

PYMES EN CASTILLA Y LEÓN: COMPETITIVIDAD Y NUEVOS MERCADOS

Gregoria M. GONZÁLEZ CUERVO
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

1.- INTRODUCCIÓN

El auge experimentado en los últimos años por la actividad productiva y empresarial de la Comunidad de Castilla y León y las expectativas de crecimiento existentes en el marco de la Unión Económica y Monetaria, infieren la necesidad de analizar los Factores Determinantes de la Competitividad en las relaciones comerciales de las PYMES de la Comunidad frente a sus competidoras nacionales e internacionales.

En este sentido, se presenta un trabajo basado en el estudio de la evolución de la Pequeña y Mediana Empresa asentada en la Comunidad de Castilla y León durante la última década, contrastando las distintas variables que inciden en la actividad empresarial de la Región, describiendo sus ventajas competitivas y analizando el impacto de apertura ante el desarrollo de Nuevos Mercados Objetivo.

Asimismo, se introducen algunas propuestas relativas a la potenciación de relaciones comunitarias y extracomunitarias a nivel Provincial y/o Regional, mediante la utilización de canales de distribución alternativos, la implantación progresiva del comercio electrónico y el desarrollo de sistemas de financiación acordes con las necesidades específicas de la Empresa. Las nuevas estrategias junto con la capacidad de adaptación e innovación ante los cambios estructurales exigidos por las tendencias del Mercado, determinará el futuro de las PYMES en Castilla y León.

2.- ADAPTACIÓN DEL ESQUEMA DE PORTER AL SECTOR EMPRESARIAL DE CASTILLA Y LEÓN

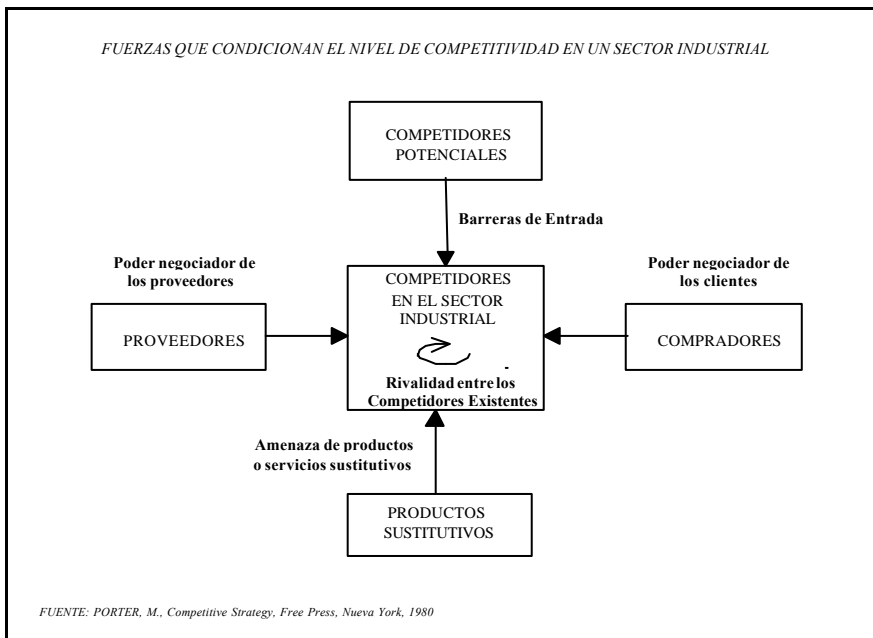
Parece existir uniformidad a la hora de determinar las fuerzas competitivas que operan en el Sector Empresarial y más concretamente en el entorno económico de la Comunidad de Castilla y León.

Atendiendo al *esquema de Porter*, en cuanto a lo que a dirección estratégica se refiere, parece claro que el objetivo consiste en encontrar y consolidar una posición dentro

del *Sector Empresarial*, desde la cual la entidad pueda defenderse óptimamente frente a las fuerzas competitivas (subsistencia), o pueda influenciarlas a su favor (dirección).

Para la consecución de este objetivo, resulta imprescindible identificar las *fuerzas determinantes* -y desencadenantes, si procede- de *tasas de rentabilidad/inversión sostenidas* que se sitúen por encima de la media, e incluso que confieran un estatus de liderazgo en un período de tiempo consistente, aún a pesar de los cambios y fenómenos endógenos y exógenos que configuran el entorno en el que se desarrolla la empresa en cada instante temporal.

