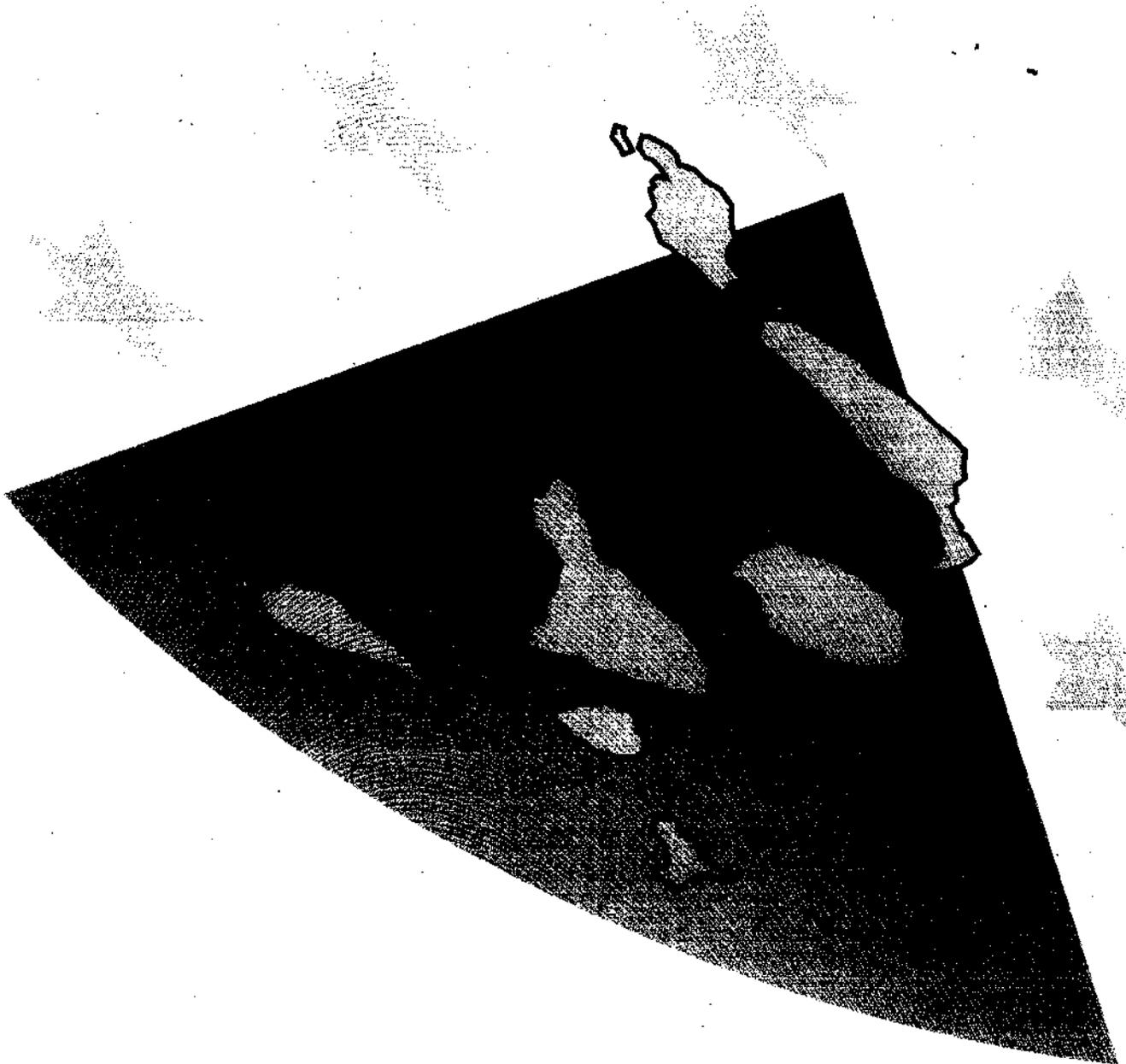


EL IMPACTO DEL ACTA ÚNICA EUROPEA EN LAS ISLAS CANARIAS



GOBIERNO DE CANARIAS
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA

44

EL IMPACTO DEL ACTA ÚNICA EUROPEA
EN LAS ISLAS CANARIAS

EL IMPACTO DEL ACTA ÚNICA EUROPEA EN LAS ISLAS CANARIAS



GOBIERNO DE CANARIAS
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA



MARZO, 1993

R. 613

Compaginación, Fotomecánica e impresión:

LITOGRAFÍA A. ROMERO, S. A.

C/. Ángel Guimerá, 1

Santa Cruz, de Tenerife

ISBN: 84-606-1288-0

Dep. Legal: TF. 335-1993

PRESENTACIÓN



Con frecuencia, cuando pensamos en la relación de nuestro Archipiélago con las Comunidades Europeas, nos olvidamos de las continuas transformaciones que se han producido y ve siguen produciendo en la Europa Comunitaria.

El modelo de integración de las islas Canarias conocido como el Protocolo n.º 2 se produce en una época en la que la Comunidad Europea acababa de superar los numerosos fracasos en el camino de la profundización hacia la Unión Europea que se produjeron en los inicios de la década de los ochenta; sin embargo, la Comunidad aún no se había dotado de los instrumentos necesarios para avanzar en la consecución de ese espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales estuviera garantizada.

El Libro Blanco que la Comisión presentó al Consejo en junio de 1985 constituyó el primer paso de un amplio programa legislativo, con más de trescientas medidas, y con un calendario preciso para realizarlo.

Inmersos en el significativo paso que se ha dado con la firma del Tratado de Maastricht, hemos perdido un poco la perspectiva de la importancia que tuvo el Acta Única en la construcción europea y su influencia determinante en el cambio del modelo de integración de las islas Canarias en las Comunidades Europeas.

Hasta ahora se habían realizado muchos estudios sobre las ventajas o inconvenientes del Protocolo n.º 2, o del régimen configurado por el Reglamento (CEE) n.º 1911/91 y la Decisión por la que se creó el programa Poseican, siempre desde la perspectiva Canarias-CEE. Pero lo que no se había considerado suficientemente era el impacto que los cambios producidos en la Comunidad han supuesto para nuestro archipiélago.

La relación CEE-Canarias debía también ser abordada en nuestra región analizando el impacto que ha producido el Acta Única, de la misma forma que se ha hecho en otras regiones.

Esperamos que la publicación de este libro no sólo suponga una aportación positiva al debate comunitario, siempre vivo en Canarias, sino que además contribuya a una mejor utilización de las posibilidades que nos brinda nuestra pertenencia a una de las más importantes áreas económicas del mundo.

José Miguel González Hernández
CONSEJERO DE ECONOMÍA Y HACIENDA

ÍNDICE

0. INTRODUCCIÓN Y PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO	13
1. EL MODELO ECONÓMICO-TERRITORIAL DE LAS ISLAS CANARIAS	19
1.1. LA DINÁMICA DEL MODELO.....	22
1.2. LOS COMPONENTES DEL MODELO ACTUAL.....	23
1.2.1. El complejo turístico-construcción.....	24
1.2.2. El complejo agropesquero-exportador.....	26
1.2.3. Las actividades complementarias.....	28
1.3. LA CAPACIDAD PRODUCTIVA REGIONAL	29
1.3.1. La localización.....	30
1.3.2. Las infraestructuras productivas y residenciales.....	31
1.3.3. La aglomeración y estructura de asentamiento.....	32
1.3.4. La estructura productiva y el fenómeno empresarial.....	33
1.3.5. Los recursos naturales y el medio ambiente.....	35
1.4. LAS RELACIONES INTERNACIONALES DE LAS ISLAS CANARIAS.....	36
1.4.1. La estructura y evolución reciente de las exportaciones e importaciones.....	36
1.4.2. La evolución reciente de la inversión extranjera.....	38
1.5. EL NUEVO ESCENARIO DE ACTUACIÓN.....	39
1.5.1. Los cambios en el sistema económico y sociopolítico internacional.....	39
1.5.2. El particular desafío de Canarias.....	40
1.6. EL IMPACTO DERIVADO DEL CAMBIO DE ESCENARIO.....	41
1.6.1. Los impactos derivados de las macro tendencias.....	41
1.6.2. El impacto de la integración plena en la CEE	42
1.7. LA POSICIÓN COMPETITIVA TENDENCIAL.....	45
2. EVALUACIÓN DEL IMPACTO PREVISIBLE SOBRE LAS ISLAS CANARIAS	47
2.1. EL IMPACTO GLOBAL SOBRE EL MODELO ECONÓMICO TERRITORIAL DE CANARIAS	49
2.1.1. Las repercusiones sobre la actividad y los costes empresariales.....	50

2.1.2. El impacto desde la óptica del comercio internacional.....	50
2.1.3. El impacto sobre el modelo productivo.....	51
2.1.4. El impacto sobre el PIB y el empleo de Canarias	53
2.2. EL IMPACTO DESDE LA ÓPTICA DE LAS EMPRESAS RELEVANTES.....	54
2.2.1. Expectativas respecto del impacto global de las políticas comunitarias.....	54
2.2.2. Las repercusiones sobre la actividad y los costes empresariales.....	55
2.2.3. Percepción de los empresarios del nuevo marco normativo para Canarias.....	55
2.2.4. Las repercusiones sobre la actividad comercial e inversora.....	57
2.2.5. La respuesta previsible de los empresarios canarios.....	57
2.3. LA NECESIDAD DE UNA URGENTE RESPUESTA ESTRATÉGICA.....	59
3. ORIENTACIONES PARA EL CAMBIO ESTRATÉGICO DE CANARIAS	61
3.1. LA NUEVA VISION ESTRATÉGICA PARA CANARIAS.....	63
3.2. LAS DIRECTRICES DE CAMBIO ESTRATÉGICO.....	64
3.3. LA ORGANIZACIÓN DEL CAMBIO ESTRATÉGICO.....	68
3.4. LOS ALINEAMIENTOS DEL PROYECTO REGIONAL.....	69
3.4.1. Objetivos estratégicos.....	69
3.4.2. Estrategias de desarrollo.....	70
3.4.3. Políticas de actuación.....	71
ANEXOS.....	77

0. INTRODUCCIÓN

0. INTRODUCCIÓN

El presente Estudio sobre el impacto del Acta Única Europea en las Islas Canarias, responde a dos objetivos principales:

- Conocer y evaluar el impacto previsible que la vigencia del Acta Única, en conjunción con la normativa específica para la plena adhesión de Canarias a la CEE, pueden producir sobre el modelo económico-territorial y la sociedad canaria en su conjunto.
- Establecer un conjunto de directrices básicas para orientar una estrategia de desarrollo regional, que apunte a mejorar la posición competitiva de las Islas Canarias en el escenario de fin de siglo.

Para alcanzar estos objetivos, el contenido del Estudio se dividió en tres bloques temáticos, objeto de sendas fases del proceso metodológico seguido.

El primer bloque ha consistido en la identificación y diagnóstico del modelo económico-territorial actual de las Islas Canarias. Asimismo, se ha identificado el impacto previsible del desarrollo del Acta Única Europea, a la luz de las nuevas «reglas de juego» del escenario para el desarrollo de Canarias en los próximos noventa.

En la segunda fase, se ha evaluado, en términos cuantitativos y cualitativos, dicho impacto previsible, que ha permitido elaborar un escenario tendencial, lo que ha puesto en evidencia la necesidad de un cambio profundo en el modelo de desarrollo de Canarias.

En la tercera y última fase del Estudio, se propone una nueva visión estratégica que conceptualiza el cambio propuesto, y que se considera compatible con las posibilidades de Canarias en el nuevo escenario competitivo de la presente década. Así mismo, se han establecido los objetivos, estrategias y políticas de actuación plausibles para hacer realidad dicho proceso de cambio.

Para soportar la elaboración del Estudio, se ha utilizado información primaria y secundaria. En este último caso, se ha recogido y sistematizado un gran volumen de información documental (publicada o no) proveniente de fuentes comunitarias, nacionales, regionales y locales.

Por su parte, la información primaria se ha obtenido a través de entrevistas técnicas personales y telefónicas.

cas realizadas por miembros del Equipo Técnico* y de una encuesta de opinión realizada a las empresas relevantes de Canarias**. Asimismo, se han mantenido múltiples reuniones de trabajo del Equipo Consultor, así como contactos y reuniones de miembros del mismo con representantes de la Consejería de Economía y Hacienda.

Los principales resultados del Estudio se presentan en este Informe, junto con dos Anexos que contienen sendos informes específicos realizados a los fines del Estudio.

Un aspecto singular de la realización del Estudio, ha sido la combinación sinérgica de la experiencia internacional y local del Equipo Consultor, así como la integración de la visión académica de algunos miembros con la visión empresarial de los expertos de INMARK.

Esta amalgama ha permitido la aplicación del modelo de análisis y gestión estratégica empresarial de INMARK al sistema productivo territorial regional, entendiendo a éste como una Unidad Estratégica de Actuación de tipo empresarial.

Esta línea de pensamiento, implica entender a los ciudadanos y a las empresas del territorio canario como sus «propietarios» y a las Administraciones local y regional, junto con las organizaciones intermedias y los líderes empresariales como su «Alta Dirección». A su vez, se consideran como «clientes» de Canarias tanto a los «propietarios» como a los visitantes (turistas) y los inversores externos. Los «productos» de Canarias son sus atractivos y los productos y servicios de sus empresas. Y, la «competencia» corresponde a las ciudades y regiones que compiten con Canarias en el nuevo escenario europeo e internacional.

La gestión estratégica «empresarial» del territorio, supone una concepción sistémica e integradora. El punto de partida del análisis (y la gestión) es el denominado sistema básico de referencia o escenario competitivo de actuación estratégica de Canarias. Esto es, Canarias y sus ciudades actuando en competencia con otras ciudades y regiones, en interacción con un entorno cambiante y turbulento.

Y, es precisamente la transformación de este sistema básico de referencia para el caso de Canarias lo que ha dado origen a este Estudio.

Un segundo elemento de la gestión estratégica es el sistema intencional: lo que Canarias se propone conseguir. Esto es, satisfacer unas necesidades y unas expectativas de los «propietarios» y «clientes», obtener unos resultados socioeconómicos concretos y crear y mantener a largo plazo unas ventajas competitivas.

El Estudio ha puesto en evidencia que, frente al nuevo escenario de actuación, Canarias debe pasar de un modelo basado en la explotación de ventajas comparativas a un nuevo modelo de desarrollo apoyado en el «cultivo» de ventajas competitivas.

El llamado sistema instrumental considera el juego de los instrumentos estratégicos con los que cuenta la Alta Dirección para competir. En este sentido, para mejorar la posición competitiva, Canarias debe actuar segmentando el mercado, y en su caso, especializándose productivamente; para ello debe adecuar sus medios estratégicos a los mercados objetivo, buscando en todo caso posicionarse de un manera positivamente diferencial tanto de cara a la demanda como a la propia competencia.

El sistema operativo considera los elementos interactivos que deben apoyar la toma de decisiones estratégicas públicas y privadas. Es decir, los sistemas de información interna y de entorno y la planificación estratégica y operativa.

* Se han realizado 35 entrevistas de larga duración, con expertos y líderes de opinión, sobre la problemática de Canarias frente al Mercado Único Europeo.

** Se ha realizado una encuesta de opinión a 178 empresas de Canarias, representativas del colectivo de las denominadas «empresas relevantes» de las Islas, tanto por su actividad comercial internacional como por su mayor tamaño relativo en el entorno canario.

Por último, el sistema actitudinal completa y soporta este modelo de razonamiento. Comprende los tres elementos básicos de la actitud estratégica: estar sistemáticamente atento a los cambios del entorno o actitud inquisitiva; la actitud creativa, para formular las respuestas de adecuación a los cambios y la actitud proactiva, para implementar dichas respuestas, de manera consensuada.

