

# ENCUESTA SOBRE EL GRADO DE CONSUMO Y EQUIPAMIENTO DE LOS HOGARES DEL POLIGONO DE LA PAZ DE MURCIA

JOSE LUIS ANDRES SARASA

## SUMARIO:

I. Introducción.—a) Población. b) Industria. c) Comercio. d) Servicios. e) Los edificios.—II. Metodología de la encuesta.—III. Resultados de la encuesta.—a) Número de hogares y de personas. b) Hogares clasificados por edades del cabeza de familia. c) Clasificación de los hogares por la profesión del cabeza de familia. d) Condiciones de la vivienda. e) Consumo y hábitos de compra. f) Hábitos de compra según el tipo de establecimientos donde suelen adquirir los productos alimenticios. g) Equipamiento de los hogares.—Conclusiones.

## I. INTRODUCCION

El Polígono de La Paz ocupa el ángulo NE del plano de la ciudad de Murcia. Plenamente integrado en ella desde el punto de vista de sus habitantes, lo vemos inmerso entre el trazado de vías de singular importancia para la ciudad. Incluso es atravesado por calles que no son sino continuidad de «carriles» que ponen en comunicación la capital con la huerta.

Desde Las Atalayas, importante nudo de comunicaciones para la ciudad, en el que desemboca la carretera Alicante-Valencia, parten dos avenidas: una de dirección Sur, la Avenida del 18 de Julio, y otra de dirección Este, pero a la altura de

la carretera de Puente Tocinos, tras describir una amplia curva, toma la dirección Sur, es la Avenida del General Jorge Vigón Suerodíaz. Ambas van a terminar en el río Segura. Si bien la primera necesita de la corta prolongación que es la calle General Yagüe.

La Avenida del 18 de Julio, límite O del Polígono (1), que lo separa del Polígono de La Fama, todavía en formación, y la parte vieja de la ciudad. La segunda, frontera con la huerta y su caserío, es el límite E. Uniendo a ambas aparece una calle formada por la alineación de los bloques: D2, D3 y D4, es el límite S, y la separación del popular Barrio de Vistabella, más urbanizado y ordenado que el anterior (2).

Como se ve, El Polígono tan sólo está flanqueado de viviendas por el S y por el O. Barrios que presentan claros contrastes entre sí y de ambos con el nuestro. Y no sólo por el estilo y la apariencia de las edificaciones, sino por su mejor calidad. En la Fama son de mayor altura, y en Vistabella a su uniformidad añaden amplias zonas ajardinadas.

Estas diferencias de paisaje urbano se complementan con aquellas otras que derivan del nivel de vida de sus habitantes, preponderancia a una clase social de burguesía generalizada en ambos. Si bien en uno y otro encontramos bloques habitados por un proletariado salido del Polígono.

Los diversos niveles económicos establecen una desigualdad en el género de vida y en el ambiente social que percibimos al deambular por sus calles. Manifiestas son aquellas que entran en íntima conexión con la etnia, o bien las impuestas por la función desempeñada por el barrio: absorción de inmigrantes.

Mientras que en Vistabella, por ejemplo, se buscó una homogeneidad socio-económica entre los beneficiarios de las viviendas, circunstancia que ha imprimido rasgos peculiares a la barriada, en el Polígono no se consideraron estas premisas y a él se trasladan grupos heterogéneos, tanto por su condición socioprofesional como por el género de vida. Unos proceden de la parte vieja de la ciudad que vivían en casas en condiciones de habitabilidad deplorable. Un segundo grupo estaría integrado por familias procedentes de la huerta de las que el cabeza de familia trabajaba en la capital. El tercero lo componían un conglomerado de personas que vienen al Polígono porque en parte se ha convertido en sustituto de algunos de aquellos lugares del centro que en un tiempo formaban el nudo de la miseria y la mendicidad.

---

(1) En lo sucesivo, siempre que nos refiramos al Polígono de La Paz, lo haremos con la expresión: El Polígono.

(2) Véase plano núm. 1.

Este último grupo contribuye, de modo decisivo, al nacimiento de cierta «leyenda negra» que recae sobre el barrio y que por ser de muy reciente creación todavía perdura.

En esta ocasión, las leyes de la ecología urbana no han obedecido a la simple competencia entre clases sociales en lucha por los mejores emplazamientos, sino que el trasplante, por decisión administrativa, ha determinado las condiciones sociales, económicas y humanas de un barrio en el que todavía no se han cumplido, o se han hecho muy defectuosamente, aquellos planes de urbanización que convertirían este sector de Murcia en un alegre barrio residencial. Los escasos servicios de que hoy dispone aparecen más tarde, tal es el caso del Colegio de E. G. B. y la Iglesia, locales recreativos, jardines, pavimentación, adecuado alcantarillado, tanto de suministro de agua como de desagüe. Los amplios espacios dejados para plazas y parques infantiles, hoy, a 15 años de su inauguración, están por hacer, y únicamente apreciamos ridículos «parcheos» que de nada sirven.

La falta de uniformidad en sus edificaciones, la rara disposición de las mismas en relación con el vecino; no surgen unidos por pared medianera, sino que en buena parte de ellos son, sirva la expresión, de esquina medianera; forman plazas amplias, pero mal dibujadas, que dificultan su utilización racional. De ellas arrancan más bien callejuelas o espacios vacíos que imprimen al paisaje un aspecto anárquico y desordenado.