Inicialmente el esquema de Porter viene representado por la influencia de cinco fuerzas, descritas de acuerdo con la figura adjunta:



La adaptación de este modelo al Sector Empresarial nos permite agrupar el Poder Negociador de los Clientes y el Poder Negociador de los Proveedores dentro de la misma Fuerza, dadas sus analogías, por lo que el modelo viene dado por las interrelaciones de cuatro fuerzas, a saber:

- Barreras de Entrada frente a competidores potenciales
- Grado de rivalidad existente entre las empresas que compiten actualmente en el sector.
- Poder negociador de proveedores y clientes
- Riesgo de que aparezcan productos sustitutivos.

El análisis de los tres grandes bloques de fuerzas que condicionan el nivel competitivo de un sector *-nivel de competencia actual, competencia potencial y poder negociador de los agentes de frontera-*, así como el estudio de los aspectos económicos que configuran la Historia reciente de nuestro País, se convierten en los elementos básicos a utilizar para comprender los vertiginosos cambios experimentados y a experimentar por las Sociedades Mercantiles en España.

Nivel de Competencia Actual

El nivel de competencia actual viene dado por tres elementos: Tipo de Competencia, Grado de Competencia y Ventajas Competitivas. El nuevo marco económico en el que se desarrolla la actividad empresarial de Castilla y León, difiere sensiblemente de la situación existente en la región a comienzos de la década de los noventa. La apertura de nuevos mercados, la intensificación de la competencia interna en calidad y servicio, y el posicionamiento estratégico de otras sociedades competidoras nacionales y extranjeras supone un esfuerzo adicional para el desarrollo empresarial de la Comunidad de Castilla y León, cuyas ventajas competitivas son entre otras:

- Especialización sectorial
- Sistemas de distribución alternativos
- Dinamismo, flexibilidad y capacidad de adaptación
- Buena imagen

Los esfuerzos realizados por diversas Empresas, en cuanto a innovación tecnológica, especialización de productos y servicios, expansión a nivel nacional y europeo, ponen de manifiesto, una vez más, la continuidad y el crecimiento empresarial de la Región.

Competencia Potencial. Amenazas Competitivas

Al analizar la Competencia Potencial y las Amenazas Competitivas, hay que tener en cuenta, entre otros, los siguientes factores:

- Intensificación de la Competencia Actual
- Nuevos Competidores

- Nuevos Productos y Servicios

El solapamiento de actividad, en estratos claramente diferenciados años atrás, junto con la incorporación progresiva de sociedades extranjeras en nuestro País, constituyen fuertes amenazas competitivas para las empresas autóctonas.

Así, como alternativa, aparece el diseño de nuevos productos diferenciados (al menos inicialmente) y el desarrollo de canales alternativos de distribución y de captación de consumidores orientados a minorar los costes de explotación.

Los servicios cada vez más especializados, ocasionalmente se ofertan encadenados en paquetes “multiservicio”, como nueva fórmula de explotación empresarial orientada a incrementar el volumen de clientes y la cuotas de mercado, atendiendo a las necesidades específicas de los consumidores. Esto ha generado el desarrollo de grupos de sociedades con competencia en diferentes ramas de actividad, que aparentemente nada tienen que ver, cuyo objetivo es incrementar el grado de fidelización de los clientes ante los competidores potenciales. Quizás sea ésta la forma de fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa de la Comunidad de Castilla y León, que le permita afianzar su posicionamiento estratégico y mantener su idiosincrasia.

Poder Negociador de los Agentes de Frontera

La influencia ejercida en las PYMES de Castilla y León por los agentes de frontera (clientes, proveedores, poderes públicos y poder social), ha variado significativamente en los últimos años, a tenor de los cambios experimentados por los gustos de los consumidores, la evolución de los tipos de interés, el desarrollo de políticas específicas orientadas a la potenciación de determinadas ramas de actividad empresarial, etc.

En este sentido queremos señalar que en nuestra opinión, el entorno económico actual de la Comunidad de Castilla y León, es acorde con las expectativas de crecimiento empresarial de la Unión Económica y Monetaria, con las ventajas e inconvenientes que esto pueda suponer, al configurarse como un mercado atractivo para empresarios nacionales y extranjeros.

