con una cualificación muy baja; esto redundará muy negativamente en el desarrollo del modelo económico regional.

Es necesario pues aprovechar las sinergias existentes para entre todos, cada uno desde su parcela de responsabilidad, trabajar por diseñar ese modelo de Región de futuro, sólidamente asentada en el conjunto del país y en condiciones de afrontar los retos que quedan por venir.

UN REPASO A 50 AÑOS DE INVERSIÓN PÚBLICA ESTATAL EN LA REGIÓN DE MURCIA

Pedro Saura García

Secretario General del PSOE de la Región de Murcia

1.- Introducción

En primer lugar, quiero agradecer al Colegio de Economistas de la Región de Murcia la oportunidad que me ofrece de escribir un artículo en el marco de la celebración del 25 Aniversario de este Colegio.

Como Profesor de Economía pensé en un primer momento en enfatizar el papel que la formación de buenos profesionales tiene en el desarrollo (no sólo económico) de una sociedad. En este sentido la Región de Murcia ha experimentado un enorme salto cualitativo y cuantitativo en el último cuarto de siglo. Es éste un tema complejo, sobre el que ya se han realizado algunos buenos estudios en la Región, y que entra de lleno en los objetivos de este Colegio. Creo, sin embargo, que está bastante menos estudiado el proceso de formación de capital público e infraestructuras, que constituye otro de los pilares básicos del crecimiento económico, de forma que centraré mi aportación a este volumen en un repaso descriptivo a dos fuentes básicas de información sobre la inversión del Estado en la Región de Murcia en el último medio siglo.

Es curioso constatar el desequilibrio entre el escaso análisis riguroso de la inversión pública en la Región de Murcia y la intensidad del debate político que dicha inversión genera, y que viene avalado por la importancia de dichos flujos, tanto desde una perspectiva política como económica.

Existe en la opinión pública murciana una arraigada tradición victimista, que tiende a asumir como incuestionable la existencia de un cierto abandono por parte del poder central. No voy a discutir el hecho de que esta visión de la realidad está sustentada por elementos ciertos, que configuran una parte de nuestra historia económica. Ahora bien, no parece lógico azuzar este fantasma del victimismo secular para utilizarlo partidistamente en pleno siglo XXI. Hoy en día, en plena sociedad de la información, disponemos de suficientes fuentes estadísticas como para tener una idea razonablemente buena de quién, cuándo y en qué han invertido los poderes públicos en la Región de Murcia. Creo que unas de las funciones de un colegio de economistas debería ser la de facilitar el debate público en temas económicos,

aportando la información necesaria para ello, y ese es el objetivo de este artículo.

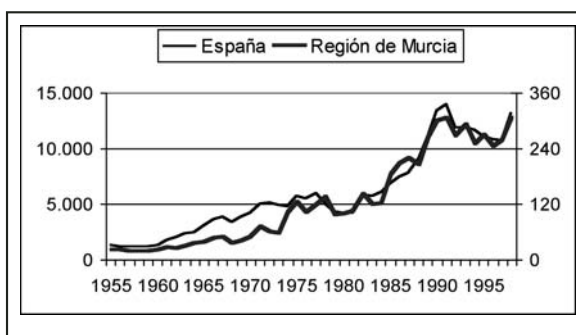
Quede claro desde el principio, que no quiero entrar en el resbaladizo terreno de las balanzas fiscales, ni mucho menos en la consiguiente cuestión normativa de cuáles deberían ser los saldos que la acción del Estado debería presentar en cada territorio. Sólo me interesa aquí hacer un análisis descriptivo de los flujos de inversión pública en la Región, y repasar en el intento algunas de las principales fuentes de datos con que podemos contar para ello.