Esta morfología se acentúa todavía más por el hecho de estar enmarcado entre dos zonas de ensanche urbano con un plano muy próximo a la cuadrícula. Se nos ocurre pensar hasta qué punto la anarquía y el desorden podrán tener su influjo en el ambiente social.

Por tratarse de un barrio nuevo, no encontramos en él amplios solares, escombreras, chabolas, huerta y casuchas diseminadas y amenazando ruina.

Desde hace algunos años un día a la semana, los jueves o los miércoles, si aquel es festivo, se convierte en el más animado y concurrido barrio de la ciudad, se celebra el mercado semanal que ejerce gran atracción, tanto de ciudadanos como de huertanos y vendedores de todo tipo. Este mercado se ubica en la Avenida del 18 de Julio y todas aquellas calles que inciden perpendicularmente desde El Polígono. El tráfico se convierte en intenso desde altas horas de la madrugada.

El resto de la semana la circulación resulta densa en las dos importantes avenidas que la enmarcan y en aquellas calles que enlazan los «carriles» de la huerta con la ciudad, entre las que podemos destacar la calle de Pablo VI.

Pese a ser un barrio nuevo, el bajo nivel económico, el elevado número de hijos por familia, la pobreza en los materiales empleados en la construcción —causantes del deterioro externo manifiesto, aunque hayan sido lavadas sus fachadas por pinturas que revelan un mal gusto fruto de la despreocupación— imponen cierto aire suburbial en algunas calles.

El hecho de haber sido construido todo él bajo las directrices de la Obra Sindical del Hogar nos priva detenernos en su desarrollo urbano. Sin embargo, no entraba en nuestro objetivo tal aspecto, ya que iniciábamos el trabajo con el propósito de conocer la estructura socioeconómica a la vez que descubrir el nivel de vida y la capacidad económica de sus habitantes.

En ese límite, en el que situamos este trabajo, entre la Geografía y la Sociología, podemos hacer la observación de que estas gentes carecen de aquellas tradiciones populares que les une, que les enlace solidariamente. Hoy se ven movimientos jóvenes que intentan crearlas, pero dirigidas desde fuera.

En los últimos meses ha despertado un claro sentimiento de protesta por el abandono en que está sumido, origen de más de un accidente mortal. No obstante, el descontento con el orden establecido ha sido siempre latente. Los primeros conflictos sociales que afectan a Murcia al iniciarse el nuevo estado político tuvieron como escenario más generalizado El Polígono.

#### a) LA POBLACIÓN

No hemos recurrido a datos estadísticos para averiguar el número de habitantes del Polígono. En los items destinados al cabeza de familia interrogábamos el número de componentes de la misma y cuántos de ellos trabajaban.

Por ello, y según los datos de nuestra encuesta, el número de habitantes a principios de 1980 era de 9.462.

De los archivos de la Parroquia desde 1965, año en que empieza a habitarse el barrio, hasta el 31-12-1979 obtenemos el movimiento natural de la población que puede verse en el cuadro núm. 1:

CUADRO NÚM. 1

AÑOS	Matrimonios celebrados	Nacidos vivos	Fallecidos
1965 ... ..	6	24	7
1966 ... ..	41	146	41
1967 ... ..	42	172	41
1968 ... ..	45	150	46
1969 ... ..	32	183	40
1970 ... ..	58	142	43
1971 ... ..	53	153	59
1972 ... ..	43	161	48
1973 ... ..	43	167	58
1974 ... ..	40	181	56
1975 ... ..	44	138	59
1976 ... ..	43	138	41
1977 ... ..	29	129	44
1978 ... ..	35	97	52
1979 ... ..	40	126	37
TOTAL ... ..	594	1.920	673

Arroja el período un crecimiento natural de 227 personas.

Sin embargo, para el objetivo de nuestro trabajo nos interesa conocer la población activa y su distribución socioprofesional. El grado de consumo y, por tanto, de equipamiento del hogar está en razón directa a las disponibilidades económicas del mismo.

De las contestaciones al número de miembros que trabajan deducimos que la población activa del Polígono se eleva al 31,74 por 100. Todos incluidos en los sectores secundario y terciario. Es tarea difícil, en muchos casos, inscribir a algún profesional en uno u otro sector.

La distribución por grupos profesionales de los mayores de dieciocho años es como sigue:

— Empresarios medianos y pequeños ... ..	5,18 por 100
— Técnicos superiores ... ..	0,15 por 100
— Técnicos medios ... ..	1,35 por 100

— Empleados de oficina ... ..	5,54 por 100
— Dependientes, camareros y similares ... ..	8,20 por 100
— Obreros especializados ... ..	15,86 por 100
— Subalternos ... ..	1,94 por 100
— Peones, obreros sin cualificar ... ..	10,03 por 100
— Otras categorías no clasificadas ... ..	3,17 por 100
— Estudiantes ... ..	6,25 por 100
— Sus labores ... ..	32,14 por 100
— Pensionistas ... ..	10,09 por 100

El número de mujeres casadas que han declarado alguna profesión son el 30,56 por 100 de las amas de casa. Están ocupadas, generalmente, en los servicios.