3.- ESTRATEGIAS COMPETITIVAS PARA LAS PYMES DE LA COMUNIDAD DE CASTILLA Y LEÓN

El entorno actual en el que se desarrollan las PYMES de Castilla y León, ha pasado de una situación estable y simple a otra dinámica y compleja. La flexibilidad que hasta la fecha ha caracterizado a estas entidades en el proceso de adaptación, generado a

raíz de los cambios experimentados por el entorno económico de la Región, no basta para hacer frente a la situación competitiva existente dentro del Sector Empresarial, a la que hacíamos referencia en el apartado anterior.

Por ello, las PYMES de Castilla y León deben desarrollar una serie de estrategias que aseguren su viabilidad a medio y largo plazo, mediante el fortalecimiento de su estructura, de acuerdo con las exigencias del mercado. Así, es imprescindible la adopción de una serie de estrategias globales:

- Estrategias de Dimensión
- Estrategias de Territorialidad
- Estrategias de Fondos Propios
- Estrategias de Marketing
- Estrategias de Rentabilidad y Costes de Transformación

En este sentido, queremos indicar que si bien los cambios que han de experimentar las PYMES de Castilla y León están orientados atendiendo a criterios de dimensionalidad, territorialidad, ..., el desarrollo de estrategias globales permitirá la consolidación de las PYMES dentro del sector empresarial de la Comunidad, que no su posicionamiento a nivel individual, el cual vendrá determinado por estrategias concretas de acuerdo con las características particulares de cada una de ellas.

4.- EL CRECIMIENTO SOSTENIBLE PARA LAS PYMES DE LA COMUNIDAD DE CASTILLA Y LEÓN

Partiendo de *la creación de valor* como punto de referencia, se introduce *el modelo de Crecimiento Sostenible* como esquema de análisis integrador para la determinación conjunta de políticas económico-financieras, poniendo de manifiesto los efectos del crecimiento sobre ciertas variables relevantes y aportando elementos de reflexión sobre la velocidad potencial de crecimiento de una sociedad.

Sin profundizar en el modelo en sí, pues su análisis excede de nuestras expectativas al realizar el presente trabajo, queremos aportar algunos datos de interés observados al realizar un estudio, paralelo a éste, sobre el Crecimiento Sostenible en el Sector Empresarial, basado en la formulación introducida por Jean-Paul Sallenave en 1.984¹ para la determinación de la *Tasa de Crecimiento Sostenible*, **G**, dada por:

¹ Véase SALLENAVE, J.P., *Direction Générale et Stratégie d'Entreprise*, Les Editions d'Organisations, París, 1.984, págs. 71-77, 97-103.

$$G = (D/E) * (r\acute{a} - i) * P + r\acute{a} * P$$

Tasa de crecimiento extrínseco Tasa de crec. intrínseco

donde: **D**, denota el importe de la financiación ajena; **E**, el de la financiación propia; **r \acute{a}** , la rentabilidad económica antes de impuestos; **i**, el coste de financiación ajena y **P**, la tasa de retención de beneficios.

Como actuaciones orientadas a incrementar la Tasa de Crecimiento Sostenible proponemos aquellas que consideramos relevantes en el entorno de competencia actual dentro del que se desarrollan las PYMES de Castilla y León, las cuales condicionan la rápida adaptación a los cambios exigidos en el nuevo marco de la Unión Europea:

- Ampliación de la oferta de productos y servicios frente a competidores atendiendo a criterios de calidad.
- Análisis evolutivo y comparativo del Balance y la Cuenta de Resultados, obteniendo conclusiones orientadas a la gestión eficiente.
- Innovación financiera según la configuración de mercado y la competencia.
- Toma de decisiones estratégicas a nivel de segmentación de mercados (servicio altamente especializado y competitivo).
- Adopción de una estrategia dimensional adecuada para la consecución de los fines propuestos.

A modo de conclusión parcial queremos señalar que, en nuestra opinión, la progresiva adaptación de las PYMES de Castilla y León al marco competitivo en el que se desarrollan, contribuirá a difuminar las diferencias existentes entre éstas y sus homólogos europeos y a potenciar su desarrollo fuera de las fronteras comunitarias.