Al respecto, queda claro que la magnitud del desafío que enfrenta Canarias, requiere un significativo cambio de actitudes de los agentes socioeconómicos; en especial, los que integran la «Alta Dirección» de Canarias.

1. EL MODELO ECONÓMICO-TERRITORIAL DE LAS ISLAS CANARIAS

1. EL MODELO ECONÓMICO-TERRITORIAL DE LAS ISLAS CANARIAS

En el escenario de los noventa, el desarrollo regional se puede interpretar como el proceso de resolución de un sistema de relaciones dinámicas y conflictivas, establecidas entre tres variables-objetivo de carácter finalista:

- La mejora de la **Eficiencia** en el aprovechamiento de los recursos públicos y privados, en busca de elevar el nivel general de renta de la población regional;
- El logro de una mayor **Equidad** en la distribución de la riqueza, en el sentido de atenuar los desequilibrios socioeconómicos intraregionales y,
- El mantenimiento del **Equilibrio** medioambiental de la región, en términos de preservar a largo plazo el ecosistema propio.

La resolución de este triángulo conflictivo Eficiencia-Equidad-Equilibrio, supone, desde un punto de vista intencional, lograr de manera simultánea:

- Satisfacer las necesidades y expectativas de los «propietarios» y los «clientes» de Canarias, lo que incluye la visión cultural y de calidad de vida.
- Crear y mantener a largo plazo unas determinadas ventajas competitivas, incluyendo la «imagen de marca regional», que funcionen como barreras competitivas de cara a la «competencia» y,
- Obtener unos resultados concretos en términos de volumen de actividad y beneficio empresarial, empleo, renta, internacionalización de la actividades económicas, identidad territorial y equilibrio del medio ambiente.

El modelo de desarrollo que ha seguido Canarias, ha permitido satisfacer en buena parte las necesidades y expectativas de unos determinados colectivos de «clientes» y «propietarios», en especial ciertas empresas de la región. Pero el modelo se ha centrado en la explotación de ventajas comparativas, alcanzando eficiencia a partir de un marco jurídico de protección. Los logros en materia de equidad social y territorial han sido escasos en relación con el crecimiento económico alcanzado. En definitiva, no se han creado ventajas competitivas sostenibles a largo plazo, toda vez que estos resultados se han alcanzado a expensas de un preocupante deterioro del medio ambiente y, por tanto, de la imagen de marca regional.

En términos de resultados, a la altura de 1990, el PIB per cápita de Canarias se situaba en torno al 97 % de la media española y del 75 % del valor medio comunitario europeo.

El fuerte dinamismo de la economía regional durante prácticamente toda la década de los ochenta (el PIB de Canarias creció con un ritmo medio del 3,4 % entre 1980 y 1990; España, 2,2 %) permitió mejorar sensiblemente el nivel medio de renta de la población, medido en términos de PIB per cápita (que en 1980, apenas se situaba en el 88 % de la media española).

Sin embargo, a partir de 1990, se desacelera el crecimiento de la economía canaria a un ritmo superior a la media española. En el bienio 1990-1991, Canarias es la Comunidad Autónoma con menor crecimiento del PIB (2%, frente al 6% del conjunto español). Las principales causas del bajo crecimiento registrado hay que buscarlas en la crisis de la actividad turística y de la construcción, los dos «motores» de la economía regional.

De todos modos, el dinamismo económico de las Islas en los años ochenta no logró frenar el creciente desequilibrio del mercado laboral del Archipiélago. Si bien en 1986, en línea con lo sucedido a escala nacional, se produce un punto de inflexión en la evolución ascendente de la tasa de paro de Canarias, seguida de un leve descenso hasta el año 1989, a partir de ese año la tasa de paro reanuda su tendencia ascendente. De hecho, la tasa de paro regional pasó del 13,0% en 1980 al 26,2 % en 1986, el 21,5% en 1989 y el 24,5% en 1991; mientras la media española pasaba, respectivamente, del 11,9% al 21,5 %, el 18,8 % y el 16,4%, en dichos años.

Respecto de las demás regiones europeas (la nueva «competencia» directa de Canarias), la posición competitiva de Canarias resulta bastante desfavorable. Dentro del conjunto de las 171 regiones de la CEE, en 1988, Canarias se posicionaba entre las 32 regiones de menor PIB per cápita. Pero, al incluir en la comparación los niveles de creación de empleo, cualificación y sanitarios de la población, englobados en el «índice sintético de disparidades regionales»*, Canarias retrocede hasta situarse entre las cinco últimas.

Sólo cuando se compara dentro del conjunto de las Regiones Objetivo 1 (R.O.1) definidas por la CE, Canarias se clasifica entre las denominadas «ganadoras»**, en función de la evolución experimentada durante los ochenta***. Entre 1980 y 1988, el PIB per cápita de Canarias creció un 46% por encima de la media del conjunto de las regiones europeas más desfavorecidas.

No obstante, y siempre en comparación con el conjunto de las R.O.1, Canarias muestra una relativa debilidad estratégica, vinculada con su «excesiva» dependencia del turismo y el mayor desequilibrio de su mercado laboral (en 1988, Canarias tenía una tasa de paro del 22,4%, sensiblemente superior a la media del conjunto de las R.O.1, 15,4%).

En todo caso, la evolución de los resultados de la economía canaria y el posicionamiento de Canarias con respecto al sistema básico de referencia (entorno CEE-MUE), se pueden explicar, en buena medida, por la propia dinámica de su modelo económico-territorial.

1.1. LA DINÁMICA DEL MODELO

La situación geoeconómica y la insularidad y fragmentación del territorio, demuestran ser dos factores determinantes básicos del modelo de desarrollo de Canarias, toda vez que han condicionado de manera permanente la actuación de sus agentes económicos.

Las Islas Canarias han sido tradicionalmente un centro de intercambio comercial de carácter internacional. Las exportaciones de vinos y cochinilla y, posteriormente, de los productos agrícolas (en especial el plá-

* CEE IV Informe, Bruselas 1991.

** Similar clasificación reciben, entre otras, las Islas del Sur del Egeo y las Jónicas.

*** GREMI, Development prospects of the Community's lagging regions and the socio-economic consequences of the completion of the Internal Market, Bruselas, 1992.

taño), así como el asentamiento de comerciantes europeos desde finales del siglo pasado, fueron estableciendo las bases de un modelo exportador de acentuado carácter comercial. Un modelo que ha evolucionado, especialmente después de la Segunda Guerra Mundial, con la incorporación de las exportaciones de manufacturas de tabaco, el desarrollo del comercio internacional de triangulación y, fundamentalmente, con el espectacular crecimiento de la actividad turística registrado a partir de los años sesenta.

Todo ello, al amparo de un particular marco jurídico-institucional, incorporado en la cultura económica del Archipiélago, caracterizado por la franquicia arancelaria, la libertad comercial y la franquicia fiscal sobre el consumo.

Con estos precedentes, la adhesión de España a la CEE en 1986, relativizada en Canarias por las excepciones previstas en el Tratado de Adhesión y su Protocolo 2, significó un primer cambio importante en el sistema de referencia de la economía canaria. El impacto producido por dicho cambio «parcial» ha tenido hasta ahora un signo negativo, pero; además, se puede valorar como una clara pérdida de oportunidad de cara al Mercado Único.

Tan sólo seis años más tarde, con la adhesión plena de Canarias a la CEE, el sistema de referencia se transforma nuevamente, y de manera más profunda. Este hecho, prácticamente coincide en el tiempo con la entrada en funcionamiento del Mercado Único Europeo. Canarias sale entonces, de manera irreversible, de la «burbuja» de eficiencia en base a protección en la que ha vivido en los últimos 150 años, para entrar abruptamente en el escenario competitivo internacional, con las oportunidades, amenazas y, en suma, desafíos que ello supone.

Este doble cambio de las «reglas de juego» en tan corto espacio de tiempo, viene provocando una particular situación de incertidumbre entre los agentes económicos de la región, aún por encima de la vinculada con la turbulencia del entorno económico internacional. No obstante, este estado de opinión y preocupación que se ha creado, puede valorarse como una consecuencia positiva, toda vez que se puede aprovechar para relanzar el desarrollo del Archipiélago.

Todo lo anterior hace pensar que para atenuar el previsible impacto negativo de la nueva situación, y aprovechar los efectos positivos a largo plazo del Mercado Único, Canarias demanda un inmediato y sustancial cambio estratégico en su modelo de desarrollo.

Parece claro que hace falta transitar desde el viejo modelo exportador, centrado en el intercambio comercial y apoyado en un marco jurídico proteccionista, hacia otro nuevo, viable a largo plazo, apoyado en la producción de un «mix estratégico» de bienes y servicios diferenciados, definido fundamentalmente por condiciones de productividad y competitividad a escala europea e internacional.

1.2. LOS COMPONENTES DEL MODELO ACTUAL

Canarias debe enfrentar el reto de la Europa sin fronteras, partiendo de una situación de debilidad estratégica, provocada por un modelo productivo dependiente, desequilibrado y excesivamente apoyado en ventajas comparativas y la «explotación» del medio ambiente.

Este modelo está prácticamente sustentado en sólo dos pilares: el complejo turístico-construcción y el complejo agropesquero exportador. En conjunto, ambos complejos absorben en torno al 60% del empleo total en el sector privado de Canarias y el 75% del PIB regional. Asimismo, de acuerdo con los resultados de la encuesta realizada, ambos complejos concentran el 75% del empleo de las empresas relevantes y el 59% de su volumen anual de negocios.-

Al margen de estos dos complejos, las restantes actividades industriales y de servicios, que a los fines del Estudio se denominan «actividades complementarias», se han desarrollado escasamente.

Otras características destacables del actual modelo económico-territorial de Canarias son las siguientes:

- Su formación ha seguido, en cierta manera, un proceso secuencial. Desde la consolidación de las empresas del complejo agropesquero exportador, basadas en actividades productivas tradicionales, se pasó al desarrollo incompleto de la actividad industrial y, más recientemente, a la formación del complejo empresarial en torno al turismo. Así, por ejemplo, las empresas relevantes de Canarias de cada uno de estos complejos, tendrían una antigüedad media de sesenta, treinta y veinte años, respectivamente.
- El proceso inversor en Canarias ha tenido un interesante carácter endógeno, que se manifiesta en el predominio del capital social mayoritario de origen regional entre sus empresas relevantes.
- La estructura empresarial predominante está formada por pequeñas y medianas empresas. De acuerdo con los datos de la Consejería de Industria del Gobierno de Canarias, el 90% de las empresas industriales tiene menos de 20 empleados. Por su parte, la dimensión media de las empresas relevantes se sitúa en torno a los 150 empleados y una cifra anual de negocios de unos 1.830 millones de pesetas.
- Territorialmente, la actividad económica de Canarias está muy concentrada en las islas de Tenerife y Gran Canaria* y en particular en las dos capitales provinciales, donde se localiza la mayor parte de las actividades del complejo agropesquero-exportador y de la producción industrial. Además, estas dos islas, absorben el 80% de los turistas que llegan a Canarias.

1.2.1. El complejo turístico-construcción

En torno al turismo, verdadero «motor» del crecimiento reciente de la economía de Canarias, se ha desarrollado un complejo productivo que vincula, entre otras, actividades tan diversas como la construcción, el comercio y los transportes. A inicios de los noventa este complejo representaba en torno al 50% del empleo total en el sector privado de Canarias y el 70% del PIB regional.

Como se ha dicho, el desarrollo de estas actividades es relativamente reciente y en ellas demuestra haber tenido una mayor importancia relativa el capital exógeno procedente de la Península, que se ha orientado preferentemente hacia estas actividades. Así, por ejemplo, en el 20% de las empresas relevantes consultadas del complejo turístico-construcción el capital social mayoritario es de origen peninsular.

La actividad turística de Canarias está relacionada fundamentalmente con los flujos masivos de la demanda turística internacional. De los turistas que han visitado Canarias en los últimos cinco años registrados (una media de 5,2 millones anuales entre 1986 y 1990), la gran mayoría han sido extranjeros (85% del total), preferentemente de la Europa Comunitaria (65 % del total); en especial, del Reino Unido y Alemania.

En todo caso, el desarrollo del turismo canario en las últimas décadas, se ha orientado a satisfacer las necesidades y expectativas del segmento turístico de «sol y playa», caracterizado por presencia mayoritaria de consumidores de relativamente escasa capacidad de gasto.

La oferta turística de Canarias se ha apoyado casi exclusivamente en la explotación de sus peculiares recursos paisajísticos y en el atractivo de su clima subtropical, que posibilitan mantener la actividad turística prácticamente constante a lo largo del año, en un ambiente «exótico» desde el punto de vista europeo.

Pero, la especialización en el «turismo de masas», junto con la insuficiente atención prestada a la planificación y preservación del entorno físico, han provocado un notable deterioro medioambiental. Este es un aspecto especialmente preocupante, toda vez que ya es percibido por los consumidores como un elemento negativo de la «imagen de marca» de Canarias. Y, más aún, ha debilitado la principal, y quizás la única ventaja competitiva con la que cuenta Canarias en esta actividad.

Las macrotendencias que perfilan el cambio que se está produciendo en el entorno internacional, tienen un claro reflejo en la actividad turística. Los expertos coinciden en señalar, apoyándose en el concepto merca-

dológico del «ciclo de vida», el progresivo declive del turismo masivo y de la alternativa «sol y playa», tal y como se conocen hasta ahora.

Ej turismo ha entrado en una fase de creciente sofisticación, con nuevas necesidades y expectativas que sólo pueden satisfacerse mediante adecuadas estrategias de segmentación y especialización, apoyadas en las nuevas tecnologías de gestión de la producción y la comercialización.

Canarias ya ha experimentado las consecuencias de este fenómeno. Desde 1988, el modelo turístico canario, ha comenzado a mostrar signos de debilidad, produciéndose una disminución de la actividad de los componentes del complejo, que ya no sólo ha dejado de absorber las pérdidas de empleo de otras actividades, sino que, también, ha comenzado a expulsar mano de obra.

A este respecto, conviene tener en cuenta que, en el caso de las empresas relevantes de este complejo, por cada 100 millones de pesetas que disminuye su cifra de negocio anual, se estarían destruyendo una media de 11,8 empleos directos.

Los ingresos y la rentabilidad de las actividades turísticas han descendido, e incluso, en los años 1989 y 1990, el número de turistas ha registrado una evolución descendente (cerca de 70.000 turistas menos). Por su parte, la actividad constructora ha caído en picado, hasta sumirse en una profunda crisis (el consumo de cemento en Canarias pasó de un crecimiento del 21% en 1986-1987 a menos del 1% en 1990). Todo lo cual repercute negativamente sobre el conjunto de la actividad económica de Canarias.

De hecho, la crisis del complejo turístico-construcción se refleja también en el limitado crecimiento de los servicios en el bienio 1990-1991 (3,6%, frente al 6,5% de la media española) y en la tasa negativa registrada en el sector de la construcción (-9%, frente al aumento del 14% en el conjunto nacional).

Esta evolución negativa es explicable tanto por factores adversos en el sistema básico de referencia del complejo, como por las disfuncionalidades en su propio sistema instrumental.

Entre los primeros, cabe mencionar, por una parte,¹ la fortaleza y sobrevaloración de la peseta, la pérdida de dinamismo de las economías de los países emisores de turistas hacia Canarias y, durante 1991, el efecto coyuntural del conflicto del Golfo. Y por otra, la creciente competencia derivada de la mayor oferta existente en ambos márgenes del Mediterráneo e, incluso, el fortalecimiento de otros destinos vacacionales como el Caribe, cada vez más atractivos para el turista europeo, como consecuencia de la desregulación del transporte y la globalización de los mercados.