2.- Un poco de historia: los datos de la Fundación BBVA (1956-1998)

Ha habido varios intentos de generar series de inversión pública regionalizada, pero creemos que el que más lejos ha llegado es el desarrollado conjuntamente por la Fundación BBVA y el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE). Aunque ya han publicado series que llegan hasta 2002, aquí nos vamos a centrar en las series 1956-1998, porque son las que están disponibles gratuitamente en la página de la Fundación. Esta información la obtienen a partir de un análisis detallado de la Contabilidad Nacional, lo que les permite desagregar las series de inversión pública tanto por agente inversor como por tipo de activo en el que se invierte.

Gráfico 1.- Inversión pública en España (izqda) y la Región de Murcia (dcha).

El Gráfico 1 muestra el total de inversión de las

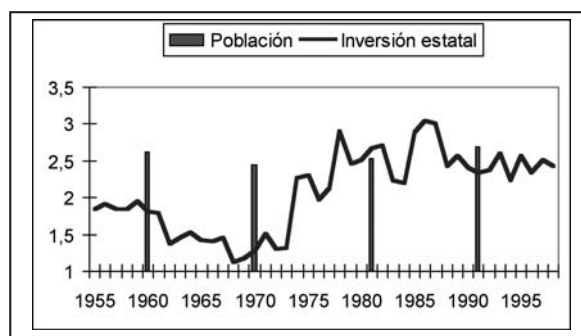


Administraciones Públicas en la Región de Murcia y España, según esta fuente, desde 1956 hasta 1998, en millones de € corrientes. En este gráfico se apuntan algunas tendencias interesantes: una primera etapa de crecimiento hasta la primera mitad de los '70, en la que parece que la inversión en nuestra Región se quedó un tanto rezagada respecto a la del conjunto del Estado; una segunda fase de estancamiento coincidente con la profunda crisis de la segunda mitad de esa década y principio de la siguiente; un fuerte crecimiento en los años ochenta del pasado siglo, y una contracción en la primera mitad de los noventa que sólo los últimos datos de la serie parecen truncar.

Un análisis más riguroso de estas series requeriría contextualizarlas en el entorno macroeconómico en el que se produjeron. Como nuestro objetivo no es tan ambicioso, nos vamos a limitar como primer paso a examinar la hipótesis del victimismo. Para ello vamos a calcular el porcentaje que en la inversión estatal territorializable supone la que se destinó a la Región de Murcia, y vamos a compararla con la participación de nuestra población en el total (medido a través de los sucesivos censos de población), tal y como se muestra en la Figura 2. Como he señalado al inicio de esta exposición, la comparación con el peso de la población no presupone que éste debería ser el peso en todas las variables, y es simplemente un punto de referencia.

Gráfico 2.- Porcentaje que representa la inversión estatal y la población de la Región de Murcia en el total nacional

De esta forma se aprecia mucho más claramente que el victimismo tenía una razón de ser objetiva durante la dictadura, pero no tanto a partir de 1975.



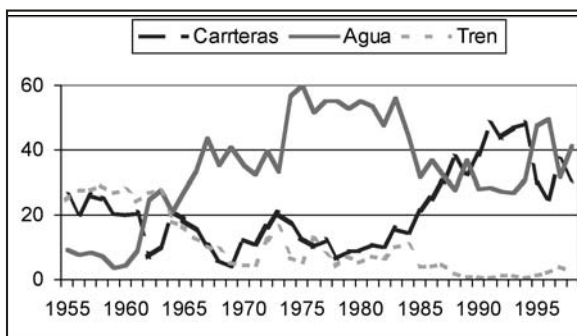
Por último, vamos a observar el destino funcional de esta inversión. Los datos de la Fundación BBVA son bastante detallados en este sentido, pero aquí nos vamos a centrar en tres usos que suelen focalizar el debate en nuestra Región: agua, carreteras y ferrocarril. El Gráfico 3 nos permite observar cómo la importancia relativa de la inversión en infraestructuras hidráulicas se hace

máxima en el periodo de construcción del Trasvase Tajo-Segura y las obras del postravase, entre 1974 y 1983.