5.- CONFIGURACIÓN ACTUAL DE LAS PYMES DE LA COMUNIDAD DE CASTILLA Y LEÓN

El crecimiento experimentado en la última década por la Comunidad de Castilla y León se ve afianzado por la creación constante de nuevas Sociedades Mercantiles, unas 4000 al año desde los últimos cinco años, que se reparten de forma heterogénea entre las diferentes Provincias de la Región, según el detalle adjunto (Véase CUADRO 1)

La empresa, definida como “un sistema que se relaciona con el entorno (socio-cultural, político-legal, económico, científico-tecnológico) a través de los insumos que recibe y de los productos que aporta”² se configura como el motor principal del desarrollo

² Véase FANJUL, J.L. et all, La Decisión de Crear una Empresa, EDAEM, Barcelona, 1993

económico de la Comunidad de Castilla y León. Si bien es cierto que el incremento de la competencia es cada vez mayor y que no todas logran mantenerse (Véase CUADRO 2).

NÚMERO DE SOCIEDADES MERCANTILES CREADAS EN CASTILLA Y LEÓN
PERÍODO: 1995-2000

Año	Ávila	Burgos	León	Palencia	Salamanca	Segovia	Soria	Valladolid	Zamora	Castilla y León
1995	299	692	1.150	344	707	278	157	1.054	487	5.168
1996	175	505	937	287	511	215	103	905	286	3.924
1997	162	506	865	235	588	246	114	806	315	3.837
1998	221	518	837	247	505	293	135	1.050	304	4.110
1999	210	586	795	265	643	219	128	1.025	238	4.109
2000*	203	601	820	274	595	210	124	1030	266	4.123

* Valores estimados para el año 2000, s/series históricas publicadas por la Consejería de Economía y Hacienda JCYL
FUENTE: Consejería de Economía y Hacienda JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN

CUADRO 1

NÚMERO DE SOCIEDADES MERCANTILES DISUeltas EN CASTILLA Y LEÓN
PERÍODO: 1995-2000

Año	Ávila	Burgos	León	Palencia	Salamanca	Segovia	Soria	Valladolid	Zamora	Castilla y León
1995	7	39	33	17	17	15	7	36	9	180
1996	31	134	110	14	48	28	11	56	24	456
1997	14	66	70	18	45	18	13	84	12	340
1998	9	55	94	22	55	19	18	59	11	342
1999	12	78	58	19	46	22	19	83	14	351
2000*	4	27	11	20	23	10	9	40	6	150

* Datos relativos al primer semestre del año 2000
FUENTE: Consejería de Economía y Hacienda JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN

CUADRO 2

En los ANEXOS I, II y III se recogen los datos relativos a las series trimestrales publicadas por la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Castilla y León, desde 1998 hasta el segundo trimestre de 2000, relativas a las Sociedades Mercantiles Creadas y a

aquellas que sin ser de nueva creación aumentan su Capital Fundacional, describiendo el Número, Capital Fundacional y Naturaleza de las mismas, así como su relación con ciertas variables socioeconómicas de interés:

- TASA DE PARO
- TASA DE ACTIVIDAD
- CONSUMO DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS
- I.P.C. (Base 1992)

El análisis conjunto de estas variables, junto con la determinación de la capacidad exportadora de la Región, la demanda de productos alóctonos, la distribución provincial de la Renta y la evolución de la financiación externa de las PYMES, constituye el objeto de estudio de los investigadores interesados por la Coyuntura Económica de la Región.

6.- EXPECTATIVAS DE FUTURO PARA LAS PYMES DE LA COMUNIDAD DE CASTILLA Y LEÓN

El *estudio* de los aspectos económicos que configuran la evolución reciente del Sistema Empresarial Español, junto con el *análisis* de las fuerzas que condicionan el nivel competitivo del sector de las PYMES y la *determinación* de las estrategias a seguir, constituyen los pilares básicos en los que se asienta la difícil tarea de predecir los posibles cambios a los que se verán sometidas las PYMES de la Comunidad de Castilla y León en los próximos años.

El futuro de las PYMES como sector, dada su capacidad de adaptación, parece estar asegurado, si bien es pronto para determinar la forma estructural que adquirirán a lo largo del siglo XXI. Sólo podrán subsistir las más fuertes, dado que el grado de competencia será cada vez mayor y la creación de productos sustitutivos para hacer frente a los competidores conlleva destinar mayores recursos a la inversión, lo que incide en la variación de la tasa de crecimiento sostenible.