#### b) LA INDUSTRIA

En virtud de las características por las que surge el barrio es lógico no encontremos en él industria alguna. Y ello por la simple razón de falta de espacio donde instalarse. Se crea, como ya hemos dicho, el Polígono con la única intención de resolver la precaria situación que atraviesan muchas familias murcianas en materia de vivienda.

No se pensó en la reserva de suelo donde implantar algún tipo de industria que ocupara a sus habitantes a la vez que evitaría largos desplazamientos. Sería trampolín para un desarrollo más autónomo del propio barrio.

A través de nuestra encuesta hemos encontrado un insignificante número de pequeñas industrias artesanales que se han instalado en la planta baja o en el primer piso de ciertos bloques. Las más importantes han aprovechado antiguas casas unifamiliares de una o dos plantas que había a lo largo del viejo camino de Puente Tocinos.

El Polígono carece de paisaje industrial, no se ve ninguna chimenea que destaque y únicamente en una pequeña calle sin salida, son frecuentes este tipo de calles, a espaldas de la calle Puente Tocinos se ven los humos de un horno de pan.

Estas pequeñas industrias artesanales se distribuyen de la siguiente manera:

— Alimentación: cuenta con dos hornos que emplean un solo operario cada uno, el propietario, que es ayudado en la venta por toda la familia.

— Confección: taller artesanal muy característico dentro de estos grupos sociales. Es la más importante desde el punto de vista de la mano de obra empleada, figura una operaria, es «la maestra», en torno a la cual, y según las épocas, por las tardes trabaja un variado número de jóvenes que por aprender corte y confección ayudan en el trabajo que la empresaria haya contratado. En total hemos localizado diecinueve.

— Talleres dedicados al mueble: hemos encontrado cuatro, de los que tres son tapicerías. No se trata de fabricación de muebles nuevos dedicados al comercio, sino de reparación y acondicionamiento.

— Talleres de zapatería: tan sólo hay dos.

— Talleres mecánicos: son tres, con un empleado cada uno.

### c) COMERCIO

El equipamiento comercial del barrio hoy por hoy pasa por ser el más importante de la capital, y ello porque, como ya hemos dicho, aquí se instala el mercado, esta situación se produce un día a la semana: los jueves, si es festivo, pasa a los miércoles, y entonces se llama «mercao quebrao».

Antes de describir esta auténtica concentración comercial nos referiremos a los comercios que constituyen la dotación fija. Están instalados en bajos que fueron construidos para tal fin, y sobre los que no se han edificado pisos. Encontramos alguno de ellos en la planta baja de casas preexistentes al Polígono.

Las ramas comerciales representadas son: alimentación, con diecisiete establecimientos, de los que nueve son carnicerías y diez de comestibles en general. Sabido es que un mismo comercio necesita más de una licencia para el ejercicio de su función, por lo que el número de licencias mercantiles más elevado dentro del Polígono pertenece a esta rama.

Encuestados estos comerciantes sobre la intensidad de venta la tendencia general es de queja. Únicamente adquiere alguna importancia las ventas de carne y leche. Productos que no pueden adquirirse en el mercado de los jueves.

El establecimiento que mayor actividad registra es el denominado en el barrio como «supermercado». En realidad, sólo responde a este tipo de establecimientos por la modalidad de ventas y no por sus dimensiones ni por la disponibilidad de productos.

Sigue en importancia, por el número de establecimientos, las droguerías, de las que hemos localizado cuatro. Aunque en algunos comercios de comestibles se ven artículos de limpieza, sobre todo en el supermercado.

Los comercios que mayor satisfacción muestran por la cantidad de ventas son los tres dedicados al mueble de cocina, han declarado vender mucho e incluso muchísimo en determinadas temporadas.

Los dos comercios de textiles afirman que su venta es mínima. Hay un comercio de suministros industriales y otro de cerámica y vidrio que por estar ubicados en la Avenida 18 de Julio absorben compradores de otros barrios.

Tan sólo hay una librería y papelería, con ventas muy condicionadas a las necesidades escolares.

Este débil equipamiento del Polígono encuentra su complemento en la extraordinaria actividad comercial que se despliega un día a la semana: los jueves o los miércoles.

Complemento no sólo desde el punto de vista del comprador, sino que un elevado número de vendedores tiene su residencia en este barrio. Son varios los que nos han manifestado que empezaron en este mercado con un pequeño puesto y que hoy recorren no sólo la provincia de Murcia, sino pueblos de la de Alicante.

El desarrollo del mercado de los jueves ha seguido un ritmo paralelo al crecimiento demográfico de la ciudad y su huerta. Así como a la evolución de las comunicaciones, que se han acomodado a las necesidades del usuario.

Junto a las líneas de autobuses urbanos que atraviesan el barrio hay que añadir los coches que enlazan la ciudad con las pedanías que este día de la semana desplazan hasta el Polígono un elevado número de gentes que acuden a adquirir los más insospechados artículos.

De este modo, el barrio se ve convertido en el más importante centro comercial.

El número de puestos, la dimensión y la actividad pueden oscilar según la temporada. El comerciante es siempre el mismo, tan sólo varía el género en razón a las exigencias del comprador. Como ejemplo típico y curioso podemos citar la venta del pavo de Navidad.