En cuanto a las infraestructuras de transporte, resulta curioso observar cómo sus caminos han seguido direcciones contrarias: el ferrocarril era más importante (en inversión) hasta finales de los sesenta, pero mientras que su importancia relativa decaía, la de la inversión en carreteras creció de forma sostenida hasta convertirse en la partida más importante en el conjunto de la década de los noventa.

Gráfico 3.- Participación relativa (%) de diferentes tipos de inversión estatal en el total

Resulta evidente que la principal limitación de esta



fuente de información es su poca actualización, que a la vez es fruto de la complejidad de los cálculos que requiere. Es por ello que debemos intentar buscar otra fuente alternativa de información que supla esta deficiencia.

3.- La evolución más reciente: datos del Ministerio de Fomento (1989-2006)

Seguir de forma actualizada las cifras de inversión pública territorializada no es fácil: los datos de los presupuestos no nos sirven, en tanto en cuanto el grado de incumplimiento ha sido en el pasado alto y variable, y los datos de gasto ejecutado tienen otras complicaciones que generan un cierto retraso en su disponibilidad; por todo ello optamos aquí por un paso intermedio, el de la licitación de la obra: son datos muy oscilantes por su propia naturaleza, lo que fuerza a centrarse en las tendencias más que en los datos concretos, pero tienen la ventaja de que el Ministerio de Fomento facilita en su página web información suficientemente detallada, lo que reduce las posibilidades de manipulación o equívocos.

La base de datos pública del Ministerio se inicia en 1989 y se actualiza mensualmente, de forma que a la fecha en que cerramos este artículo disponemos de información hasta agosto de 2006.

El Cuadro 1 muestra la evolución de la licitación oficial de la Administración Central en la Región de España y en el conjunto de España y la correspondiente participación en el total regionalizable.

Cuadro 1.- Licitación oficial del Estado y la Seguridad Social (millones de €)

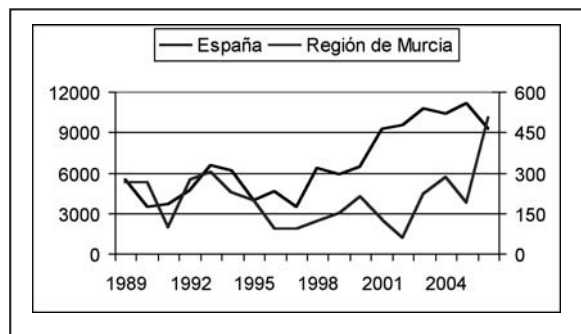
* Hasta agosto.

	España	Región de Murcia	No regional	Mu/Esp.reg. (%)	Media
1989	5.458,272	265,828	248,356	5,10	5,01
1990	3.411,759	263,736	1,869	7,73	
1991	3.636,711	95,26	76,436	2,68	
1992	4.657,131	275,781	119,734	6,08	
1993	6.532,036	300,038	249,385	4,78	
1994	6.116,238	224,921	433,502	3,96	
1995	3.895,053	196,769	228,242	5,37	2,21
1996	4.583,695	91,284	162,052	2,06	
1997	3.480,528	90,068	92,378	2,66	
1998	6.344,514	122,033	420,719	2,06	
1999	5.870,852	147,983	306,131	2,66	
2000	6.432,359	213,202	511,053	3,60	
2001	9.246,58	122,652	1266,975	1,54	3,29
2002	9.492,127	57,798	3364,481	0,94	
2003	10.741,961	222,973	1710,241	2,47	
2004	10.320,35	281,82	296,031	2,81	
2005	11.151,417	188,106	552,332	1,77	
2006*	9.251,93	504,204	294,85	5,63	

El Gráfico 4 muestra de nuevo estas cifras y en él se observan claramente tres etapas: una evolución “en paralelo” hasta 1995, una amplia brecha en contra de la Región de Murcia hasta 2004, y una vuelta a la convergencia en los últimos datos de la muestra. La correlación con el signo político del gobierno central es tan evidente que casi es innecesario explicitarla.