El análisis de las características determinantes de la evolución del entorno de la Comunidad Económica y Monetaria en la próxima década, desde el punto de vista económico, legislativo, tecnológico, social y financiero y sus implicaciones en el sector de las PYMES, es un tema que excede de las expectativas de este trabajo, si bien constituye el punto de referencia para los nuevos emprendedores.

En este sentido, queremos señalar que la Pequeña y Mediana Empresa del futuro, será competitiva en la medida en que logre adaptarse hábilmente al entorno socio-económico en el que opera, consolidando su posicionamiento geográfico y desarrollando

nuevas ventajas competitivas que afiancen su evolución a largo plazo frente a sus competidores, sin olvidar su papel de intermediación en el mercado virtual.

La consecución de este objetivo a medio plazo requiere un proceso de reestructuración inmediato para aquellas sociedades que no lo hayan iniciado ya y una supervisión constante de la situación económico-financiera que asegure su viabilidad de negocio a nivel individual. El desarrollo y la implantación progresiva del comercio electrónico precisa un cambio de mentalidad para los empresarios tradicionales acorde con la nueva demanda de los consumidores.

Para aquellas PYMES que no logren adaptarse, la supervivencia a largo plazo se convertirá en una utopía, corriendo el riesgo de ser absorbidas por otras empresas con potencial mayor o simplemente desaparecer.

7.- CONCLUSIONES

En nuestra opinión y según el trabajo anteriormente expuesto, la Pequeña y Mediana Empresa de Castilla y León como entidad históricamente arraigada dentro del Sector Empresarial de la Región, presenta unas características concretas que aseguran su continuidad y viabilidad en el marco de la Unión Europea, siempre y cuando adopte un posicionamiento estratégico adecuado, no sólo a nivel individual, sino también a nivel de colectivo, modificando y fortaleciendo su estructura como sociedad *dinámica, abierta y competitiva*:

- *Dinámica*, en cuanto a la capacidad de adaptación al medio y al mercado, dando respuestas precisas a la demanda de productos existente en cada momento.
- *Abierta* a los cambios y fenómenos endógenos y exógenos que afianzan la realidad de la institución bajo las directrices de la Unión Europea.
- *Competitiva*, en la medida en que desarrolle su actividad hábilmente en cualquier tipo de mercado, ya sea regional, nacional o internacional, primando su rentabilidad por encima de su expansión productiva.

Lo cual, desde nuestro punto de vista, constituye un reto tanto para la dirección, como para los trabajadores, al intentar aunar esfuerzos orientados a incrementar los beneficios y consolidar el importante papel socio-económico dentro de la Comunidad de Castilla y León.

BIBLIOGRAFÍA

- ARRUÑADA, B., Economía de la Empresa. Un Enfoque Contractual, Ariel, Barcelona,1990.
- BALLARIN, E., Análisis Sectorial y Decisiones Estratégicas, E.U.N.S.A., Pamplona, 1987.
- BUENO, E., Dirección Estratégica de la Empresa, Pirámide, Madrid, 1987.
- CANALS, J., Estrategias del Sector Empresarial en Europa. El Reto de 1993, Ariel, Barcelona,1990.
- COLLADO, J.C., Efectos del Mercado Unico sobre los Sectores Productivos Españoles, Instituto de Estudios Económicos, Madrid,1992.
- DURAN, J.J., Economía y Dirección Financiera de la Empresa, Pirámide, Madrid,1992.
- FANJUL, J.L. et all, La Decisión de Crear una Empresa, EDAEM, Barcelona,1993.
- FERNANDEZ BLANCO, M., Dirección Financiera de la Empresa, Pirámide, Madrid,1991.
- FERNANDEZ DE CASTRO, J., La Creación de Empresas: Coste y Problemática, Ariel, Barcelona,1990.
- FERNANDEZ PIRLA, J. Mª., Economía y Gestión de la Empresa, ICE, Madrid, 1981.
- GARCIA, V., FERNÁNDEZ, M.A., Solvencia y Rentabilidad de la Empresa Española, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1992.
- GREFFE, X., ¿Crean Empleo las PYMES?, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1987.
- GUAL, J., VIVES,X., Concentración Empresarial y Competitividad: España en la C.E.E., Ariel, Barcelona, 1990.
- KAY, J., Fundamentos del Exito Empresarial, Ariel, Barcelona, 1994.
- LEHNISCH, J.P., Création d'Entreprise, Les Editions d'Organisation, Paris, 1990.
- MAQUEDA, F.J., Creación y Dirección de Empresas, Ariel, Barcelona,1991.