En cuanto a las disfuncionalidades propias del complejo, se pueden señalar la excesiva especialización en segmentos poco dinámicos y la insuficiente adecuación al entorno y el mercado de los medios estratégicos desplegados. Una inadecuación que se viene agudizando en los últimos años, como lo prueban los magros resultados obtenidos.

Entre los hechos que evidencian estas disfuncionalidades, cabe señalar los siguientes:

- La rigidez de la oferta de alojamientos, sobredimensionada para las condiciones actuales y futuras previsibles de la demanda
- Fuerte presencia relativa de una oferta de plazas extrahoteleras, sin el soporte empresarial adecuado para su explotación
- Carencias en la oferta complementaria a las actividades básicas de «sol y playa»
- Un significativo endeudamiento de las empresas tradicionales, que limita su capacidad de respuesta
- Pérdida gradual del control regional sobre la actividad, no sólo sobre la demanda, prácticamente en manos de los «tour operators» de los países emisores, sino además, sobre la propia oferta de plazas, debido a la creciente presencia de inversores y operadores extranjeros, no integrados en una estrategia de desarrollo regional.

Estos factores, unidos a las debilidades estructurales de las propias empresas, plantean importantes problemas de competitividad de cara al Mercado Único Europeo (MUÉ). Así lo han reconocido una parte importante de las empresas relevantes consultadas de este complejo productivo, según las cuales, el tamaño empresarial actual* es una de las principales dificultades para competir en el MUÉ (el 40% de las empresas consultadas estiman que, en este aspecto, su competitividad es baja o muy baja).

Con todo, las empresas del complejo turístico-construcción se ven con buenas perspectivas de aumentar su cuota de mercado en los otros países de la CEE. De acuerdo con los resultados de la encuesta a las empresas, los clientes en otros países de la CEE serían relativamente más importantes para las empresas del complejo turístico-construcción que para el conjunto de las empresas relevantes (23% y 17% de las ventas en 1991, respectivamente).

A la vista de esta situación, los propios agentes económicos involucrados comprenden y expresan la urgente necesidad de una modernización de la estructura empresarial (a pesar de que el turismo se considera una de las actividades más «innovadoras» de las Islas) y la reorientación mercadológica de las actividades del complejo, como elementos clave para mejorar la productividad y consecuentemente la competitividad en el nuevo escenario de actuación.

1.2.2. El complejo agropesquero-exportador

A partir de la producción de plátano y otros productos hortofrutícolas (tomate, pepino, pimiento, aguacate, plantas y flores), así como de la actividad pesquera, se ha desarrollado un entramado de actividades, tanto industriales (producción de embalajes, conservas, harinas de pescado) como de servicios (empaquetado de frutas, comercialización, transportes) que configuran lo que puede denominarse el «complejo agropesquero-exportador» canario.

La importancia de este complejo dentro del modelo de económico de Canarias responde a su carácter de actividad productiva tradicional, a su arraigo social y a su papel fundamental dentro de las exportaciones, mucho más que por su aportación al PIB regional.

En 1990, este complejo productivo representaba en torno al 10% del empleo total en el sector privado y al 5% del PIB regional, pero también, el 50 % de las exportaciones de Canarias.

Su evolución en la última década ha estado marcada por una caída de los resultados obtenidos, y por tanto en su contribución a la eficiencia y equidad del modelo de desarrollo regional. El complejo viene transitando por un proceso de ajuste de la actividad (por ejemplo, la superficie dedicada al cultivo de plátano se redujo durante los ochenta a un ritmo medio del 4% anual acumulativo) y una fuerte destrucción de empleo, en línea con la tendencia generalizada de las actividades similares a escala nacional.

Desde 1986, esta tendencia regresiva se ha agudizado. Así, entre 1985 y 1990, la reducción del empleo en las actividades agropesqueras alcanzó al 43 % de los empleos existentes. Hasta 1988, la mano de obra expulsada fue parcialmente absorbida por el complejo turístico-construcción, pero luego, pasó prácticamente en su totalidad a engrosar las cifras, del paro.

Cabe señalar, que entre las empresas relevantes del complejo agropesquero-exportador, una merma de 100 millones de pesetas en la cifra anual de negocios, estaría suponiendo como media, la destrucción de 8,2 empleos directos.

Por otra parte, hay que destacar la fuerte dependencia de las empresas del complejo agropesquero-exportador de los proveedores del exterior en el abastecimiento de insumos. En el caso de las empresas relevantes

* Cabe señalar que las empresas relevantes encuestadas del complejo turístico-construcción tiene una dimensión media inferior al conjunto de la muestra, fundamentalmente en cuanto al volumen anual de negocios (147 empleados y 1.242 millones de ptas. de facturación anual, frente a 150 y 1.830, respectivamente, como media muestral).

de este complejo, siempre de acuerdo con los resultados del sondeo realizado, el 65% de las compras destinadas al aprovisionamiento provendría de fuera de Canarias, principalmente de otras regiones españolas y del resto de la CEE.

La presencia de la agricultura de Canarias en los mercados exteriores al Archipiélago, se ha apoyado tradicionalmente en la posibilidad de explotar cultivos diferenciales (subtropicales, como el plátano o el aguacate) y de obtener producciones estables a lo largo del año (tomates); así como en la existencia de medidas especiales de protección (por ejemplo, la reserva del mercado español del plátano hasta 1996).

De esta manera, se han podido superar las desventajas en materia de costes de producción y transporte hasta los mercados de destino, generalmente mayores que los de la competencia.

No obstante, las debilidades de la estructura empresarial del complejo (por ejemplo, las reducidas dimensiones y los altos costes de producción) están limitando su capacidad de respuesta, para hacer frente a las crecientes exigencias de los mercados en términos de variedades, calibres, presentación y conservación de estos productos.

Estas debilidades plantean un serio interrogante sobre la futura competitividad e incluso la supervivencia de los productos de la agricultura canaria en mercados de libre acceso, y en particular, en el del Mercado Único Europeo. Más aún, si se tiene en cuenta el creciente desarrollo de la competencia proveniente de zonas directamente competidoras de Canarias (productos hortícolas de la costa mediterránea española, tomates del Magreb, plátanos de los DOM).

- Los productos de la agricultura

El plátano es, en la actualidad, el producto emblemático del complejo (y de Canarias, junto con el turismo). La producción (400.000 tm/año, de las cuales se exportan alrededor de 350.000 tm/año) se extiende a prácticamente todo el Archipiélago (excepto Lanzarote y Fuerteventura), contribuyendo a fijar población en el medio rural (genera cerca de 25.000 empleos directos, además de otros 10.000 indirectos).

A pesar de que el volumen de producción ha seguido una evolución negativa (en los ochenta descendió a una tasa del 1% anual acumulativo), Canarias es todavía la principal región europea productora de plátano. Pero seguida de cerca por los DOM, que en cambio registran una producción y exportación creciente (que pasó de las 310.000 tm en 1988 a 335.000 tm en 1989), junto con una mayor productividad (sólo requiere el empleo de unas 14.000 personas).

Prácticamente toda la producción de plátanos de Canarias se vende todavía «sin mayores problemas» en la Península y Baleares (amparada por la reserva de mercado). Sin embargo, los expertos y líderes de opinión consultados han manifestado sus dudas sobre la competitividad del plátano canario en un escenario de libre mercado. **Esta circunstancia obliga a cuestionar el papel del plátano como elemento sustancial de la imagen de marca futura de Canarias.**

En cuanto a los **restantes productos hortofrutícolas**, fundamentalmente el tomate, el pepino, el pimiento y más recientemente el aguacate, así como las plantas y flores, la comercialización se orienta a los mercados comunitarios (en buena medida, al Reino Unido), en los cuales **compiten con bastante éxito** frente a producciones muy tecnificadas (como los tomates holandeses) y/o con menores costes de transporte (las de otras regiones españolas como, por ejemplo, Andalucía).

- Los productos de la pesca

En lo que respecta a la pesca y las actividades derivadas de la misma, están atravesando una profunda crisis, y también han perdido buena parte de la importancia relativa que tenían en la economía de Canarias (y en particular, en Lanzarote). Los volúmenes de captura son decrecientes (entre 1986 y 1990 cayeron

casi un 30%), los costes de extracción se han incrementado, la flota pesquera sufre un progresivo desmantelamiento y las empresas transformadoras prácticamente han desaparecido del Archipiélago (de 11 empresas conserveras sólo queda 1 en funcionamiento en Las Palmas).

El principal factor explicativo de la crisis se encuentra en la fuerte dependencia de la actividad con respecto a los caladeros exteriores (sólo el 5% de las capturas se realiza en aguas de Canarias), fundamentalmente aquellos bajo jurisdicción marroquí y mauritana (que presentan crecientes dificultades de acceso).

A este problema, se añaden las ventajosas condiciones con que compiten en los mercados comunitarios países como Marruecos (por su Acuerdo de pesca con la CEE) y Portugal (por las concesiones de su Tratado de Adhesión) y las propias debilidades estructurales internas del complejo (reducido tamaño empresarial, falta de adecuación tecnológica).

En el caso de Canarias, a la crisis generalizada en el sector pesquero español, se han agregado los efectos negativos de su no incorporación en 1986 al territorio aduanero comunitario ni a la Política Pesquera Comunitaria (como consecuencia del Protocolo 2).

Esta exclusión, ha limitado hasta ahora el acceso a las ayudas estructurales a la actividad y produjo un deterioro de las condiciones en las que los productos eran enviados al mercado comunitario (particularmente la Península, destino principal de la producción canaria).

En síntesis, si bien, **el nuevo esquema de adhesión de Canarias a la CEE prácticamente equipara las condiciones de competencia del complejo a las del resto de producciones españolas**, el deterioro experimentado desde 1986 constituye un «handicap» de cara al futuro.

No obstante, dentro del colectivo de las denominadas empresas relevantes de Canarias, las del complejo agropesquero exportador consultadas se consideran relativamente más competitivas que las demás empresas relevantes (por tamaño, nivel tecnológico y organización comercial) y se muestran especialmente interesadas por mejorar su competitividad.

1.2.3. Las actividades complementarias

Las demás actividades productivas reflejan la escasa «vocación» industrial de la economía del archipiélago. Canarias es la región española con menor desarrollo industrial, en términos de VAB industrial por habitante.

En 1990, el conjunto de las actividades industriales generaba apenas el 11 % del empleo y del PIB regional (España, 23 % y 24 %, respectivamente).

La carencia de insumos básicos y recursos naturales susceptibles de ser explotados industrialmente, junto con la ya comentada condición de puerto franco, explican en buena medida este escaso desarrollo industrial. Conviene recordar que, tal como se desprende del sondeo realizado a las empresas relevantes, el 80% del valor de las compras de materias primas y productos semielaborados y acabados de las empresas dedicadas a industrias y servicios complementarios provendría de fuera del Archipiélago.

Otra parte de la explicación, se encuentra en el escaso impacto que han tenido las políticas tradicionales de fomento industrial aplicadas en la región, en el propio perfil actitudinal y aptitudinal de los emprendedores canarios y, en general, en la escasa proclividad hacia lo «puramente industrial» de la cultura emprendedora canaria. Esta situación, de hecho tiene también una lectura positiva, la no existencia de frenos para desarrollar una nueva estrategia competitiva mediante la producción con servicios.

En todo caso, la opinión mayoritaria de los empresarios consultados subraya las deficiencias de organización del empresariado canario, la escasa proclividad hacia los acuerdos de cooperación con otras empresas y

el insuficiente interés por la cualificación de los recursos humanos. Tres aspectos vitales para la competitividad de las empresas industriales.

No obstante, y teniendo en cuenta la relativa juventud del proceso de industrialización canario, se aprecia una mejora de los resultados obtenidos en términos de eficiencia. Desde mediados de los setenta y hasta 1990, la productividad industrial de las Islas ha crecido por encima de la media nacional.

El proceso de racionalización en la industria de Canarias se aceleró en los ochenta y, entre 1985 y 1990, el PIB industrial de Canarias, en términos reales, creció el 28 % (España, 25%), en tanto que el empleo crecía el 23% (España, 26%). Pero, a partir de 1990, el crecimiento de la industria canaria se ralentiza, aumentando sólo el 3% en 1990-1991 (en España, el aumento se situó próximo al 5%).

Las empresas industriales canarias son, en general, muy pequeñas (en 1991, el 90%, tenía menos de 20 empleados; sólo 3 empresas empleaban a más de 500 trabajadores y apenas 7, registraban una cifra de negocios superior a los 5.000 millones de pesetas)*, y tienen un limitado nivel tecnológico. Además, la enorme mayoría de las industrias canarias utilizan tecnologías de producción muy estandarizadas y el esfuerzo tecnológico realizado hasta ahora resulta insuficiente para competir en el MUÉ.

Las excepciones están centradas en las actividades en las que está presente en mayor medida el capital peninsular y/o extranjero** (por ejemplo, las manufacturas de tabaco). Asimismo, en industrias como la producción de aceites y pastas alimenticias, en las que la tradicional libertad de comercio ha contribuido a que tengan niveles tecnológicos incluso superiores a los existentes en la Península.

La producción industrial, localizada fundamentalmente en las islas de Gran Canaria y Tenerife, se concentra en unos pocos productos. Los más representativos son los refinados de petróleo, las manufacturas de tabaco, la energía eléctrica, la captación y depuración de agua y los productos de alimentación. Prácticamente no existen en Canarias industrias pesadas o de producción de bienes de equipo.

La producción de bienes manufacturados de Canarias está orientada fundamentalmente a satisfacer las necesidades del propio mercado insular (en el caso de las empresas relevantes encuestadas, el 86% de las ventas se estaría destinando al mercado canario). Prácticamente las únicas actividades industriales orientadas a los mercados exteriores, son el refino de petróleo y las manufacturas de tabaco. Cabe señalar que el 75% de la producción de cigarrillos y puros, elaborados con tabaco de importación, se exporta a la Península, en tanto que el 40% del consumo interno insular está representado por los turistas.

Pero, en todo caso, **la industria de Canarias sólo cubre el 40% de las necesidades de productos manufacturados del Archipiélago**. La demanda insatisfecha de estos productos se cubre con importaciones, fundamentalmente provenientes de la Península y del resto de la Europa Comunitaria. Esta situación abre la posibilidad de impulsar una estrategia de sustitución selectiva de importaciones, basada en el desarrollo de industrias competitivas.

1.3. LA CAPACIDAD PRODUCTIVA REGIONAL

En el marco de la teoría del desarrollo regional se considera que cuatro recursos fijos de carácter público son los determinantes básicos de la capacidad productiva de una región o, dicho de otro modo, de su **potencial endógeno de desarrollo**.

* Por su parte, las empresas relevantes dedicadas a las denominadas actividades complementarias (entre otras, industrias químico-farmacéuticas, fabricación de bebidas y de productos alimenticios, plásticos, papel y artes gráficas, importadoras y distribuidoras de productos alimenticios) destacan por su relativa mayor dimensión media en cuanto a la cifra anual de negocios. Según los resultados del sondeo realizado, estas empresas tendrían una cifra media anual de negocios de 2.840 millones de pesetas.

** Entre las empresas relevantes de actividades complementarias encuestadas, el 21% tiene un capital social mayoritario de origen extrarregional (el 4% procedente de la Península y el 17%, del extranjero).