La distribución de los puestos se hace de acuerdo a las líneas que constituyen la armazón del barrio. El eje principal es la Avenida 18 de Julio, que queda ocupada en su totalidad.

Desde este eje la actividad comercial se dispersa por las calles secundarias que afluyen a ella, va disminuyendo a medida que nos alejamos del eje principal. Disminución no sólo cuantitativa, sino cualitativa. Los puestos más alejados los ponen agricultores que acuden a vender sus «plantones».

En un tiempo no muy lejano esta posición era ocupada por los vendedores de flores naturales, generalmente sus cultivadores, y que han alcanzado tal desarrollo que actualmente ocupan la parte central del mercado. En muchas ocasiones se trata de una mujer con dos grandes cestas que se instala entre las hileras de puestos. La diferencia de precio con la floristería de la ciudad, unido a la lozanía del producto, han decidido tan extraordinario incremento.

Hemos recorrido en varias ocasiones todo el mercado para contabilizar sus puestos, a la vez que averiguamos los artículos que venden, sería el equivalente a las licencias comerciales. Aquí pagan un canon al Ayuntamiento por ocupación de la vía pública, junto con la licencia de vendedor ambulante.

La media de «establecimientos» ha sido de 584, pero, como ya hemos indicado, cada uno de ellos vende artículos que están incluidos en diversas ramas comerciales.

La distribución por ramas de las «licencias» comerciales del mercado de los jueves durante el mes de mayo y mitad de junio de 1980 es como sigue:

— Alimentación ... .. .	208	puestos
— Textiles ... .. .	126	»
— Piel, calzado y caucho ... .. .	88	»
— Loza, cristal ... .. .	37	»
— Droguerías ... .. .	25	»
— Diversas ... .. .	100	»

La rama de alimentación, que incluye el 33,7 por 100 de los puestos instalados, está dominada por las frutas y verduras, que suman el 22 por 100 del total de puestos del mercado y superan el 60 por 100 de los dedicados a la alimentación.

Es muy frecuente la mujer que con dos «seras» llenas de lechugas, por ejemplo, procedentes de su huerta acude al mercado.

Los mejor dotados son aquellos puestos que se dedican a la venta de ultramarinos, conservas, encurtidos, etc. Se aprecia en alguno de ellos un alto grado de especialización, circunstancia que se detecta por la aglomeración de compradores.

Dentro de la rama de diversas se han incluido los más variados artículos. Así contabilizamos hasta veinticinco vendedores de quincalla que llaman nuestra atención, porque sus propietarios son norteafricanos.

Son puestos de importante transacción comercial los de semillas y plantones para la huerta, a los que acuden numerosos huertanos. No menos interés despiertan los de aves y conejos, en los que todavía rigen costumbres tradicionales en la compra-venta.

El trato y regateo es la norma que impera en todos los puestos, pero muy especialmente en estos dos últimos. Los vendedores y compradores se conocen, y ello da lugar a curiosas conversaciones. La venta de aves se produce por parte de gentes que viven en la huerta y que acuden con animales de su corral a venderlos a abastecedores de mataderos. Las ofertas y contraofertas son interesantísimas. Por regla general, los vendedores son mujeres, el dinero que van a obtener lo emplearán en la compra de tejidos o calzados.

La rama de tejidos alcanza un número tan elevado de puestos como la alimentación, son el 21,6 por 100 de todos los instalados en el mercado. Se dividen en dos grupos: los de ropa confeccionada y los de retales.

Un dato interesante, indicador del potencial comercial de este mercado, es que durante más de cinco o seis horas resulta prácticamente imposible transitar por sus «calles». Son miles los compradores que acuden cada mañana de los jueves a nuestro barrio.

#### d) SERVICIOS

El barrio no cuenta con centros sanitarios. Si bien al final de la Avenida 18 de Julio, pero ya en la barriada de Vistabella, está el Hospital Provincial.

La asistencia religiosa está dada por una parroquia católica y algún núcleo protestante. Posee un importante y bien dotado Colegio Nacional para E. G. B., junto con algún centro de enseñanza particular, pequeño y mal acondicionado. No existen centros de enseñanza media ni profesional.

Como lugares de esparcimiento y ocio encontramos el Parque de las Palmeras, de muy cuidada y frondosa vegetación. Un cine y quince bares constituyen la distracción preferida de las gentes de esta barriada.

Carece de instalaciones deportivas, y los amplios espacios libres que en su día se programaron para estos fines permanecen como hace quince años.

Tres líneas de los transportes urbanos de la ciudad tienen parada en el barrio, son las 2, 4 y 8. Además, cuenta con una parada de taxis. El tráfico rodado por sus calles no es abrumador, con la excepción de las dos importantes avenidas que la circundan, donde en horas punta se superan el millar de vehículos por hora.

No se aprecia en sus calles el agobio de vehículos aparcados, por lo que quedan abundantes espacios libres.

Tampoco hemos localizado entidades bancarias o financieras ni servicios médicos y jurídicos.

#### e) LOS EDIFICIOS

A finales de 1962 dan comienzo las obras de construcción del Polígono de La Paz. Se llevaron a efecto en dos fases distintas, tanto por la calidad de las viviendas como por la cantidad. La ocupación de los primeras se realizaría dos años después, si bien hay que esperar a 1965 para su total ocupación.