- MATO, G., SALAS, V., Valoración Económica del Beneficio y el Capital, FEDEA, Madrid, 1992.
- MUNDET, J., Creación de Empresas, ENIA, Barcelona, 1991.
- NUENO, P., Reflotando la Empresa, Deusto, Bilbao, 1991.
- NUENO, P., El Arte de Crear Empresas y sus Artistas, Deusto, Bilbao, 1994.
- PONCELA, M.L., Inversiones Financieras Directas en España durante el Primer Semestre de 1.994, Boletín Económico de ICE N° 2427, Madrid, 1.994.
- PORTER, M., Competitive Strategy, Free Press, Nueva York, 1980.
- PORTER, M., Competitive Advantage, Free Press, Nueva York, 1985.
- RUIZ, R.J., La Viabilidad Financiera de la Empresa, Hispano Europea, Barcelona, 1990.
- SALLENAVE, J.P., Direction Générale et Stratégie d'Entreprise, Les Editions d'Organisation, Paris, 1984, págs. 71-77, 97-103.
- SUAREZ, A.S., Decisiones Optimas de Inversión y Financiación en la Empresa, Pirámide, Madrid, 1986.
- VENTURA, J., Análisis Competitivo de la Empresa: Un Enfoque Estratégico, Cívitas, Madrid, 1.994.
- VIÑALS, J., La Economía Española ante el Mercado Unico Europeo, Alianza Editorial, Madrid, 1992.
- VIVES, X., GUAL, J., Concentración Empresarial y Competitividad: España en la C.E.E., Ariel, Barcelona, 1990.

ANEXO I

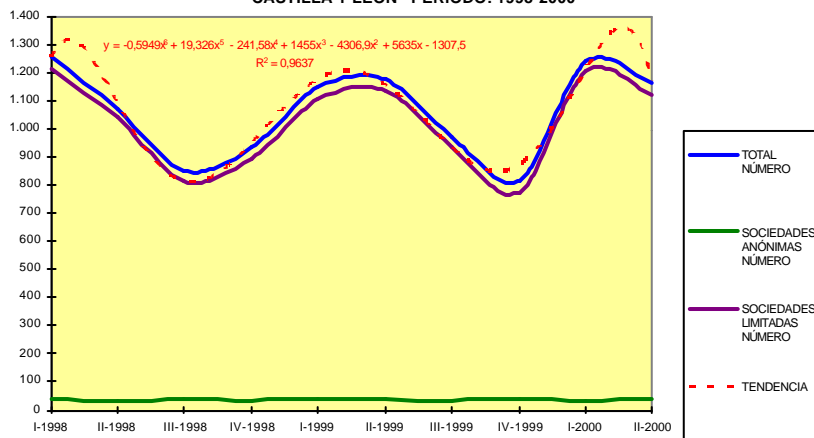
SOCIEDADES MERCANTILES CREADAS

Castilla y León

PERÍODO	TOTAL NÚMERO	TOTAL CAPITAL (Miles Ptas.)	SOCIEDADES ANÓNIMAS NÚMERO	S.ANÓNIMAS CAPITAL (Miles Ptas.)	SOCIEDADES LIMITADAS NÚMERO	S.LIMITADAS CAPITAL (Miles Ptas.)
I-1998	1.257	7.789.764	43	1.209.505	1.213	6.575.759
II-1998	1.068	7.045.684	29	821.207	1.039	6.224.477
III-1998	852	5.475.998	38	1.555.161	814	3.920.837
IV-1998	933	4.839.884	34	1.478.814	896	3.353.570
I-1999	1.148	7.713.122	43	2.459.102	1.104	5.204.020
II-1999	1.174	14.071.342	36	1.144.964	1.136	12.925.578
III-1999	971	6.021.848	34	1.470.126	936	4.551.622
IV-1999	816	18.101.528	41	14.797.620	775	3.303.908
I-2000	1.237	10.042.033	33	1.139.278	1.203	8.895.351
II-2000	1.163	8.685.469	42	2.006.106	1.120	6.678.863

FUENTE: Consejería de Economía y Hacienda JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN

**NÚMERO DE SOCIEDADES MERCANTILES CREADAS
CASTILLA Y LEÓN - PERÍODO: 1998-2000**



ANEXO II

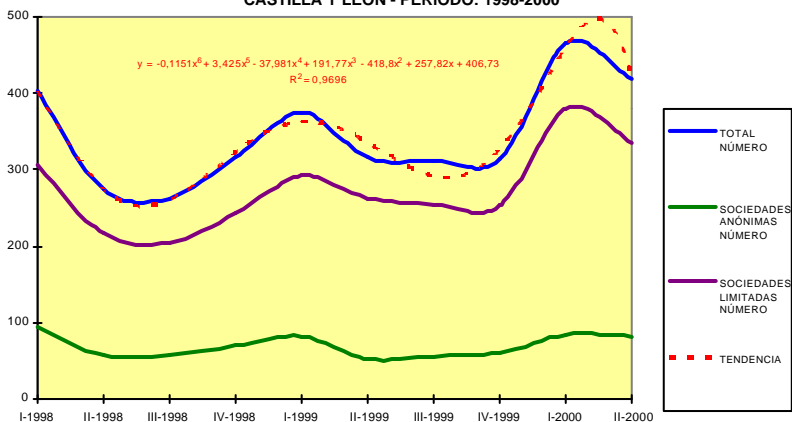
SOCIEDADES MERCANTILES QUE AUMENTAN SU CAPITAL

Castilla y León

PERÍODO	TOTAL NÚMERO	TOTAL CAPITAL (Miles Ptas.)	SOCIEDADES ANÓNIMAS NÚMERO	S.ANÓNIMAS CAPITAL (Miles Ptas.)	SOCIEDADES LIMITADAS NÚMERO	S.LIMITADAS CAPITAL (Miles Ptas.)
I-1998	403	19.837.789	94	13.055.620	306	6.770.594
II-1998	275	8.702.719	58	2.944.656	217	5.758.063
III-1998	263	18.719.337	58	13.769.412	205	4.949.924
IV-1998	317	16.149.093	70	10.362.818	243	5.765.875
I-1999	375	28.282.605	83	22.459.217	292	5.823.388
II-1999	316	20.910.318	53	9.406.280	263	11.504.038
III-1999	312	21.395.660	57	15.255.191	255	6.140.469
IV-1999	314	15.848.077	61	8.424.674	253	7.423.403
I-2000	465	23.823.782	85	10.492.976	380	13.330.806
II-2000	419	12.546.954	83	6.101.798	336	6.445.156

FUENTE: Consejería de Economía y Hacienda JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN

**NÚMERO DE SOCIEDADES MERCANTILES QUE AUMENTAN SU CAPITAL
CASTILLA Y LEÓN - PERÍODO: 1998-2000**



ANEXO III

INFORMACIÓN SOCIO-ECONÓMICA

Castilla y León

PERÍODO	TASA DE PARO (%)	TASA DE ACTIVIDAD (%)	CONSUMO P. PETROL. (Miles Tm.)	CAPITAL S. CREADAS (Miles Ptas.)	AUMENTO CAPITAL S.M. (Miles Ptas.)	I.P.C. Base-1992
I-1998	19,10	46,37	781,80	7.789.764	19.837.789	122,70
II-1998	18,69	46,31	697,50	7.045.684	8.702.719	123,00
III-1998	17,04	47,34	746,90	5.475.998	18.719.337	123,70
IV-1998	17,32	47,28	915,70	4.839.884	16.149.093	123,80
I-1999	16,82	46,88	789,90	7.713.122	28.282.605	124,60
II-1999	15,19	46,79	671,00	14.071.342	20.910.318	125,60
III-1999	14,37	47,15	728,30	6.021.848	21.395.660	126,70
IV-1999	14,58	47,27	853,80	18.101.528	15.848.077	127,40
I-2000	15,03	47,21	723,10	10.042.033	23.823.782	128,40
II-2000	13,67	47,04	645,00	8.685.469	12.546.954	129,40
MEDIA	16,18	46,96	755,30	8.978.667	18.621.633	125,53
VAR	3,52	0,14	6.864,40	1.73E+13	3.15E+13	5,52
DESV. TIP	1,88	0,37	82,85	4.153.595	5.616.556	2,35

FUENTE: Elaboración propia s/datos publicados por la Consejería de Economía y Hacienda JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN

INFORMACIÓN SOCIOECONÓMICA: VARIABLES TIPIFICADAS CASTILLA Y LEÓN - PERÍODO: 1998-2000