- la *localización*, en lo que hace referencia a la proximidad y accesibilidad de la región, con respecto a los centros principales de la actividad económica a escala internacional.
- la *infraestructura*, entendida en su más amplio sentido y categorías diversas, como factor del atractivo inversor y residencial.
- la *aglomeración y estructura de asentamiento*; esto es, la concentración espacial de la población, los productores y los consumidores de la región.
- la *estructura productiva*, en cuanto a la relación entre el volumen relativo de las distintas actividades productivas y el nivel de desarrollo empresarial.

No obstante, para que se produzca el fenómeno empresarial que materializa el desarrollo regional, no basta con disponer de estos cuatro recursos fijos de carácter público. **Hacen falta otros recursos estratégicos** (esencialmente privados) como el *capital*, la *tecnología* y determinados recursos humanos, como son los *emprendedores con capacidad organizativa* y los «*trabajadores del conocimiento*».

Así, por ejemplo, el factor tecnológico y la calidad de los recursos humanos juegan un papel de primer orden en la reducción de los costes de accesibilidad.

Pero en todo caso, toda vez que los recursos privados tienen una considerable movilidad, los determinantes básicos juegan un papel fundamental para la atracción y la fijación de dichos recursos en un territorio concreto.

1.3.1. La localización

Las crecientes transformaciones en curso, en particular las de carácter tecnológico, están dando lugar a un nuevo concepto del espacio, según el cual, no resulta tan importante la posición geográfica, sino estar «conectado» de manera suficiente y eficaz con los sistemas básicos de transporte y comunicaciones internacionales.

En este contexto, la accesibilidad a dichas redes constituye una medida clara de la posibilidad de una región para superar las limitaciones al desarrollo empresarial y regional que supone una determinada situación geográfica.

En el caso concreto de las Islas Canarias, su desarrollo económico ha estado condicionado por importantes factores geográficos, como son la insularidad, la fragmentación y la distancia, mostrando una fuerte dependencia del transporte. Su lejanía con respecto a los centros de decisión política y económica y a los ejes de desarrollo europeo, le ha conferido, hasta el momento, un grado de perifericidad sensiblemente mayor al del resto de las regiones españolas y de la gran mayoría de las regiones europeas.

El Archipiélago se encuentra a más de 1.800 km de Madrid y a casi 3.000 km de Bruselas y, después de los DOM franceses, Canarias es la segunda región más alejada del Continente Europeo (el principal mercado de consumo y abastecimiento) entre las 14 regiones insulares europeas.

Entre los agentes económicos regionales, la insularidad se considera uno de los principales factores condicionantes de la competitividad de las empresas canarias. Opinan que debido a este factor locacional, las empresas canarias tienen una posición desfavorable en relación a los competidores de otras regiones europeas clasificadas como R.O.1. por la CEE pero no insulares, como por ejemplo Andalucía.

Tradicionalmente, la lejanía de los centros de producción canarios respecto de los proveedores de materias primas y otros insumos, así como de los mercados exteriores, unido a las deficientes comunicaciones, les ha obligado a disponer de mayores «stocks» de materia prima y productos elaborados (por ejemplo, en la in-

dustria del tabaco). En consecuencia, los costes de producción en Canarias han sido superiores a los de otras regiones de la CEE.

Pero, desde otro punto de vista, esa misma situación geográfica imprime a la región un carácter diferencial que supone una cierta ventaja competitiva potencial para algunos productos canarios de cara al mercado europeo y del Archipiélago en particular. Asimismo, Canarias es prácticamente la «puerta Sur de Europa», lo que la posiciona de manera favorable para el desarrollo de relaciones comerciales con África Occidental e Iberoamérica.

Estas oportunidades no han sido suficientemente explotadas hasta el presente, seguramente debido a que aún se mantiene la inercia de la situación de referencia anterior, en la que no era necesario Escurrir a estas alternativas; más aún, teniendo en cuenta las dificultades en materia de transporte y la reducida capacidad de compra de dichos mercados. Pero esta situación está cambiando sustancialmente: Canarias necesita abrir y/o desarrollar nuevos mercados y las nuevas tecnologías (en su más amplio sentido), posibilitan nuevas formas de acercarse a estos mercados, los que por su parte, están siendo más atractivos.

Por lo tanto, este es uno de los retos a los que se enfrentan las empresas canarias: tratar de convertir las desventajas locacionales tradicionales en ventajas competitivas futuras, los antiguos problemas en oportunidades empresariales.

1.3.2. Las infraestructuras productivas y residenciales

Las infraestructuras que configuran el habitat para producir y vivir, constituyen un factor fundamental para atraer y fijar los recursos estratégicos privados en el territorio.

En este sentido, las actuales carencias infraestructurales de Canarias, representan un importante estrangulamiento para el desarrollo empresarial de la región. En particular, las infraestructuras de transporte y comunicaciones, las infraestructuras de apoyo a la actividad empresarial y los centros de servicios avanzados para las empresas, como los de I+D. Más de las dos terceras partes de las empresas relevantes consultadas han subrayado las deficiencias de este tipo de infraestructuras de soporte y acogida en las Islas.

En cuanto a las infraestructuras directamente vinculadas a la actividad económica, cabe señalar que la condición insular y fragmentaria del territorio de Canarias, supone una dependencia extraordinaria respecto de los transportes aéreos y marítimos para el desplazamiento de personas y mercancías, tanto dentro como fuera del Archipiélago.

Al respecto, las instalaciones físicas están en línea con el nivel de equipamiento medio nacional (aunque en todo caso, por debajo de la media comunitaria). Pero, el servicio que prestan ambos medios de transporte, presenta serias deficiencias tanto estructurales (situaciones de oligopolio, flotas obsoletas) como de funcionamiento (empresas deficitarias; rutas, frecuencias y tarifas poco competitivas).

La red viaria insular es insuficiente (2,8 km de carreteras/1.000 hab.; España, 4,1), y está muy concentrada en torno a las dos capitales provinciales. En general, las carreteras de Canarias tienen trazados, anchos y firmes poco adecuados a las necesidades actuales del transporte viario (en 1989, Canarias tenía una media de 440 vehículos automotores por cada 1.000 hab., frente a una media nacional de 380).

Por su parte, las telecomunicaciones aparecen recurrentemente como un factor estratégico para el desarrollo de las Islas. En esta materia, Canarias tiene un nivel de equipamiento en línea con la media española, que no alcanza a satisfacer las necesidades diferenciales derivadas de su perifericidad posicional. Así, por ejemplo, mientras los niveles de equipamiento de telex y telefax se sitúan por encima de los valores medios nacionales, el equipamiento telefónico es incluso levemente inferior (en 1990, Canarias disponía de 260 líneas/1.000 hab.; España, de 300 líneas/1.000 hab.).

Desde otro punto de vista, la oferta de infraestructuras de acogida para las actividades empresariales no vinculadas directamente con el complejo turístico es escasa y cara (suelo equipado, polígonos industriales y

empresariales). Además, la oferta disponible presenta serios problemas de equipamiento y vinculación con los núcleos urbanos, toda vez que las zonas más próximas a los grandes asentamientos urbanos se han dedicado preferentemente a usos turísticos (hoy infrautilizados).

En cuanto al atractivo residencial, la situación de las infraestructuras de carácter social es también deficiente. Así, por ejemplo, la oferta de puestos escolares en centros de estudios básicos y medios se sitúa por debajo de los niveles medios nacionales (en 1986, Canarias tenía 87 puestos escolares por cada 100 habitantes entre 4 y 17 años; España, 98 puestos escolares de las mismas características). Lo mismo ocurre con el tamaño por persona y el equipamiento de las viviendas (apenas el 45% de la población canaria reside en viviendas con alcantarillado, cuando la media nacional se sitúa en el 82%). La dotación de infraestructura sanitaria se sitúa en torno a la media española, pero no ocurre lo mismo con la dotación de personal (en 1986, 4,7 médicos/1.000 hab.; España, 6,3).

Frente a este estado de situación, y de cara al Mercado Único Europeo, la liberalización del transporte y las telecomunicaciones resulta una oportunidad estratégica para Canarias y puede suponer un impacto positivo relevante sobre el conjunto de la economía de Canarias, toda vez que tenderá a atenuar, de manera sensible, los costes de la insularidad.

En este sentido, y según los resultados del sondeo, parecen relativamente más optimistas las empresas relevantes localizadas en Santa Cruz de Tenerife y las dedicadas a las denominadas actividades complementarias*.

En lo que respecta al propio subsector del transporte en Canarias, es previsible que se produzca una mejora de las estructuras empresariales, con el consiguiente aumento de la productividad. Incluso, se puede esperar que por la vía de la implantación de operadores internacionales, Canarias reciba nuevas inversiones exógenas.

En todo caso, parece indispensable la realización de un importante esfuerzo inversor en materia de infraestructuras para mejorar el atractivo residencial e inversor del Archipiélago, en un contexto de libertad de circulación de personas, mercancías, tecnología y capitales.

1.3.3. La aglomeración y estructura de asentamiento

A principios de 1991, la población de derecho de Canarias ascendía a 1.493.784 habitantes, que sumada a una población «no residente flotante» estimada en unas 150.000 personas, sitúa el tamaño poblacional de Canarias en torno a 1,6 millones de personas. Después de Sicilia y Cerdeña, Canarias es la tercera región insular europea en cuanto a tamaño poblacional.

Considerando que la superficie de Canarias es de 7.500 km² (1,5% de la superficie total española), su densidad de población (219 hab./km²) triplica la media nacional y es prácticamente un 50% superior a la media comunitaria. De todas maneras, como sólo un porcentaje minoritario del territorio canario es económicamente urbanizable, la densidad «real» es todavía superior.

La distribución de la población en el territorio, muestra un alto grado de concentración en las islas de Gran Canaria y Tenerife. Entre ambas, concentraban, en 1991, el 85 % de la población del Archipiélago.

El modelo urbano es aún más concentrado. Canarias es una de las regiones españolas con mayor índice de urbanización, sólo por detrás de Madrid, Murcia, Asturias y País Vasco. En sólo cuatro de los 87 municipios del Archipiélago (las dos capitales provinciales, además de La Laguna y Telde) residía, a comienzos de 1991, el 49% de la población de Canarias.

* Entre otras, industrias químico-farmacéuticas, fabricación de bebidas y de productos alimenticios, plásticos, piel y artes gráficas, importadoras y distribuidoras de productos alimenticios.

En las últimas cuatro décadas, Canarias ha sido, después de Madrid, la Comunidad Autónoma con mayor dinamismo demográfico. Más aún, en la década de los ochenta, Canarias pasó al primer lugar a escala nacional, con una tasa media anual de crecimiento (17 por mil entre 1981 y 1991) que prácticamente triplica la media española del período (6 por mil).

Como consecuencia de este fuerte dinamismo, basado fundamentalmente en el crecimiento vegetativo de la población, la estructura poblacional de Canarias es la más «joven» dentro del conjunto nacional.

El dinamismo demográfico, el tamaño poblacional y la aglomeración urbana, constituyen un interesante factor de desarrollo regional, toda vez que suponen un atractivo mercadológico para la localización de empresas en Canarias.

Pero, si bien esto es cierto desde la óptica del mercado de consumo, desde el punto de vista del mercado laboral, el desequilibrio entre el crecimiento de la población activa y la escasa capacidad de generación de puestos de trabajo del modelo productivo actual (incluso durante el período de mayor dinamismo económico), arrojan como resultado la existencia de una tasa de paro que se sitúa entre las tres más altas de las regiones españolas en 1991 (luego de Andalucía y Extremadura). En 1991, de las 591.000 personas que constituían la población activa media de Canarias, sólo 446.000 estaban ocupadas.

Por otra parte, la fuerza laboral de Canarias tiene un bajo nivel relativo de cualificación técnica y profesional, lo que limita las posibilidades de introducción de la innovación y condiciona la mejora de la productividad y competitividad internacional de Canarias.

La baja cualificación de los recursos humanos es una de las características del empleo industrial y turístico en las Islas, sobre todo en lo que se refiere a los cuadros medios y técnicos especializados. El 64% de las empresas relevantes encuestadas considera que la oferta de recursos humanos cualificados en Canarias es «peor que en otras regiones españolas». En consecuencia, tal como lo han expresado los expertos y líderes de opinión consultados, se plantean dificultades en algunas empresas a la hora de seleccionar el personal directivo con un grado de cualificación adecuado.

Este hecho supone una limitación al desarrollo económico de Canarias y es un factor de preocupación de cara al MUÉ, que garantizará la libre circulación de trabajadores. Más aún si, tal como se percibe desde las empresas relevantes consultadas, el empresariado canario sigue mostrando una preocupación insuficiente por la cualificación de los recursos humanos.

Esta disfuncionalidad, constituye un problema económico y social de carácter estratégico, que demanda soluciones integrales de fondo. Queda claro que Canarias es la región de la CEE que previsiblemente tendrá el mayor aumento de población activa durante los noventa. Y frente a este hecho, **tanto el proceso de ajuste y cambio del modelo productivo actual como el tiempo necesario para el desarrollo del nuevo modelo productivo, mantendrán durante un período de tiempo considerable, elevados niveles de desequilibrio en el mercado laboral, con los problemas que ello supone.**

En este contexto, se puede hablar de la existencia de un volumen de empleo sometido a riesgo en torno a los 30.000 puestos de trabajo, cuya solución eficaz debiera ser un objetivo prioritario de las estrategias de desarrollo que se asuman. En este sentido, cabe recordar que entre las empresas relevantes una disminución de 100 millones de pesetas en el volumen anual de negocios significaría, como media, la destrucción de 8,2 empleos directos.

1.3.4. La estructura productiva y el fenómeno empresarial

Una vez comentada la existencia en Canarias de un modelo productivo estructurado sobre la base de los dos complejos descritos, merecen una reflexión particular dos aspectos que en la actualidad se consideran clave para el proceso de desarrollo regional: **la emprenditorialidad y la disponibilidad de servicios avanzados para las empresas.**

- *La emprenditorialidad canaria*

Existe un amplio consenso en cuanto a que el reto competitivo de los noventa concierne principalmente a las empresas. De hecho, se llega a decir que la competitividad de las regiones y de sus ciudades, en este caso Canarias, depende de la productividad y competitividad de sus empresas.

Las empresas de Canarias han de enfrentar el reto del MUÉ, debiendo superar algunos condicionantes de partida. Por una parte, un entorno económico regional poco desarrollado y con una fuerte dependencia de decisiones estratégicas del exterior, como es el caso del turismo y de la agricultura de exportación. Por otra, la existencia de una cultura empresarial con debilidades estratégicas frente al nuevo escenario.

De todas maneras, los empresarios de Canarias se sitúan, muy probablemente, entre los empresarios españoles con mayor experiencia en relaciones internacionales, lo que constituye una fortaleza del sistema productivo de Canarias, y una oportunidad de cara a la globalización de los mercados.

De hecho, en la encuesta realizada a las empresas relevantes, la internacionalización de las actividades ha sido uno de los factores de competitividad canarios mejor valorados. El 58% de los representantes de las empresas relevantes entrevistadas estima que la internacionalización de la actividad económica en Canarias es igual o mayor que en otras regiones españolas no insulares en desarrollo (como Andalucía).

Además de las tradicionales relaciones comerciales con el exterior, la economía de Canarias está acostumbrada a la presencia de inversores extranjeros, tanto en relación con el complejo turístico-construcción como en las actividades complementarias, como es el caso de la industria manufacturera de tabacos (tres de las principales tabacaleras mundiales, British American Tobacco, Philip Morris y R.J. Reynolds, tienen centros de actividad en el Archipiélago).