En la primera fase se construyeron 64 bloques, distribuidos en cuatro tipos: A, B, C y D.

Del tipo A se edificaron nueve; son bloques de cinco plantas, con dieciocho escaleras, cada una de ellas tiene tres viviendas por planta.

Del tipo B hay diecisiete, son de menor altura que los anteriores, pues sólo alcanzan tres plantas. Dan la sensación de intentar imitar pequeños hotelitos, sin conseguirlo. Se distribuyen en diecisiete escaleras, con cuatro viviendas por planta.

Los bloques del tipo C son dieciocho, de seis plantas de altura y dieciocho escaleras. Cada escalera tiene tres viviendas por planta.

Del tipo D es el mayor número de bloques, veinte en total, de igual altura y distribución que los anteriores. Se diferencian en que son setenta y tres escaleras.

En total se construyeron mil quinientas dos viviendas de reducida superficie.

La segunda fase se caracteriza por un solo tipo de bloque: el E, del que hay siete, divididos en siete escaleras. Son los más altos del barrio, diez plantas. Cada escalera lleva dos viviendas por planta.

Se construyen en esta segunda fase ciento cuarenta viviendas, de superficie mayor que las anteriores, pues alcanzan ciento veintidós metros cuadrados.

Son edificios a base de medianería con paredes de adobes de hormigón en estructura de hierro que culminan en terrazas. Advertimos que en éstas tan sólo está la antena de TV. No son utilizadas como tendedores porque el terminado no responde a estas exigencias; circunstancia que obliga a que en la fachada, tampoco tienen patio de luces, se tienda la ropa, lo que da un aspecto suburbial. Las viviendas de la segunda fase sí que están dotadas de ascensor.

## II. METODOLOGIA DE LA ENCUESTA

Convencidos de la dualidad de la geografía como ciencia de despacho y ciencia del terreno elaboramos una encuesta dirigida a todos y cada uno de los hogares del Polígono de La Paz, de Murcia, que llevamos a cabo mediante entrevistas personales.

La ejecución de la entrevista se convierte por sí misma en el experimentar sobre el terreno: dialogar con las gentes, recorrer su mercado, mirar su forma de vida, nos ha permitido extraer un cúmulo de impresiones que escaparía a las enumeraciones objetivas.

Una vez adquirida la amplia información, fue examinada con el intento de conocer la categoría social, el modo de vida, sus acciones cotidianas. Es decir, pretendíamos descubrir la estructura del barrio para discernir si estamos ante una simple yuxtaposición de individuos o ante una colectividad.

Nos damos cuenta que vamos a hacer geografía social, puesto que la materia de nuestra encuesta se diluye en dominios de ciencias afines, como la economía o la política. Sin embargo, para no sobrepasarnos del límite de nuestra ciencia y penetrar en aquellas que están en intersección con ella, centramos nuestro análisis en el nivel de vida. Sólo pretendemos comprender la diversidad social y la complejidad de los modos de vida.

La idea básica de nuestra encuesta podemos resumirla en un intento de dividir la población del Polígono en grupos, desde el punto de vista del consumo que hacen los hogares de una serie de artículos del mercado y que la sociedad ha definido como imprescindibles.

Serán grupos determinados conforme a su comportamiento como sujetos de la demanda y objetos del consumo.

La unidad objeto de estudio ha sido el hogar familiar, considerando como tal aquel grupo de personas que conviven por una serie de razones en una vivienda que utilizan medios económicos, bienes y servicios comunes.

El número total de hogares encuestados ha sido el de 1.642. Su elevado número nos ha planteado serios problemas, por el hecho de realizarlo un solo investigador. El esquema básico que hemos utilizado es el publicado por AME el año 1972, en el que investigaba el mercado de Madrid.

Nosotros hemos dividido la encuesta en cuatro cuerpos o apartados, cada uno de ellos perseguía un objetivo fundamental que, una vez cumplidos, nos permitiría distribuir aquellos hogares en categorías. Pretendíamos que los hogares cumplieran una serie de características que ayudaran a estudiar los ítems recogidos en la encuesta.

El primer bloque de preguntas iba dirigido al cabeza de familia, y constaba de dos apartados: profesión del cabeza de familia o jefe del hogar, nos distribuiría a los profesionales en cada uno de los diez amplios grupos siguientes:

— Grandes empresarios y altos cargos. En él incluimos a los profesionales al servicio de importantes empresas y del Estado.

— Pequeños y medianos empresarios de la agricultura, comercio e industria.

— Técnicos superiores, formado por aquellos profesionales con titulación universitaria o altos cargos del Ejército.

— Técnicos medios, conjunto de empleados a los que se ha exigido título de grado medio o similar.

— Empleados de oficinas, serían aquellos administrativos a los que no se les exigió título alguno para su ingreso en la corporación en la que trabajan.

— Dependientes de comercio, camareros y similares.

- Obreros especializados, en el que incluimos todos aquellos trabajadores de la industria que han alcanzado el grado de oficial.
- Subalternos, bien sean de la empresa pública o privada.
- Peones y obreros sin cualificar.
- Categorías profesionales no clasificables en ninguno de los grupos anteriores.