Gráfico 4.- Licitación oficial del Estado en España y en la Región de Murcia

En cuanto al tipo de inversión realizada, la base de



datos del Ministerio sólo lo detalla para el conjunto nacional. Por fortuna, la Delegación del Gobierno lleva años distribuyendo mensualmente este tipo de información entre numerosos agentes e instituciones de la Región, de forma que podemos construir una serie significativa, aunque limitada al periodo 1997-2006. La naturaleza volátil de este tipo de datos nos aconseja tratarlos en medias de periodos más largos, y es por ello que en el Gráfico 5 comparamos la composición de la licitación estatal en la Región durante el periodo 1997-2003 con el periodo 2004-2006 (en este caso podemos incorporar el dato de septiembre). Acompañamos también en el Cuadro 2 los volúmenes en miles de euros corrientes, para facilitar la interpretación del Gráfico.

El Cuadro 2 es bastante claro en sus conclusiones: la licitación estatal anual en obras de ingeniería civil se ha multiplicado por dos veces y media. El aumento en la media anual de licitación en carreteras o ferrocarril se sitúa en el entorno del 100%, mientras que la licitación anual en materia de agua (mejora de regadíos, desaladoras y otras infraestructuras) se ha multiplicado por 4,7. De hecho, aunque la mayoría de los tipos de inversión han aumentado en estos dos últimos años, el espectacular aumento de la inversión en infraestructuras hidráulicas nos conduce a un aumento

de su importancia relativa tal que el resto de capítulos pierden participación en el total.

4.- Conclusiones

Mi objetivo con este artículo ha sido el de repasar de forma clara y sencilla los datos sobre inversión estatal en la Región de Murcia. Puede parecer fácil abordar un tema que se resume en una serie de fríos y objetivos números, pero la experiencia muestra que incluso los números tienen tantas lecturas como lectores. En la Región de Murcia existen personas, partidos y medios de comunicación interesados en transmitir la percepción de que en lo referente a inversión pública esta Región obtiene mejores resultados con un gobierno nacional conservador que con uno socialista, e incluso difunden una cierta sensación de desamparo con el gobierno actual. Mi objetivo es mostrar con datos que esto es absolutamente falso. En este punto conviene sujetarse férreamente a las cifras, y convenir con el castizo en que todo lo que no son cuentas son cuentos. ¿Y qué nos encontramos?

Para aislar nuestro análisis de otros elementos macroeconómicos, que podrían justificar (o no) una inversión pública muy alta en un periodo, y la necesidad de recortes en otros, nos hemos centrado en el análisis de la inversión relativa, es

Cuadro 2.- Licitación oficial del Estado en la Región de Murcia por tipo de obra. Ingeniería civil

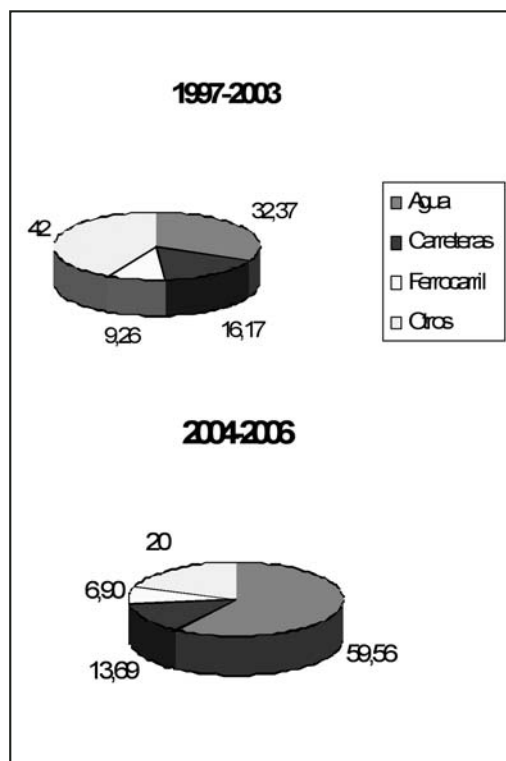
	Totales		Medias anuales*		
	1997-2003	2004-2006	1997-2003	2004-2006	%
Agua	334.909	589.946	41.864	196.649	369,74
Carreteras	167.257	135.568	20.907	45.189	116,14
Ferrocarril	95.798	68.372	11.975	22.791	90,32
Otros	436.668	196.610	54.584	65.537	20,07
TOTAL	1.034.632	990.496	129.329	330.165	155,29