Sin embargo, en la actualidad no se aprecia la existencia de relaciones empresariales de carácter estratégico que aseguren el eficaz aprovechamiento de esas relaciones internacionales a los fines del desarrollo regional a largo plazo.

La explicación podría estar, en buena medida, en la actitud del empresario canario, otra de las debilidades del modelo productivo actual. En este sentido, y desde la óptica de las empresas relevantes, la actitud del empresariado canario no parece la más adecuada a las actuales circunstancias. A la insuficiente preocupación por la cualificación de la mano de obra, habría que añadir, como puntos débiles, el nivel de organización empresarial y la baja proclividad hacia la cooperación empresarial (entre el 51% y el 64% de las empresas relevantes consultadas se han mostrado de acuerdo con estas afirmaciones).

No obstante, se reconocen a la vez como puntos fuertes del empresariado canario: la preocupación por innovar los sistemas de gestión y el espíritu emprendedor y de riesgo. Así lo consideran en torno al 50% de los empresarios encuestados.

Al mismo tiempo, existen opiniones divididas en cuanto a la actitud por participar en asociaciones sectoriales, la preocupación por la innovación de productos y procesos productivos y la experiencia en los mercados internacionales.

Así por ejemplo, mientras entre las empresas del complejo agropesquero-exportador se valoran como puntos fuertes la preocupación por la innovación de productos y procesos productivos, entre las del complejo turístico-construcción se autovaloran como puntos débiles la innovación de productos y la experiencia en los mercados internacionales.

Por otra parte, entre los aspectos positivos del empresariado canario destaca el elevado porcentaje de «profesionales-empresarios» que gestionan su propia empresa. El 48% de las empresas relevantes de Canarias estarían gestionadas por «dueños con formación empresarial».

■ Los servicios avanzados a las empresas

Los denominados servicios avanzados a las empresas, se han convertido en uno de los factores estratégicos para el desarrollo competitivo de las regiones europeas, toda vez que potencian la productividad de las actividades productivas de corte tradicional, al tiempo que atraen y fijan en el territorio a los «trabajadores del conocimiento».

En línea con lo que ocurre en la mayoría de las regiones españolas, estos servicios tienen un escaso nivel de desarrollo en Canarias, y en todo caso, insuficiente para apoyar de manera decisiva la transformación de su modelo productivo.

Las actividades básicas de apoyo al sistema productivo (asesoría contable, fiscal y laboral, mensajería) cubren mínimamente las necesidades actuales, pero los servicios avanzados a las empresas, como la consultoría técnica, de marketing y de dirección, la formación especializada ó los servicios de diseño, son prácticamente inexistentes.

Llevar adelante un cambio estratégico en el modelo productivo canario, implica modificar profundamente la concepción y funcionamiento de las empresas de la región, para adecuarse a las nuevas reglas de juego. Y para lograrlo, hace falta iniciar un proceso sostenido de desarrollo de estas actividades, íntimamente ligadas a la propia viabilidad del cambio.

1.3.5. Los recursos naturales y el medio ambiente

Canarias dispone de interesantes recursos naturales, sobre los cuales se ha apoyado el desarrollo agrícola y del turismo. Pero al mismo tiempo, existen importantes limitaciones a la explotación de los recursos naturales.

La escasez de suelo económicamente urbanizable, la falta de materias primas susceptibles de ser transformadas industrialmente y, de manera particular, la escasez y calidad del agua, son restricciones que deben contar a la hora de definir el nuevo modelo de desarrollo de Canarias. En la actualidad, del total del agua consumida, cerca del 70% se destina a la agricultura, la población residente consume el 25% y el resto, cubre las necesidades del turismo y la industria local.

La carencia de recursos hidráulicos, agravada por las limitaciones en materia de infraestructuras hidráulico-sanitarias, es uno de los condicionantes fundamentales para el desarrollo económico de las Islas. A la escasez de aguas superficiales (el 90% de los recursos hidráulicos aprovechados son subterráneos) se une el problema de la salinización, lo que encarece notablemente el consumo. Por su parte, la infraestructura de regadíos, en especial las redes de transporte y almacenamiento de aguas depuradas para su reutilización, con la sola excepción de unas pocas instalaciones aisladas localizadas en las Islas de Tenerife y Gran Canaria, son prácticamente inexistentes.

Por otra parte, y como ya se ha señalado, el ecosistema canario, en especial la zona costera, viene soportando una creciente agresión, como consecuencia del modelo de desarrollo seguido hasta ahora, poco respetuoso del equilibrio medioambiental. En este sentido, la masificación del turismo ha traído, como consecuencias negativas más notorias, la construcción indiscriminada y el fuerte incremento en la producción de vertidos y residuos sólidos, que supera ampliamente la capacidad de procesamiento de las escasas instalaciones de tratamiento de residuos existentes.

Este aspecto es estratégico para Canarias, toda vez que la eficiencia del modelo productivo regional, tanto el actual como el futuro previsible, tiene una estrecha relación con el sistema medioambiental.

Está claro que el proceso de desarrollo conlleva, ineludiblemente, un paralelo de deterioro medioambiental. En este sentido, se debe asumir el futuro deterioro de este recurso. **Pero, en todo caso, éste tiene que ser controlado e insertado dentro de una estrategia de desarrollo sostenible a largo plazo.**

En síntesis, en la actualidad, **el desafío que se plantea para el sistema productivo canario es seguir obteniendo resultados favorables, por la vía de otras actividades que deterioren menos el medio ambiente regional.**

Esto reafirma la necesidad de un cambio estratégico en el modelo productivo regional. Se trata de buscar una mejora de la productividad y la competitividad regional, aceptando el menor crecimiento relativo del turismo tradicional, en favor de un impulso significativo de las actividades con un mínimo impacto medioambiental, como es el caso de los servicios avanzados.

1.4. LAS RELACIONES INTERNACIONALES DE LAS ISLAS CANARIAS

El marco jurídico-institucional de Canarias ha reconocido tradicionalmente el principio de libertad comercial en la exportación e importación, como elemento básico de su régimen económico. Esta especificidad, ha sido de cierta forma respetada incluso en el período de transición posterior a 1986, toda vez que Canarias no se integró en el territorio aduanero comunitario.

Con este marco de referencia y dadas las particularidades del sistema básico de abastecimiento de las Islas, se puede afirmar que el grado de apertura de la economía de Canarias al exterior (incluyendo en este concepto la Península y Baleares) es muy importante. En 1990, el volumen del comercio exterior canario suponía una cifra equivalente cercana al 60 % del PIB regional (España, 38 %).

En la actualidad, los intercambios comerciales con el área comunitaria (incluida la Península y Baleares) representan aproximadamente el 75% del total del comercio exterior de Canarias. En consecuencia, el MUÉ supondrá un impacto considerable sobre el comercio exterior del Archipiélago.

Hasta el momento, Canarias no parece estar aprovechando suficientemente su localización estratégica, no sólo como «puerta de entrada» a la CEE, sino también como nodo de comunicaciones marítimas entre Europa, África y Latinoamérica.

Y, como ya se señaló, Canarias tiene la posibilidad y oportunidad de funcionar como puente intercontinental para los flujos comerciales y, de esta forma, ayudar a convertir la lejanía e insularidad en una ventaja competitiva.

El desarrollo de nuevos mercados en el continente africano y en Latinoamérica, constituye una clara alternativa estratégica de desarrollo, siempre bajo el supuesto de una importante mejora de las comunicaciones. Canarias podría crear ventajas competitivas sostenibles en estos mercados, convirtiéndolos en nichos de actuación preferente, de cara a la modernización y diversificación de su modelo productivo.

1.4.1. La estructura y evolución reciente de las exportaciones e importaciones

Las relaciones comerciales de las empresas canarias con el entorno se caracterizan por dos aspectos fundamentales: la dependencia de los proveedores extrarregionales para el abastecimiento de materias primas, productos semielaborados y acabados, y la orientación de su producción principalmente al mercado regional. En cualquier caso, los flujos comerciales actuales de las empresas canarias se concentran dentro del ámbito del futuro Mercado Único Europeo.

Tres cuartas partes de las exportaciones canarias se destinan a la CEE (fundamentalmente la Península). Por su parte, las importaciones desde la Península representan más de la mitad del valor total importado (55% en 1989); el resto, procede de los demás países de la CEE (19%) o del resto del mundo (26%). Los resultados de la encuesta realizada a las empresas relevantes, ratifican esta dependencia del exterior. La mayor parte de las compras de insumos (54%) provendría de fuera de Canarias, fundamentalmente de la CEE (32%, de otras regiones españolas; 14% del resto de la CEE y sólo el 8% restante, de terceros países).

En contrapartida, más de las dos terceras partes de las ventas (69%) de las empresas relevantes, se generaría, por término medio, en el mercado canario. En consecuencia, el nivel de exportación es relativamente bajo.

La orientación de los flujos comerciales es un hecho a tener en cuenta en la futura estrategia de desarrollo regional para Canarias. La dependencia de los proveedores del exterior es aún más acusada entre las empresas relevantes del conjunto de industrias y servicios industriales complementarios y del complejo agropesquero-exportador. Por su parte, el mercado canario parece tener una mayor importancia relativa para las empresas dedicadas a las denominadas actividades complementarias, así como para las empresas localizadas en Las Palmas, las de menor tamaño relativo y con predominio del capital social de origen regional.

Después de la adhesión de España a la CEE, las exportaciones y las importaciones canarias han tenido comportamientos opuestos entre sí. Mientras que las exportaciones se reducían el 17% (a precios corrientes) entre 1985 y 1990, las importaciones se incrementaron en un 34%.

El crecimiento de las importaciones, toda vez que el comercio canario no ha tenido restricciones, se explica, en buena medida, por el relativo dinamismo de la economía canaria. El crecimiento del PIB canario en los años ochenta ha mejorado la renta per cápita de las Islas y, en consecuencia, habría aumentado la demanda interior, no satisfecha por la reducida capacidad de respuesta de la producción regional, en función de las limitaciones antes señaladas.

La balanza comercial de Canarias ha presentado tradicionalmente un saldo negativo, con una tasa de cobertura de las exportaciones tendente a la baja (pasó del 35% en 1985, al 22% en 1990, cuando para el conjunto nacional se situaba en el 62%). Este déficit comercial se ha venido compensando en buena medida por los ingresos turísticos y por las inversiones extranjeras, básicamente orientadas al sector servicios y de la construcción.

Sin embargo, el descenso de la actividad turística y constructora en los últimos años y las debilidades mostradas por el modelo turístico de las Islas introducen nuevas incertidumbres de cara al futuro.

Paralelamente, se ha producido un importante cambio en el origen y destino de los intercambios comerciales del Archipiélago. Aumentó el comercio con el resto de la CEE, en particular con la Península y Baleares, y cayó significativamente el comercio con terceros países (fundamentalmente, por la disminución en el valor de las exportaciones de refinados de petróleo). Entre 1985-1989, las exportaciones a la Península se incrementaron un 42%; prácticamente se estabilizaron las exportaciones con el resto de la CEE y disminuyeron un 56% con el resto del mundo. En el mismo período, las importaciones de la Península crecieron un 141%; las de los otros países de la CEE, el 81% y las del resto del mundo, cayeron un 19%.

Las exportaciones actuales se concentran en torno a un reducido número de productos. Los hortofrutícolas (fundamentalmente plátano), que representan un tercio del volumen exportado y las manufacturas de tabaco, que suponen otro 16,1% de las exportaciones. Junto con ellos, aparecen los refinados de petróleo y los derivados de la pesca, ambos en franca disminución.

Por su parte, la estructura de las importaciones presenta una mayor diversificación, dado que las necesidades de la economía canaria abarca todo tipo de bienes. En 1991, el valor de las importaciones ascendió a 717.194 millones de pesetas, destacando como capítulos más relevantes los productos metálicos (11,4% del valor total importado en 1991), los productos de alimentación (11,3%), el material de transporte (9,9%), los productos de las industrias químicas (9,5%), el material eléctrico y electrónico (7,2%) y los productos minerales (6,2%). En conjunto, estos grupos de mercancías representan el 55% del valor total importado dicho año.

La dinámica de las importaciones en los tres últimos años refleja un ligero descenso (0,1%, a precios corrientes) en el valor total de las mismas, con diferencias significativas según el tipo de mercancías.

Se observa un aumento considerable de los productos químicos (32,7% del valor total de las importaciones), los minerales, incluidos los combustibles, (17,3%) y de alimentación (13,7%). Al mismo tiempo, se

mantienen las importaciones de máquinas, aparatos y material eléctrico y disminuyen las de material de transporte, incluidos los automóviles, (26%) y de metales comunes y sus manufacturas (18,9%).

Es conveniente tener presente la evolución de las importaciones, fundamentalmente de los productos de mayor interés estratégico para la economía canaria, de cara a una posible estrategia competitiva de sustitución selectiva de importaciones. Pero para ello, es necesario *abrirse y conectarse* al mundo.

1.4.2. La evolución reciente de la inversión extranjera

Canarias ha ejercido un cierto poder de atracción para la inversión extranjera en el último quinquenio. Es una de las Comunidades Autónomas españolas con mayores inversiones inmobiliarias extranjeras. A la altura de 1991, ocupaba la tercera posición, detrás de Andalucía y Madrid, como destino de la inversión extranjera en inmuebles (con el 14,6% de la inversión nacional).

Sin embargo, en materia de inversión extranjera directa, el atractivo que ha despertado es escaso. En 1991, Canarias se situaba en el décimo lugar entre las regiones españolas por la inversión extranjera directa (con el 0,8% del total nacional).

En conjunto, la inversión extranjera registrada en Canarias, ascendió en 1991 a 37.335 millones de pesetas (1,8 % del PIB regional), de los cuales, el 53 % fueron inversiones inmobiliarias. A la vez, el total de inversiones extranjeras registradas en España representaban el 4,3 % del PIB nacional y la gran mayoría (94 %) correspondía a inversiones directas.

Desde un punto de vista dinámico, y aún aceptando la naturaleza errática de las inversiones extranjeras, resulta evidente el brusco cambio de comportamiento producido en Canarias a partir de 1989.

En lo que hace a la inversión directa, mientras que en 1990 casi se había duplicado en relación a 1989, en 1991 la cuantía registrada se redujo un 55%, en tanto que en España todavía se producía un crecimiento moderado (23%). También en las inversiones en inmuebles, se registra una caída a partir de 1989, aunque en este caso, en línea con el comportamiento generalizado de este tipo de inversiones extranjeras en España.

Las causas de este descenso de la inversión extranjera en Canarias se encuentran, en buena medida, en el estancamiento del negocio inmobiliario, estrechamente unido en las Islas a la crisis del sector turístico (un fenómeno que afecta con especial intensidad a todas las regiones costeras españolas). Pero también, está relacionada con la crisis en el mercado internacional de capitales, así como con el redireccionamiento de los flujos de inversión internacionales hacia otros destinos, tanto en Europa como en América.

En el último año, la inversión extranjera directa se ha orientado fundamentalmente al sector servicios, que ha absorbido el 65% de la inversión (61% en España). Destacan, sobre todo, la inversión en «instituciones financieras, seguros, servicios de publicidad y alquileres» (36% de la inversión) y en «comercio, hostelería, restaurantes y reparaciones» (25%). Fuera de los servicios, el sector de «otras industrias manufactureras»* representa el 30% de la inversión total.