El segundo apartado del primer bloque pretendía averiguar la edad del cabeza de familia o jefe del hogar. Hicimos tres grupos:

- Menores de 35 años.
- De 36 a 54 años.
- De 55 y más años.

El segundo bloque de items, dirigido a características del hogar, perseguía un doble objetivo: conocer cuál era el grado de equipamiento de los hogares del Polígono en una serie de artículos, para a partir de estos datos clasificarlos en tres categorías: A, B, C.

Incluiríamos en categoría A a todos aquellos hogares que usaban, por lo menos, diez de los quince artículos reseñados en la encuesta: televisión, radio, frigorífico, lavadora, lavavajillas, máquina de coser, tocadiscos, transistor, magnetófono, máquina de fotografiar, batidora, aspiradora, cocina de gas y peso de baño.

Además, habrían de poseer automóvil y un gasto superior a 5.000 pesetas mensuales por persona en alimentación.

Serán de categoría B los hogares que dispongan de menos de diez, pero más de seis, de los artículos reseñados. Poseer automóvil de cualquier cilindrada y un presupuesto para alimentación por persona no inferior a 3.500 pesetas mensuales.

En categoría C incluiremos todos aquellos que no estén clasificados en cualquiera de las otras dos.

El tercer bloque de preguntas se destinaba a conocer las condiciones de la vivienda, comprendiendo los siguientes aspectos:

- Régimen de tenencia.
- Superficie.
- Distribución.
- Servicios.

Con el cuarto bloque pretendimos conocer el consumo medio en alimentación, a la vez que los hábitos de compra, según el tipo de establecimiento más usado para su adquisición.

### III. RESULTADOS DE LA ENCUESTA

La serie de datos extraídos nos pone de manifiesto el carácter de la población estudiada. Nos suministra una importante información, que nos permitirá aproximarnos a una correcta interpretación de un barrio prejuzgado por la sociedad, en base a las impresiones obtenidas de sucesos de prensa; o a través de los cristales del automóvil en un día que se pasó por cualquiera de sus calles.

Una vez agrupados los resultados, podemos llegar a la conclusión de la existencia de tres categorías familiares, y que un número muy reducido de hogares pertenece al tercero.

La encuesta no sólo nos ha revelado los objetivos propuestos, sino que, además, nos ha suministrado información para conocer aquellas características más significativas de la población. Estas son:

#### a) NÚMERO DE HOGARES Y DE PERSONAS

En el bloque de items dirigido al cabeza de familia incluíamos uno relativo al número de miembros que componen la familia clasificados por sexo.

La proporción media de personas por hogar es de 6,3.

La *sex ratio* del Polígono resulta ser de 88,29. Cifra que en gran medida justifica la estructura profesional.

## b) HOGARES CLASIFICADOS POR EDADES DEL CABEZA DE FAMILIA

El porcentaje de hogares comprendidos en cada uno de los apartados anteriores, de acuerdo con la edad del cabeza de familia, es como sigue:

— Menores de 35 años ... ..	15,54 por 100
— De 35 a 50 años ... ..	60,16 por 100
— De 55 y más años ... ..	24,30 por 100

## c) CLASIFICACIÓN DE LOS HOGARES POR LA PROFESIÓN DEL CABEZA DE FAMILIA

Esta clasificación es como sigue:

— Grandes empresarios y altos cargos ... ..	0,00 por 100
— Medianos y pequeños empresarios ... ..	2,93 por 100
— Técnicos superiores ... ..	0,00 por 100
— Técnicos medios ... ..	1,09 por 100
— Empleados de oficina ... ..	6,23 por 100
— Dependientes, camareros y similares ... ..	10,26 por 100
— Obreros especializados ... ..	29,30 por 100
— Subalternos ... ..	6,23 por 100
— Peones, obreros sin cualificar ... ..	13,92 por 100
— Otras categorías no clasificadas ... ..	22,71 por 100

## d) CONDICIONES DE LA VIVIENDA

Averiguar aquellas características más significativas de las viviendas lo consideramos imprescindible a la hora de comprender el comportamiento de los habitantes del Polígono. Sabemos cómo el hombre se ve condicionado en su conducta por el modo en que vive: en un piso de 49 metros cuadrados de superficie donde habitan nueve o más personas puede despertar en ellos el instinto de lucha por un espacio vital o bien un estado de ánimo de condescendencia de ceder siempre en favor del otro. De ahí que hayamos encontrado ambas respuestas.

Régimen de tenencia: la construcción de la totalidad de las viviendas se debió al Instituto Nacional de la Vivienda, con la calificación legal de viviendas de protección oficial y adquiridas en régimen de acceso a la propiedad. El Instituto Na-



cional de la Vivienda transmite al cesionario el pleno dominio de la misma una vez sean cumplidas las condiciones pactadas y satisfechas por éste las cantidades a que esté obligado.

La cantidad total pagada no fue igual por todas, puesto que varía con la superficie. Sin embargo, sí que fue regulada por el mismo procedimiento. El precio de venta se determinó según el capítulo IV del Decreto 2.114/68, de 24 de julio. A la cantidad así obtenida, que para la más cara ascendió a 269.332 pesetas, se dedujeron 30.000 pesetas, préstamo a fondo perdido que concedió el Ministerio. Si el propietario era familia numerosa podía reducir aquel precio con otro porcentaje.