*La media anual del segundo periodo está infravalorada, al contabilizarse 2006 incompleto.

decir, de la parte de la inversión total del Estado que ha recaído en el Región de Murcia, y en su composición. En este marco nos encontramos con cuatro conclusiones básicas:

- El franquismo invirtió en la Región menos de lo

Gráfico 5.- Composición de la licitación estatal en la Región de Murcia



que por población ésta representaba.

- Sólo desde mediados de los setenta la situación se recompuso, gracias en primer lugar a las obras del Trasvase Tajo Segura y, ya en los ochenta, al notable impulso experimentado por nuestras carreteras, que permitió comunicar a la ciudad de Murcia por autovía en las cuatro direcciones básicas, lo que constituyó un elemento básico de vertebración regional.

- Los ocho años de gobierno conservador en España han supuesto de nuevo una reducción significativa del peso de la Región de Murcia en la inversión estatal.

- El nuevo gobierno socialista está impulsando fuertemente la inversión en la Región, en todos los campos, pero con una intensidad muy especial en materia de infraestructuras hidráulicas.

En materia de infraestructuras, la realidad es tan fácilmente perceptible que no debería existir mucho debate al respecto. Quisiera terminar este artículo con una breve reflexión sobre el futuro: el espectacular ritmo de inversión en desalación y mejora de regadíos no es posible mantenerlo indefinidamente, ni es necesario que así sea, puesto que ha sido la respuesta enérgica y definitiva a un problema urgente; en el futuro, su papel como motor de la inversión estatal en la Región creo que será reemplazado por el ferrocarril, puesto que en este campo se van a solapar en los próximos años grandes inversiones en Alta Velocidad, mejoras de líneas convencionales y soterramientos, que en conjunto van a suponer una transformación radical del que está llamado a ser (por economía, ecología y seguridad) el medio de transporte del futuro.

Referencias

- Los datos de inversión pública de la Fundación BBVA, junto con otras interesantes series de capital público y privado se pueden encontrar en http://w3.grupobbva.com/TLFB/tlfb/TLFBindex_pub.jsp
- Los datos de población se pueden encontrar en http://www.ine.es/inebase/menu2_dem.htm
- Los datos de licitación oficial están disponibles en el Boletín Estadístico del Ministerio de Fomento, que se puede consultar on line en <http://www.fomento.es>





economistas

Colegio Región de Murcia



Servicio de Estudios
Colegio de Economistas Región de Murcia

CONSEJO ASESOR



Agrupación de Conserveros
De Alicante, Albacete y Murcia



CAJAMURCIA



CAM

Caja de Ahorros
del Mediterráneo



CAJA RURAL REGIONAL
La Caja Rural de la Región de Murcia



Región de Murcia
Consejería de Economía
y Hacienda



CONSULTIA
ASISTENCIA



INSTITUTO DE FOMENTO
REGION DE MURCIA



ESCUELA DE NEGOCIOS DE DIRECCIÓN
Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
FUNDACIÓN UNIVERSIDAD EMPRESA
REGIÓN DE MURCIA



INSTITUTO SUPERIOR
DE ENSEÑANZAS

Luis Braille, 1 Entlo. 30005 Murcia
Telf.: 968 900 400. Fax: 968 900 401
www.economistasmurcia.com
e-mail: colegiomurcia@economistas.org



economistas

25 años

1981-2006

PATROCINADORES



COLABORADORES



FIRMAS PROFESIONALES