Este cambio de tendencia de la inversión extranjera en el último año, y en particular su orientación hacia los servicios financieros y servicios a las empresas, constituye una **oportunidad para estimular el desarrollo de nuevas actividades que se incorporen al sistema productivo de las Islas.**

La gran mayoría de las inversiones extranjeras en Canarias, como en el resto de España, tienen su origen en países de la CEE. El 77% de las inversiones directas procedían, en 1991, de la Europa Comunitaria, princi-

* Incluye las industrias de productos alimenticios, bebidas y tabaco; la industria textil, confección, cuero y calzado; madera y muebles; papel y artes gráficas; caucho y plástico y otras manufacturas diversas.

pálmente de Holanda (38%), Reino Unido (15%) y Bélgica (12%). El resto, procede principalmente de otros países europeos de la OCDE (15%).

Posiblemente, también en este caso será conveniente abrirse al mundo. Esto es, buscar atraer capitales de fuera del MUÉ, interesados en posicionarse dentro del mismo, por la «Vía Canarias».

1.5. EL NUEVO ESCENARIO DE ACTUACIÓN

1.5.1. Los cambios en el sistema económico y sociopolítico internacional

La opinión generalizada de los expertos e instituciones internacionales, es que el escenario mundial de fin de siglo se caracteriza por la creciente *turbulencia* y *competencia*, como consecuencia, de los profundos cambios que se vienen produciendo tanto en los aspectos económicos como sociales e institucionales.

Dentro de este amplio espectro de mutaciones, **tres ejes de cambio** aparecen como más significativos en el escenario europeo:

- La aparición de un nuevo orden económico a escala mundial, que involucra a todos los agentes económicos, globaliza los mercados y está produciendo un replanteamiento del posicionamiento y el papel de las regiones europeas en la nueva División Europea del Trabajo.
- El desarrollo y profundización de la «revolución» científica y tecnológica, en la que juegan un papel central las tecnologías del conocimiento y la información, en estrecha relación con la capacidad creativa de las sociedades.
- El surgimiento de nuevas formas de organización, tanto empresarial como en el sector público, que fortalecen el papel de los agentes locales y regionales dentro de un nuevo entramado de relaciones de integración y cooperación, de alcance internacional. •

En todo caso, el proceso de cambio generalizado no es reciente. Desde principios de los setenta, el sistema económico internacional atraviesa un período de transición hacia un nuevo modelo de desarrollo. Este proceso de ajuste se ha traducido, en los últimos veinte años, en una caída de la actividad y el empleo en las actividades primarias, en la crisis de los sectores industriales tradicionales y, en general, en una terciarización de la actividad económica de las regiones europeas. Todo ello, acompañado de un fuerte incremento de las relaciones comerciales internacionales.

En el caso de las regiones españolas, este proceso se ha producido con un cierto retraso, lo que está obligando a realizar un esfuerzo adicional para alcanzar la convergencia. Un esfuerzo que puede alcanzar sus cotas máximas en regiones ultraperiféricas como Canarias.

En este contexto, la actuación de la Europa Comunitaria se ha orientado por una estrategia de desarrollo impulsada por la competencia e instrumentada por la configuración de un «gran mercado común».

Por esta vía, se pretendía alcanzar objetivos tan ambiciosos como la expansión equilibrada de la economía europea, la estabilidad permanente, el aumento del nivel de vida de todos los ciudadanos europeos y una mayor vinculación entre los Estados Miembros.

Después de más de treinta años, los ambiciosos fines que inspiraron la Comunidad Económica Europea aún no han sido alcanzados por completo. Todavía existen numerosas barreras físicas, técnicas y fiscales que deben ser eliminadas. Además, con la incorporación de España y Portugal en 1986, las disparidades interregionales se han visto incrementadas.

Paralelamente, las razones estratégicas que apoyaron la creación de la CEE (como la internacionalización de la economía y la creciente competencia) y la filosofía económica sobre la que se sustenta (el sistema de mercado y el libre comercio), se han incrementado y generalizado de manera ostensible.

Estas tendencias, y la necesidad de una rápida respuesta estratégica para poner definitivamente a Europa en movimiento y dinamizar la integración económica europea, dieron lugar al Acta Única, que fijó, entre otras metas, la fecha del 1 de enero de 1993 para la entrada en funcionamiento de un gran mercado interior de más de 300 millones de personas, el mayor importador y exportador del mundo.

El funcionamiento del Mercado Único Europeo y la configuración de la Unión Económica y Monetaria (UEM) en el marco del reciente Tratado de la Unión Europea (TUE), a pesar de las incertidumbres actuales sobre este último, establecen un cambio fundamental de las «reglas de juego» de los mercados, y constituyen las coordenadas del nuevo escenario competitivo para las regiones y las empresas europeas.

1.5.2. El particular desafío de Canarias

El reto de la adecuación al nuevo escenario competitivo, adquiere características particulares en el caso de Canarias, toda vez que su situación previa difiere sensiblemente de aquella en la que se viene desarrollando el resto de las regiones europeas.

En el caso de Canarias, el nuevo escenario incorpora dos coordenadas específicas, como son el nuevo marco de integración del Archipiélago en la CEE y la modificación del Régimen Económico y Fiscal (REF) de Canarias*.

La nueva situación de Canarias dentro del sistema comunitario, se caracteriza por:

- La integración en la Unión Aduanera
- La aplicación en Canarias de la Política Comercial Común (PCP)
- La aplicación de la Política Agrícola Común (PAC) y la Política Pesquera Comunitaria (PPC), en los mismos términos que el resto del territorio español. Lo que supone la integración total para finales de 1995, una vez que concluya el período de transición acordado en el Tratado de Adhesión de España a la CEE.

Junto con estas políticas globales, se añade la aplicación del programa POSEICAN**, que prevé un conjunto de medidas destinadas a facilitar el proceso de adecuación a la nueva realidad.

En cuanto al REF, las modificaciones introducidas en los aspectos fiscales están orientadas en el sentido de un acercamiento al régimen fiscal vigente en el resto de la CEE, fundamentalmente por la vía de la racionalización de la imposición indirecta (instrumentada a través del IGIC). Por su parte, los aspectos económicos del nuevo régimen, de importancia estratégica, están en una fase final de negociación.

Para completar el cambio del marco de referencia, caben señalar diversos aspectos de carácter más general que, a la vez, introducen sendos interrogantes en función de su evolución en el próximo futuro.

Por una parte, la previsible progresiva liberalización del comercio agrícola mundial derivada del avance de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, con claras amenazas sobre el futuro del complejo agro-pesquero exportador.

Por otra, y en el marco del TUE, cabe señalar el Programa de Convergencia elaborado por el Gobierno Español a principios de 1992.

* Reglamento (CEE) del Consejo, de 26 de junio de 1991, relativo a la aplicación de las disposiciones del Derecho comunitario a las islas Canarias y Ley 20/1991, de 7 de junio, de modificación de los aspectos fiscales del Régimen Económico Fiscal de Canarias.

** Decisión del Consejo, de 26 de junio de 1991, por la que se establece un programa de opciones específicas por la lejanía y la insularidad de las islas Canarias.

Por último, en el contexto del desarrollo del Estado de las Autonomías, la previsible culminación de las reformas en el régimen de financiación del sector público.

En definitiva, se puede afirmar que la plena incorporación de Canarias a la CEE y la puesta en funcionamiento del MUÉ, suponen un profundo cambio en el sistema básico de referencia de la posición estratégica de Canarias. Tanto en lo que respecta al entorno (las nuevas «reglas de juego»), como a los mercados y los competidores con los que debe interactuar.

1.6. EL IMPACTO DERIVADO DEL CAMBIO DE ESCENARIO

La conjugación de las macrotendencias que caracterizan el entorno internacional con «Tmarco normativo que se establece a partir de la vigencia del Acta Única suponen un impacto considerable para todas las regiones europeas. En el caso de Canarias, dicho impacto tiene, si cabe, una mayor trascendencia, toda vez que a estas «normas generales», se adicionan una situación de partida diferencial y un conjunto de «normas particulares».

1.6.1. Los impactos derivados de las macrotendencias

- La **globalización de los mercados**, a la luz del nuevo orden económico mundial, impone a Canarias la exigencia de competir a escala internacional como medio de asegurar el crecimiento económico regional.

Esto es, no sólo para mantener el nivel de actividad y beneficio, en el caso del turismo o del complejo agropesquero-exportador, sino también para defender el propio mercado insular de la penetración de la competencia, que es el caso de la industria y las demás actividades productivas locales no incluidas en los dos principales complejos productivos. Y, finalmente, para conseguir penetrar nuevos mercados con productos nuevos o adaptados, con el fin de compensar las previsibles pérdidas derivadas del funcionamiento del MUÉ.

- La tendencia a la **homogeneización de los comportamientos sociales** y, paralelamente, la creciente **sofisticación y segmentación de los mercados**, plantea a Canarias la obligación de satisfacer nuevas necesidades y mayores expectativas en materia de calidad en los productos y servicios.

Este fenómeno ya ha comenzado a tener efectos negativos sobre la competitividad de los productos de Canarias, fundamentalmente en lo que respecta al complejo turístico-construcción.

Pero, su impacto previsible abarca un espectro más amplio, toda vez que impone el reto de una mejora de la eficacia de la Administración de cara a la propia sociedad canaria, y, un cambio actitudinal generalizado de todos los agentes socioeconómicos de las Islas.

La creciente **concienciación social por los aspectos ecológicos**, particularmente en los países emisores de turistas, reafirma la necesidad, desde el punto de vista competitivo, de mantener (y en este caso, recrear) la principal ventaja competitiva de Canarias.

Un elemento novedoso que se deriva de esta tendencia, es el nuevo rol asignado a los productores del medio rural. Al papel de productores primarios de alimentos que enfrentan una realidad económica en declive, se está incorporando la actuación como «gestores» del habitat rural; lo que supone abrir nuevas vías para su desarrollo, tanto a través de iniciativas como el turismo rural o el «teletrabajo» (al hilo de la evolución de las nuevas tecnologías telemáticas), contribuyendo, de esta manera, al equilibrio del ecosistema, la mejora de las rentas rurales y, en definitiva, a la fijación de población en áreas con problemas.

- La creciente **aceleración del cambio tecnológico** se traduce, por una parte, en el acortamiento del ciclo de vida de los productos y los procesos. Continuamente aparecen nuevos competidores y productos sustitutivos, que imponen a Canarias la revisión de los medios estratégicos desplegados, de cara a su adecuación a la cambiante realidad de los mercados.

En este sentido, la apertura de nuevas posibilidades turísticas en arabs costas del Mediterráneo y la creciente competitividad de los productos agrícolas del Norte de Europa y del Magreb, suponen serias amenazas sobre los dos pilares del sistema productivo de Canarias.

Pero, por otra parte, el desarrollo de las nuevas tecnologías, supone también la oportunidad de romper la barrera de la insularidad, mejorar la conexión de Canarias con el mundo y, en suma, aumentar el atractivo relativo de la región.

Esta tendencia potencia aún más, si cabe, el valor estratégico de las infraestructuras de transporte y telecomunicaciones, del estímulo sistemático de la innovación empresarial y del acceso a los servicios avanzados para las empresas. Tres aspectos en los cuales Canarias tiene un largo camino por recorrer.

- En el marco de los nuevos modelos de desarrollo regional, y en particular de la integración del espacio comunitario, cabe destacar la **recuperación del papel estratégico de las ciudades**, como elemento estructurante y dinamizador del desarrollo de los territorios regionales.

En el escenario de la integración europea, las ciudades juegan un doble papel protagonista: son, desde un punto de vista espacial, los campos de batalla donde se libra la lucha competitiva de las empresas y demás organizaciones y, por otra parte, compiten entre sí, en la búsqueda de mejorar su posición competitiva dentro del nuevo sistema europeo de ciudades en formación.

Este resurgimiento de la importancia de las ciudades genera una oportunidad para Canarias, toda vez que, a diferencia de la gran mayoría de las regiones insulares competidoras, tiene dos ciudades de considerable tamaño, sobre las cuales podría articular una estrategia de desarrollo competitivo. El nuevo papel protagónico que deberán asumir las dos capitales provinciales, potenciará su relanzamiento, particularmente necesario en el caso de Las Palmas.

El aprovechamiento de esta oportunidad, exige superar los enfrentamientos internos existentes y definir un sistema de relaciones sinérgicas entre las Altas Direcciones de la región y estas dos ciudades, como base para integrarse en una red de cooperación sinérgica con las ciudades y regiones europeas con intereses estratégicos comunes.

1.6.2. El impacto de la integración plena en la CEE

- En el contexto del nuevo orden económico mundial, la tendencia a la **integración de las economías** en grandes bloques supranacionales de actuación, fundamentalmente comercial, parece irreversible. Quedar fuera de estas nuevas unidades estratégicas de actuación, puede conducir a la marginación en el horizonte de prospección.

Desde la óptica macroeconómica, entre los efectos previsibles del funcionamiento del Mercado Único Europeo sobre las economías de las regiones europeas, se puede citar la ampliación de los mercados (para aquellos productos competitivos a escala internacional), la modificación de los costes empresariales (como consecuencia de la eliminación de barreras comerciales) y, a medio plazo, el aumento del PIB y del empleo.

Desde este punto de vista, la entrada plena de Canarias en la CEE supondrá a largo plazo, un elemento dinamizador de su desarrollo.

- Pero, la plena incorporación en la Europa comunitaria tiene sus costes. Todo parece indicar que las **repercusiones a corto y medio plazo del MUÉ sobre los sistemas productivos de las regiones periféricas serán desfavorables**. La mayoría de los expertos coincide en señalar, y la realidad así lo constata, que a corto plazo las regiones europeas más ricas e innovadoras tenderán a consolidarse y aumentar su poder, en detrimento de las más pobres y con menor capacidad de respuesta a los cambios en el entorno.

La creación de la Unión Económica y Monetaria (UEM) supondrá unos costes importantes para los países comunitarios periféricos, menos integrados económicamente, entre ellos España.

Las perspectivas de la economía canaria están vinculadas al comportamiento de la economía española e internacional y, en este sentido, conviene tener en cuenta las diferentes previsiones realizadas a corto y a medio plazo.

En general, las previsiones macroeconómicas para Canarias realizadas en años anteriores, apuntaban a un crecimiento a corto plazo por encima de la media española (en torno a un 1 % más).

Pero, la desaceleración en el ritmo de crecimiento de la economía española que se viene produciendo desde 1990, con particular incidencia en Canarias debido a la crisis del sector turístico y de la construcción, introduce un claro factor de incertidumbre en la futura evolución de la economía canaria.

Se puede afirmar que en tanto no se recupere sustancialmente el producto bruto del complejo turístico-construcción y se vean los efectos de un decidido impulso en las inversiones del sector público y de la incorporación de nuevas actividades con futuro, la tasa de crecimiento real del PIB de Canarias se mantendría en niveles por debajo de la media nacional*, pudiendo llegar incluso a ser negativas.

En términos generales, si no se arbitran mecanismos que favorezcan las transferencias y las inversiones internas y externas, es previsible suponer que, a corto y medio plazo, **Canarias deberá enfrentar un ajuste de su actividad económica, con pérdida de empleo, aumento de la tasa de paro y un tendencia al estancamiento en la tasa de crecimiento de la renta disponible de la población.**

Por otra parte, la libre circulación de trabajadores, mercancías y capitales, tenderá a reducir los diferenciales de precios dentro del contexto comunitario; tendencia que se verá reforzada por los efectos de la Unión Monetaria Europea.

Paralelamente, **se espera que se generen mejores condiciones para el desarrollo de actividades con futuro.** De esta forma, **desaparecerán gradualmente las ventajas competitivas basadas en los diferenciales de coste de la mano de obra, centrándose en la productividad y la diferenciación positiva de los productos comercializados.**

Este fenómeno puede tener un significativo impacto en Canarias, toda vez que las actividades de los complejos que configuran su modelo productivo actual, están claramente expuestas a la competencia internacional.