La forma de pago se realiza en mensualidades previa entrega inicial de un 10 por 100 del precio de la vivienda, el resto quedaba aplazado a 25 años sin intereses.

En la cesión de estas viviendas se advirtió gran número de irregularidades por ambas partes. No siempre el beneficiario necesitaba imperiosamente la vivienda e incluso hubo quien obtuvo más de una, que luego alquilaría.

Las irregularidades más destacadas son aquellas que en la firma del contrato se estipulaba no podrían cometerse. Se obligaba a cumplir el artículo 115 del Reglamento de 24 de julio de 1968, en el que se dice: «Que la vivienda objeto de contrato habrá de utilizarse como domicilio habitual y permanente». Son muchos los que en la encuesta han respondido que viven en un piso alquilado.

«El cesionario no podrá ceder por actos intervivos la posesión de la vivienda que adquiere». Se nos ha contestado en hogares de matrimonios jóvenes que los primeros propietarios fueron sus padres, pero que al alcanzar vivienda en otro polígono les han cedido ésta.

No hemos detectado ningún caso de resolución de contrato por incumplimiento de cualquiera de las condiciones establecidas.

Superficie y número de habitantes: las construidas en la primera fase tan sólo tienen 49 metros cuadrados, mientras que las ciento cuarenta de la segunda oscilan entre los 92,76 metros cuadrados y los 121 metros cuadrados.

Llama poderosamente la atención la reducida superficie de las primeras, que, además, son habitadas por las familias más numerosas.

En íntima conexión con la superficie está la distribución, constan, general-

mente, de tres dormitorios más salón comedor, cocina y aseo. No hay balcones exteriores y sí una pequeña terraza adosada a la cocina.

e) CONSUMO Y HÁBITOS DE COMPRA

Las respuestas analizadas en este grupo nos van a permitir descubrir el nivel de vida de los hogares del Polígono a través del consumo de productos alimenticios de primera necesidad a la vez que el hábito de compra de los mismos, según la clase de establecimiento usado para adquirirlos.

Gasto medio mensual en alimentación: los resultados obtenidos arrojan una cifra media de 3.900 pesetas mensuales por persona en gastos por alimentación.

Las cifras obtenidas las hemos distribuido en tres grupos: en el primero incluimos a aquellos hogares que consumen menos de las 3.900 pesetas, y resulta el 17 por 100. En el segundo grupo, todos aquellos que tienen un gasto comprendido entre la cifra media y 6.000 pesetas, éstos son el 75 por 100. Y, por último, el tercer grupo, que estaría integrado por los que tienen un consumo superior a las 6.000 pesetas, son los restantes, es decir, el 13 por 100.

Como cantidad más elevada apareció 12.000 pesetas por persona y como más baja 1.250 pesetas. En torno a esta cantidad encontramos al 10 por 100 de los hogares. Evidencia de unas diferencias que permiten establecer clases dentro del barrio. Pero no es esto lo más grave, sino que estas cifras tan bajas no pueden superar el nivel de las necesidades humanas.

Consumo medio semanal por persona de productos alimenticios: en primer lugar, pretendíamos saber qué productos alimenticios son los más consumidos y, en segundo lugar, cuál era el consumo semanal por persona. La elección de este período de tiempo se debió a resultar más fácil al ama de casa los cálculos.

Los productos más consumidos son: carne, pan, pollo, fruta, pescado, leche, huevos y patatas.

La encuesta nos pone de manifiesto que el consumo medio semanal de carne por persona es de 533 gramos. Como todas las medias, adolece de defectos, pues hemos detectado hogares en el que se consumen 1.000 gramos por persona y otros que no llegan a los 250 gramos. La carne más preferida es la de cerdo.

El gasto en carne de pollo es sensiblemente inferior, la media es de 250 gramos por persona. El pescado es un producto irregularmente consumido, alcanza una media de 330 gramos por persona.

Son el pan, huevos y la leche los tres productos con mayor índice de utilización. El consumo medio por persona es de dos litros semanales. Un huevo diario. El consumo de pan sitúa al Polígono muy próximo a un estado de subdesarrollo. El consumo medio es de siete barras de 1/4 por persona. Si bien hemos encontrado casos extremos, como el de consumir hasta doce barras por persona.

f) HÁBITOS DE COMPRA SEGÚN EL TIPO DE ESTABLECIMIENTOS DONDE SUELEN ADQUIRIR LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS

Cinco tipos de establecimientos fueron presentados: tienda más próxima, comercio tradicional, autoservicio o supermercado, grandes almacenes y mercado de los jueves. Deberían indicarnos cuáles utilizaban y en qué grado de preferencia.

El 90 por 100 de las encuestadas manifestó utilizar el mercado de los jueves, en donde adquiriría los productos menos perecederos para toda la semana. La razón de esta preferencia está en la calidad de los productos y en los mejores precios.

Es el tipo de establecimiento más usado en segundo lugar resultó ser la tienda más próxima.

El comercio tradicional prácticamente no es utilizado. Sin embargo, los grandes almacenes alcanzan un alto porcentaje en determinados momentos del año y para artículos muy específicos.

g) EQUIPAMIENTO DE LOS HOGARES

El bloque de preguntas preparado para este apartado pretendía conocer el equipamiento en artículos que la sociedad considera como normales en un hogar.