Para paliar este impacto negativo que afectaría a regiones con problemas, como Canarias, se acordó dentro del marco del TUE, crear un Fondo de Cohesión, antes de 1994, en beneficio de los Estados miembros menos favorecidos (España, Portugal, Grecia, Irlanda).

Mediante este sistema, orientado a reforzar la cohesión económica y social y a garantizar la convergencia que requiere la UEM, se pretende cofinanciar proyectos en los ámbitos del medio ambiente y de las redes transeuropeas de infraestructuras.

Otro elemento novedoso del TUE es la inclusión de una cláusula de salvaguarda específica de las regiones ultraperiféricas, destinada a compensar los eventuales perjuicios de la mayor concentración de riqueza como consecuencia del funcionamiento del MUÉ.

En el caso de Canarias, el Fondo de Cohesión garantizaría determinadas inversiones en infraestructuras ambientales y de transporte, cuya dotación se muestra actualmente insuficiente. En el marco de las previsibles restricciones presupuestarias del Gobierno nacional, la obtención por parte de Cana-

* Cabe recordar que las previsiones macroeconómicas del Ministerio de Economía y Hacienda para los dos próximos años apuntan hacia un crecimiento del PIB nacional por debajo del 2% anual y una caída del empleo.

rias de una cuota significativa del Fondo de Cohesión tiene una importancia fundamental. No obstante, el clima de incertidumbre que recientemente se ha planteado sobre el TUE en general y el Fondo de Cohesión en particular, plantean una seria amenaza para el futuro de Canarias.

- **La plena integración ofrece la posibilidad real de incrementar sustancialmente el aprovechamiento del amplio espectro de iniciativas comunitarias orientadas a mejorar la competitividad de las regiones europeas.**

Al respecto, cabe recordar que además de los Fondos Estructurales, a los que Canarias tenía acceso por ser Región Objetivo 1, la CEE ha puesto en marcha una política comunitaria específica para las regiones ultraperiféricas (que permitió en su momento instaurar el POSEICAN). Esto supone un marco apropiado para el desarrollo de un importante conjunto de medidas de apoyo adaptadas a la realidad socioeconómica de Canarias.

Ante estas posibilidades, la Alta Dirección de Canarias ha de ser capaz de atraer un importante volumen de inversiones públicas para que, junto con su propio esfuerzo regional y local, pueda desarrollar un marco favorable para la inversión empresarial. Todo ello, repercutiría favorablemente en la solución del problema de la reducción de la demanda de trabajo en las Islas.

- La libre circulación de personas, mercancías y capitales, pilares fundamentales del funcionamiento pleno del MUÉ, tendrán efectos importantes sobre Canarias.

En el caso específico de la libre circulación de personas, cabe señalar que, si bien existe una tradición de emigración en la población canaria, **no es previsible que existan corrientes masivas de salida de trabajadores en dirección a los países de la CEE**, toda vez que las oportunidades de empleo para personas con insuficientes niveles de cualificación serán escasas en los países y regiones más desarrollados.

Pero en todo caso, lo que sí es preocupante es que **se podría producir emigración dentro del colectivo de los Recursos humanos más cualificados**, en busca de mejores oportunidades y condiciones de vida, lo que agravaría la fuerte disfuncionalidad del mercado laboral del Archipiélago y pondría en peligro la implantación de nuevas empresas con futuro.

Un aspecto de especial relevancia para Canarias es el impacto del MUÉ sobre una mercancía muy particular, los servicios. Desde mediados de los ochenta, los servicios de mercado en la Comunidad se han visto sometidos a importantes cambios como resultado del programa de formación del Mercado Único y del cambio tecnológico. Y todo hace prever que esta tendencia continúe y se intensifique durante los noventa.

En términos generales, la intensidad del impacto del MUÉ se puede valorar como alta en sectores tales como la banca, los seguros, las aerolíneas, las telecomunicaciones, los servicios a las empresas de alto valor añadido mediante las telecomunicaciones (SAT) y el transporte. En la zona media, se pueden situar algunos servicios de distribución especializada y la construcción; mientras que de bajo impacto, se consideran el turismo, los servicios básicos a las empresas y la distribución convencional.

El impacto se está traduciendo en un crecimiento de la participación de la CEE en el total de las actividades, en reestructuración y relocalizaciones empresariales. En esta línea, se producen fusiones, adquisiciones y alianzas de grandes empresas con empresas locales, que impactan en los flujos comerciales intracomunitarios y en las inversiones directas en determinadas regiones, en detrimento de otras.

Los servicios se han caracterizado por que la producción y el consumo de los mismos se han venido realizando al mismo tiempo y en la misma localización, al punto tal que los economistas no los consideraban como actividades comerciales. Sin embargo, los fenómenos de cambio en curso señalados, permiten afirmar que crecerán sustancialmente las transacciones a distancia e internacionales de servicios, adquiriendo éstos entonces, un claro carácter de actividad comercial.

Al respecto, **se plantea un interesante desafío para los agentes económicos canarios, en el sentido de mejorar su capacidad para prestar servicios y aprovechar su tradicional habilidad comercial.** Tomando en consideración los cuatro tipos de servicios posibles en función de la movilidad o no de los proveedores y los usuarios, se visualizan una serie de oportunidades para Canarias.

En primer término, el desarrollo de las telecomunicaciones y los servicios avanzados suministrados por esta vía. Asimismo, el desarrollo de grupos de servicios vinculados al turismo, como la educación, los cuidados médicos, las reparaciones de medios de transporte y los servicios conexos al transporte «charter». Desde otro punto de vista, la utilización de la capacidad de alojamiento ociosa, para facilitar la prestación de servicios personales de carácter internacional y, fundamentalmente, la atracción de sucursales (inversiones directas) de proveedores de servicios internacionales. *

Analizando la posición competitiva de los diferentes países en materia de servicios productivos, destacan claramente como posibles centros de interés para Canarias, dentro del MUÉ: Reino Unido, Alemania, Dinamarca y Holanda; y fuera del MUÉ: Estado Unidos y Japón. **

En cuanto a la libre circulación de capitales, el impacto previsible tendrá un signo positivo, toda vez que mejorarán las condiciones de financiación de las empresas, al poder acceder a una oferta financiera más amplia y tipos de interés más bajos que los actuales.

- La incorporación de Canarias en la Unión Aduanera, se traducirá, previsiblemente, en el aumento de la participación relativa de los productos comunitarios (tanto Peninsulares como del resto de la CEE) en las importaciones canarias.

Al respecto, la no aplicación de la PCP a ciertos productos estratégicos para la producción canaria destinada al consumo local y turístico (los denominados «productos sensibles») y el establecimiento del Régimen Especial de Abastecimiento (REA) dentro del marco del POSEICAN, apuntan a reducir la eventual presión inflacionaria, derivada del cambio de los precios relativos.

- Por su parte, **la aplicación de las políticas comunitarias, en particular la PAC y la PPC, abre nuevas expectativas para las empresas canarias más innovadoras,** que pueden acceder a los mercados europeos en condiciones de igualdad con el resto de las regiones españolas y mejorar sus estructuras productivas.

1.7. LA POSICIÓN COMPETITIVA TENDENCIAL

A modo de síntesis conclusiva, se presenta a continuación un esquema que resume la posición competitiva tendencial de Canarias de cara al nuevo escenario, en función de los desafíos impuestos por los impactos previsibles del MUÉ frente a las fortalezas y debilidades de su modelo de desarrollo actual.

CANARIAS FRENTE A LOS DESAFÍOS DEL MUÉ

D
E
S
A
F
Í
O
S

- Competir en todos los terrenos a escala internacional
- Satisfacer nuevas necesidades y mayores exigencias de calidad
- Enfrentar el proceso de ajuste de su sistema productivo
- Aprovechar el nuevo marco comunitario
- Mejorar su atractivo residencial e inversor
- Desarrollar su potencial endógeno
- Crear y mantener ventajas competitivas

FORTALEZAS

- Clima y recursos paisajísticos
- Tamaño, densidad y juventud de la población
- Estructura de aglomeración
- Producción diferenciada
- Notoriedad y experiencia empresarial internacional

DEBILIDADES

- Insularidad periférica
- Carencias y disfuncionalidades infraestructurales
- Sistema productivo desequilibrado
- Excesiva dependencia externa
- Especialización en actividades con futuro incierto
- * Retraso en el ingreso pleno a la CEE
- Falta de servicios para las empresas
- * Baja cualificación de los recursos humanos
- Perfil actitudinal de los empresarios
- Cultura empresarial poco competitiva

Cambio Estratégico →

← Crisis del modelo de desarrollo

2. EVALUACIÓN DEL IMPACTO PREVISIBLE SOBRE LAS ISLAS CANARIAS

2. EVALUACIÓN DEL IMPACTO PREVISIBLE SOBRE LAS ISLAS CANARIAS

2.1. EL IMPACTO GLOBAL SOBRE EL MODELO ECONÓMICO TERRITORIAL DE CANARIAS

Los diversos estudios de evaluación de las consecuencias de la formación del MUÉ, coinciden en señalar que la eliminación de las barreras no arancelarias conlleva un conjunto de resultados directos e indirectos positivos, asociados con el mayor tamaño de los mercados y el refuerzo del clima de competencia.

Los efectos directos, se vinculan con la reducción de costes que supone el levantamiento de las barreras, con un impacto diferencial desde el punto de vista regional, habida cuenta de las disparidades de las estructuras de producción.

En cuanto a los efectos indirectos, la formación del MUÉ provocaría el siguiente efecto «cascada»:

- Una reducción generalizada de costes, derivada del aprovechamiento de las economías de escala en la producción, la gestión y la comercialización y del incremento de las relaciones intra e inter-sectoriales a escala internacional.
- Derivado de lo anterior, la mayor eficiencia de los sistemas productivos provocaría una mayor presión competitiva sobre los precios al consumo, en beneficio de la sociedad
- Consecuentemente, se intensificaría el proceso de innovación empresarial en materia de procesos y de gama y calidad de productos, y una potenciación de la difusión tecnológica.

Desde el punto de vista regional, la conclusión más importante a la que llegan estas investigaciones es que, **a largo plazo, los llamados efectos indirectos, serán más relevantes que los directos.**

En todo caso, este modelo general de impacto es útil solamente como marco referencial para el caso de Canarias, toda vez que la presencia en el tejido productivo regional de *sectores sensibles* —los que previsiblemente sufrirán las transformaciones más importantes— es relativamente escasa.

Aún así, **el impacto global previsible sobre Canarias puede ser de signo negativo, debido a la debilidad estratégica que presenta su modelo económico territorial y el «retraso» en la plena integración en la CEE**, factores que limitan su capacidad de reacción de cara a la adecuación a los cambios del entorno y de la competencia.

A estos hechos objetivos, cabe agregar, además, el efecto derivado del comportamiento que adopten los agentes económicos regionales, que parecen tener una visión «fatalista» de la integración en el nuevo escena-

rio competitivo. Esta percepción, podría generar una actitud negativa, que contribuiría a consolidar, al menos en el corto y medio plazo, el previsible deterioro de la posición competitiva de Canarias.

2.1.1. Las repercusiones sobre la actividad y los costes empresariales

La eliminación de las barreras y obstáculos al libre comercio puede repercutir favorablemente sobre la actividad de las empresas canarias y sobre sus costes empresariales.

En general-, es previsible, un incremento de los costes administrativos y una reducción de los costes de producción, comercialización, distribución y financieros; con un efecto neto positivo.

Paralelamente, la incidencia de los cambios monetarios, que hasta fechas recientes hacían prever un efecto negativo, a la luz del proceso de «sinceramiento monetario» español en curso, podrían generar un efecto positivo sobre la actividad productiva local.

En los últimos años, la peseta se ha venido apreciando, como consecuencia de la entrada en el mecanismo de cambio del SME. A partir de 1987 se comienzan a sentir fuertes tensiones apreciadoras, debido al elevado tipo de entrada (65 Ptas./DM), a la liberalización de los tipos de interés internos y el aumento progresivo de la inversión extranjera. La apreciación ha sido aún mayor en términos reales, debido al desfavorable diferencial de inflación.

El caso de Italia es análogo al español, en tanto y en cuanto se combinan un crecimiento de la demanda interna superior al de los países centrales del SME, con la entrada de capitales extranjeros.

La apreciación de la moneda es común a otros países de la CEE (como Grecia y Portugal), como consecuencia de las altas tasas de inflación y los acuerdos sobre paridades nominales de tipos de cambios vigentes.

El indicador más directo del efecto «real» de este comportamiento es el coste salarial unitario, pero las diferencias con España tendían a reducirse debido a la devaluación relativa dentro del esquema preexistente de la Unión Monetaria Europea. Por ejemplo, entre 1986 y 1990, los costes salariales crecieron entre el 12% y un 18% en Portugal, Italia y España, en tanto descendían en países más desarrollados como Alemania, Francia o el Reino Unido.

Pero, los recientes ajustes en la paridad cambiaría de la peseta, tenderían a recomponer, al menos parcialmente, la pérdida de competitividad de Canarias con relación a algunas regiones competidoras (especialmente en el turismo), tanto las no comunitarias como incluso Grecia y Portugal.

Asimismo, esta nueva situación de la peseta, estaría dando un mayor margen de maniobra de cara a la sustitución competitiva de importaciones industriales.

2.1.2. El impacto desde la óptica del comercio internacional.

Las principales consecuencias de la plena integración de Canarias a la CEE y por tanto, en la Unión Aduanera, desde el punto de vista del comercio internacional, son, por una parte, la paulatina eliminación de los aranceles para el comercio intracomunitario y la imposición del arancel comunitario a los productos procedentes de terceros países. Y por otra, la aplicación de la PAC, que tendrá efectos directos sobre el comercio exterior de los productos primarios, en particular los del complejo agroexportador.

La estructura del comercio exterior canario previsiblemente variará, especialmente en lo referente a las importaciones, en el sentido de un mayor peso relativo de los productos comunitarios. Se estima que a corto plazo, las importaciones de terceros países se reducirán sustancialmente, hasta situarse por debajo del 5 % del total de importaciones de Canarias.

La medida del impacto teórico sobre la economía canaria derivado de este cambio en el comercio exterior, surge de la comparación de dos efectos simultáneos: la creación de comercio, que refleja las ganancias derivadas de la eliminación de barreras comerciales al comercio intracomunitario, y el efecto de desviación de comercio, que refleja las pérdidas debidas a la imposición de la política comercial común frente a terceros países.

Los resultados del análisis realizado, señalan que en la mayoría de los casos considerados (diferentes hipótesis sobre elasticidad-precio de la demanda, precios relativos CEE-terceros países y reducción arancelaria)*, el impacto sobre la economía canaria sería positivo. En este sentido, el beneficio se situaría, según las diferentes alternativas, entre 2.700 y 54.000 millones de pesetas anuales. En la alternativa más desfavorable, la pérdida anual para la economía canaria estaría en torno a los 3.000 millones de pesetas.

No obstante, el beneficio para los consumidores que supone el descenso del coste medio de las importaciones implícito en el cambio de origen de las importaciones (toda vez que los productos de terceros países se encarecerían), plantea una **seria amenaza para la actividad industrial** y, en definitiva, para toda la economía de Canarias. El aumento de las importaciones provocaría un mayor nivel de dependencia del exterior, el descenso de la actividad manufacturera, la destrucción de empleo y, en definitiva, un clima socioeconómico tenso.

2.1.3. El impacto sobre el modelo productivo

- Sobre el complejo turístico-construcción

La mejora generalizada de los niveles de renta en los países de la CEE incrementará la demanda de bienes «superiores», dentro de los cuales se incluye el turismo; particularmente, en las nuevas modalidades de turismo de calidad.