Al exponer la metodología hemos citado cuáles son los que íbamos a investigar y de acuerdo con su número y características podíamos clasificar a los hogares en tres categorías: A, B y C.

El 27,3 por 100 de los hogares quedaría clasificado como de clase A, porque poseen diez de los 15 artículos reseñados y tienen automóvil.

El número de familias que poseen diez de estos artículos pero carecen de automóvil es el 16,7 por 100.

En categoría B se incluyen el 58,4 por 100. Todos aquellos que posean más de 6 y menos de 10 artículos junto con el automóvil. Como caso curioso podemos indicar que todos ellos poseían 9.

En categoría C incluimos todos aquellos hogares que no han podido clasificarse en ninguna de las dos anteriores. Hemos localizado casos con amplio equipamiento de electrodomésticos y no tenían automóvil y también el caso de que poseían tan sólo televisión, frigorífico y automóvil.

— Electrodomésticos:

El análisis de esta serie de artículos exigía una previa distribución en grupos en razón a una prioridad derivada de la necesidad que del mismo se puede tener. En líneas generales, podemos establecer tres grupos de electrodomésticos: en el primero incluimos el televisor, el frigorífico y el transistor. Son aquellos que en mayor medida poseen las tres categorías de hogares establecidos. El 60 por 100 poseen los tres electrodomésticos. Sin embargo, mientras que la televisión la poseen prácticamente la totalidad de las categorías A y B. Sólo el 84 por 100 de la categoría C tiene televisión. El frigorífico presenta porcentajes similares, aunque la capacidad y la modernidad del mismo varía. Así, en la categoría A y B la poseen, mientras que en la C desciende al 78 por 100. El transistor lo poseen todos los hogares.

Pese al alto índice de posesión de estos tres electrodomésticos un 30 por 100 de los hogares manifestó el deseo de cambiar el frigorífico por otro de mayor capacidad y más moderno.

El segundo grupo de electrodomésticos estaba formado por cocina de gas, lavadora, batidora y radiocasset. El grado de posesión es muy diverso, tan sólo el 37,7 por 100 declaró tener los cuatro. Por categorías, el porcentaje varía. La cocina de gas la tienen el 100 por 100, la lavadora el 75 por 100, la batidora alcanzaba prácticamente al 100 por 100 y el radiocasset en muchas de las contestaciones se confundía con el transistor.

En el tercer grupo incluimos todos aquellos electrodomésticos que no han sido analizados, como son lavavajillas, máquinas de coser, aspiradora, etc. Tan sólo el 3 por 100 del total de las familias poseían todos ellos, el 1,80 por 100 de éstas pertenecían a la categoría A.

Es para este grupo donde las amas de casa presentaban mayor deseo de compra, figura, en primer lugar, el lavavajillas y la aspiradora.

Un dato de gran interés es saber cuántos hogares poseían todos los electrodomésticos reseñados, resultó ser el 1,57 por 100.

Otros artículos indicadores del índice alcanzado en el poder adquisitivo podía ser el teléfono. Un 48,3 por 100 de los hogares lo poseen, se reduce muy considerablemente este porcentaje en las categorías B y C, no porque les resulte costoso el sostenerle, sino porque es elevado el costo de instalación.

— Vehículos.

Hemos señalado tres clases de vehículos: automóvil, moto y bicicleta. Indudablemente la utilización de cada uno varía con los miembros de la familia. Los dos primeros pueden ser utilizados para ir al trabajo en tanto que el tercero puede ser considerado como de recreo.

El número de hogares que poseen los tres vehículos es el 5,76 por 100.

El de mayor grado de posesión de entre los tres es el automóvil que alcanza al 65,97 por 100 de los hogares. Sin embargo, hay que matizar la acusada diferencia que existe entre los que pertenecen a la categoría A y a la C. Tan sólo el 1,95 de categoría C poseen automóvil.

El segundo lugar, por índice de posesión, corresponde a la bicicleta, el 62,30 por 100 la poseen, y no hay sensibles diferencias entre las tres categorías.

El menos poseído de los tres es la moto, sólo el 20,42 lo tienen. En este vehículo se produce una inversión con respecto al automóvil. Es la categoría A la que presenta menor porcentaje de posesión y la C el mayor. El 48,2 por 100 de las motos se registran en hogares de clase C. La clase B posee el 35,8 por 100.

## CONCLUSIONES

Consideramos que el proceso de urbanización no se completa en tanto en cuanto no hay una incorporación absoluta al ritmo de vida que la sociedad urbana moderna impone.

El Polígono de La Paz, de Murcia, construido en su periferia y habitado en una gran proporción por gentes venidas de su huerta lo consideramos integrado en el rápido desarrollo urbano alcanzado en los últimos años por nuestra ciudad.

Indiscutiblemente es difícil escapar y no verse sumido en las múltiples manifestaciones vitales del momento que nos toca vivir.

La población del barrio analizado se debate en una sociedad donde lo importante es consumir cuanto más mejor.

De ahí el interés que ha tenido para nosotros conocer el comportamiento de unas gentes que por sus peculiares características se ven, si cabe, más afectadas que las del resto de la ciudad.

# PLANO N°1

ESCALA / 1:583