Estas «buenas perspectivas», a medio y largo plazo, se basan en los posibles beneficios que se derivarían de la eliminación de los retrasos y costes asociados a las fronteras físicas y de las barreras técnicas impuestas por los Estados miembros. No obstante, los empresarios consultados temen que la eliminación de las barreras al libre comercio repercuta negativamente sobre los costes administrativos de sus empresas.

De todas maneras, **el MUÉ puede suponer una oportunidad para esta actividad en Canarias y un impacto positivo para la región, siempre y cuando se produzca un cambio estratégico de la situación actual.**

Esto es, una reorientación mercadológica, potenciando un nuevo posicionamiento diferencial frente a la competencia, por la vía de la calidad de servicio; toda vez que la insistencia en una estrategia de liderazgo en costes es inviable en el largo plazo.

En cuanto a la actividad de la construcción, teniendo en cuenta lo dicho anteriormente y la sobreoferta existente en materia de alojamiento turístico, el futuro a corto y medio plazo, depende fundamentalmente de la inversión pública en infraestructuras y equipamientos y de la promoción de la construcción de viviendas.

Al respecto, las restricciones que la Administración Central viene estableciendo en la materia y las cada vez más inciertas posibilidades de concreción efectiva del Fondo de Cohesión, dan lugar a un pronóstico muy negativo sobre el futuro a corto y medio plazo de la actividad constructora canaria.

Más aún, si bien es previsible que en los próximos años, esta actividad siga todavía concentrando la inversión extranjera, está claro que su volumen descenderá sustancialmente, teniendo en cuenta la crisis

* Ver Anexo I.

generalizada de capitales y el mayor crecimiento relativo que están experimentando otras localizaciones alternativas a Canarias.

■ Sobre el complejo agropesquero-exportador

El impacto de la aplicación de la PAC y la PPC puede valorarse como una oportunidad, toda vez que puede tener efectos positivos sobre este complejo productivo.

La desaparición de los precios de referencia y los contingentes, permitirán que las producciones de Canarias compitan en los mercados europeos en las mismas condiciones que el resto de las regiones españolas. Por lo tanto, el éxito comercial dependerá de la iniciativa de las empresas canarias y del apoyo que reciban por parte de las autoridades regionales y locales.

En todo caso, la aplicación de la PAC tendría un efecto cuantitativo positivo para los productores agrícolas, que se puede estimar entre 10 y 50 mil millones de pesetas*, por efecto de las transferencias de ingresos directos consumidor-productores ínter-países, implícito en la aplicación del sistema comunitario de subvenciones de precios seguido en la PAC.

Esta mejor situación relativa, permitiría viabilizar el necesario camino de la concentración empresarial que facilite la modernización tecnológica y las economías de escala en la producción y, especialmente, las mejoras en la gestión de comercialización.

De todas maneras, tras la incorporación plena de Canarias a la CEE, los empresarios perciben la aplicación de la Política Común de Pesca, más como un problema que como una oportunidad, principalmente por el previsible aumento del paro en el sector, como consecuencia de las debilidades estructurales, de la flota canaria.

Además de las propias debilidades del complejo, existen factores exógenos que limitan el posible aprovechamiento de esta oportunidad, por lo que demandan una acción estratégica mancomunada, oportuna y eficaz. Entre dichos factores, cabe señalar los siguientes:

- El menor tiempo disponible frente a las regiones competidoras para completar el proceso de adecuación necesario. Hay que pensar que, por ejemplo, los agricultores franceses (incluidos los de los DOM) han recibido durante décadas apoyos-comunitarios para llevar a cabo los ajustes necesarios de las estructuras productivas.
- El trato preferencial que de manera creciente le está otorgando la CEE a los países del Magreb, cuyos productos hortofrutícolas y pesqueros, con costes de producción más bajos («dumping social»), son competidores directos de Canarias.

Asimismo, dentro del marco de la tendencia general de liberalización del comercio internacional, los resultados a los que eventualmente se llegue como final de la Ronda Uruguay del GATT, tendrán, previsiblemente un impacto negativo sobre las empresas del complejo agropesquero exportador, en particular, las vinculadas con la producción y comercialización del plátano.

En un escenario de competencia abierta a escala mundial, y sin contar con nuevas medidas de protección, la cifra anual de negocios de los productores plataneros podría reducirse entre un 40 y un 60 %, como consecuencia de los menores precios de venta y la pérdida de mercados**. Aún cuando el impacto real no alcanzara esta dimensión, queda claro que la viabilidad de la actividad platanera está más que seria-

* Ver Anexo I.

** Ver Anexo I.

mente amenazada, razón por la cual se hace necesario emprender acciones de diversificación, tanto de productos como de mercados.

- Sobre las otras actividades productivas complementarias

El impacto negativo previsible sobre las denominadas actividades productivas complementarias del sistema canario, es relativamente poco significativo a escala regional, debido a su escasa participación en el producto y el empleo regional. Estos sectores, entre ellos el tabaco y los productos alimenticios, representan en torno al 1,6% del empleo total de Canarias (en el conjunto de las Regiones. Españolas Objetivo 1, este porcentaje es el 4,6%; en el total nacional, el 6,4%).

Sin embargo, para estas actividades, el impacto del MUÉ es relativamente importante y existen riesgos considerables para la industria local. En particular, en lo que se refiere a la expansión del empleo y al mantenimiento de la capacidad empresarial, ya de por sí limitada.

En este sentido, cabe señalar que estos «sectores sensibles» representan una parte importante del empleo industrial local (en torno al 24%). Pero, son altamente «vulnerables», debido a la fragmentación de la producción en pequeñas unidades, a la utilización de métodos de producción intensivos en mano de obra y a la baja especialización en «nichos» de mercado.

Además, muchos de estos sectores son industrias tradicionales, hasta el momento con un nivel de protección elevado frente a la competencia externa, lo que incrementa los riesgos ante el MUÉ.

La mayoría de las industrias de Canarias se muestran incapaces de competir por sí solas, incluso dentro del mercado insular. Esto daría pie al desmantelamiento del escaso tejido industrial existente, por simple desaparición, por su relocalización fuera del Archipiélago o por la transformación en actividades de distribución.

De hecho, la nueva situación de Canarias ante el reto del MUÉ podría provocar un fenómeno de deslocalización empresarial*. Precisamente, el colectivo de empresas de las denominadas actividades complementarias, junto a las del complejo turístico-construcción, son las que se muestran «más disconformes» con la nueva situación, que les obligaría a competir en desventaja.

De todas maneras, de cara al futuro desarrollo de Canarias, las debilidades estructurales existentes demandan la implantación de un moderno y eficaz sistema promocional que incluya un atractivo diferencial para los inversores de fuera de la región. Dicho sistema podría apoyarse en el desarrollo de los aspectos económicos del REF y de las medidas previstas en el POSEICÁN.

A pesar del bajo nivel de desarrollo industrial del Archipiélago, **este sector es estratégicamente relevante** para romper la excesiva dependencia del turismo y la agricultura. De hecho, la actividad industrial es crucial en la integración de los sectores de especialización en los complejos más amplios así como en la creación de empleo estable.

2.1.4. El impacto sobre el PIB y el empleo de Canarias

A pesar de las previsiones económicas favorables sobre el impacto a medio y largo plazo del funcionamiento del MUÉ, está claro que la economía europea en general, y la española en particular, están inmersas en un proceso de ralentización del crecimiento económico, lo que está obligando a sucesivas revisiones a la baja en las previsiones macroeconómicas. El hecho, es que la reactivación anunciada se viene demorando y

* Cabe recordar que se han detectado 16 casos de empresas relevantes con intenciones de cambiar de localización fuera de Canarias.

reduciendo en cuantía, tal como preveían los análisis en términos del crecimiento cíclico de la economía, al considerar que el Mercado Único Europeo provocaría una nueva reestructuración de las economías nacionales y regionales.

En el caso específico de España, las previsiones de crecimiento del PIB (3,3 % real para 1993) contenidas en el Plan de Convergencia de marzo de 1992, se han rebajado sustancialmente en sólo seis meses (hasta el 0,7% según el proyecto de Presupuestos del Estado). Un ajuste análogo han experimentado las Inversiones y, en general, el Gasto Público. En cuanto al empleo, se ha pasado de un pronóstico de creación neta de empleo a un escenario de destrucción de puestos de trabajo. Este es un escenario que, previsiblemente, continuará durante buena parte de la presente década.

A la luz de este marco de referencia ineludible, y de las consecuencias a corto y medio plazo de la plena incorporación de Canarias en el escenario competitivo del MUÉ, las estimaciones sobre el futuro comportamiento de las principales magnitudes de la economía canaria, resultan muy poco alentadoras.

En el supuesto de que no se recupere sensiblemente el producto bruto del complejo turístico-construcción y se mantengan las restricciones en materia de inversión pública, se puede estimar que para el período 1993-1995, la tasa de crecimiento del PIB se podría situar, como máximo, en torno al 1% anual.

Este escaso dinamismo de la economía regional, tendría como correlación la destrucción neta de unos 6-8 mil puestos de trabajo anuales; es decir, se destruirían entre 18 y 24 mil empleos en el próximo trienio.

Tomando en consideración la fuerte presión demográfica de la oferta de trabajo, **la tasa media de paro regional se situaría, como media para 1995, entre el 32,5 y el 36,8%**, según se asuma una caída de la tasa de actividad canaria hasta igualar la media nacional o el mantenimiento en su nivel actual. En cualquiera de los dos casos, el desequilibrio de) mercado laboral sería, previsiblemente, insostenible desde el punto de vista de la sociedad canaria.

Cabe señalar entonces, que para lograr al menos mantener, a la altura de 1995, la actuales tasas de actividad y paro regionales, sería necesaria la creación de una media de 22.000 puestos de trabajo anuales entre 1993 y 1995, un volumen de generación de empleo que la economía canaria no ha podido alcanzar siquiera en los años de mayor dinamismo económico. Indudablemente, todo un desafío para la Alta Dirección regional.

2.2. EL IMPACTO DESDE LA ÓPTICA DE LAS EMPRESAS RELEVANTES

Los principales representantes del sistema productivo de Canarias tienen una percepción general más bien negativa del previsible impacto del MUÉ sobre sus empresas, a partir de la plena incorporación de Canarias a la CEE. La incertidumbre generada durante el proceso de puesta en marcha del nuevo esquema normativo y la natural reacción de resistencia al cambio explican, en buena medida, esta apreciación.

2.2.1. Expectativas respecto del impacto global de las políticas comunitarias

Desde la óptica de las empresas relevantes de Canarias, la libre circulación de personas, mercancías y capitales se valora más como una oportunidad que como un problema.

En general, los empresarios consultados esperan que la libertad de circulación permita aumentar los flujos comerciales, la oferta de bienes de consumo y de personal cualificado.

Pero, paralelamente, existe preocupación por el posible incremento del paro local y por el «debilitamiento» de la industria canaria.

En cuanto a la aplicación de las políticas comunitarias, las empresas consultadas las consideran más bien un problema, fundamentalmente por los efectos negativos que pudieran tener sobre la estructura productiva y el empleo en el complejo agropesquero-exportador y por el previsible aumento de la presión fiscal.

Para las empresas relevantes consultadas, el impacto de la incorporación plena a la CEE está condicionado, en cada caso, a los resultados de las negociaciones entre el Gobierno Central y la Comunidad y a la capacidad de adaptación y respuesta de las empresas a la nueva situación.

En este sentido, hay que señalar que en el ámbito empresarial se ha detectado un elevado grado de insatisfacción respecto a la información recibida sobre las políticas y medidas adoptadas por la CEE, que impactan sobre Canarias. El grado de insatisfacción es mayor con el Gobierno Central, pero los empresarios tampoco están contentos con la información facilitada por el Gobierno de Canarias y por las Cámaras de Comercio y otras instituciones locales.

2.2.2. Las repercusiones sobre la actividad y los costes empresariales

En opinión de las empresas relevantes consultadas, la desaparición de determinadas barreras, como las restricciones en el mercado de capitales, los trámites para el comercio internacional, los retrasos y costes asociados a las fronteras físicas, las reglamentaciones de fletes y, en menor medida, las barreras técnicas nacionales, podría ser beneficiosa para la actividad empresarial de Canarias. En la medida que dicha desaparición se haga realidad, extremo sobre el cual los líderes empresariales han demostrado tener serias dudas.

La valoración del impacto sobre los costes empresariales suscita opiniones muy divididas; en buena medida asociadas a la situación individual de cada empresa más que a su pertenencia a un sector u otro de actividad.

El 39% de las empresas consultadas considera que la desaparición de las barreras comerciales reducirá los costes de las empresas (probablemente entre el 2% y el 5%), pero otro 22%, estima que aumentarán (probablemente por encima del 5%).

El resto de las empresas (38%), en particular las del complejo turístico-construcción, no espera que se produzcan cambios significativos en los costes empresariales.

2.2.3. Percepción de los empresarios del nuevo marco normativo para Canarias

- El grado de conocimiento

Los responsables de organizaciones empresariales y líderes de opinión entrevistados han mostrado tener un conocimiento suficiente sobre el nuevo marco de integración del Archipiélago a la CEE y sobre la modificación del Régimen Económico y Fiscal de Canarias (REF). Esta situación contrasta con la actitud de «desconocimiento» adoptada por las empresas relevantes que constituyen la muestra del sondeo realizado (las dos terceras partes de los empresarios encuestados han declarado «no tener conocimiento alguno» sobre estas medidas).

Dentro de este contexto, el colectivo de empresas que se consideran «peor informadas» serían las del complejo turístico-construcción, las más pequeñas y de capital social mayoritario canario.

Por el contrario, se consideran «mejor informadas» las empresas de las denominadas actividades complementarias*, las más grandes, con capital social mayoritario extrarregional y gestión profesionalizada.

En definitiva, a la vista de los problemas de comunicación detectados, sería conveniente revisar la política y las acciones de comunicación entre los responsables políticos y los agentes económicos y sociales.

* Cabe recordar que así se denominan las actividades no incluidas en los dos principales complejos productivos identificados, tales como: industrias químico-farmacéuticas, fabricación de bebidas y de productos alimenticios, plásticos, papel y artes gráficas, importadoras y distribuidoras de productos alimenticios.

■ Las medidas del Programa POSEICAN

Desde la actitud de «desconocimiento» antes señalada, los empresarios consultados han valorado las medidas del programa POSEICAN que les fueron sugeridas. Entre las medidas contempladas han destacado, por orden de importancia, las siguientes:

1. Eximir de la exacción reguladora y/o derecho de aduana a los productos originarios de terceros países.

Esta medida parece tener mayor interés para las denominadas actividades complementarias y para las empresas cuyo capital social mayoritario proviene de fuera de Canarias.

2. Medidas para tener en cuenta las dificultades específicas de un sector determinado de la producción local destinada al consumo local o turístico.

Se han mostrado especialmente interesadas las empresas del complejo turístico- construcción y las localizadas en Santa Cruz de Tenerife.

3. Permitir, en condiciones equivalentes a las actuales, el abastecimiento de productos comunitarios de intervención o disponibles en la CEE.

Esta medida parece ser relativamente más importante para las empresas del complejo agropesquero-exportador, así como para las más pequeñas y las de capital social mayoritario de origen canario.

4. Medidas específicas arancelarias o de excepción de la política comercial común para determinados productos sensibles (textil, ropa, aparatos de óptica y electrónicos, medios de transporte).

Estas medidas resultan especialmente interesantes para las industrias y servicios complementarios, así como para las empresas más pequeñas y con capital social mayoritario canario.

Por otra parte, las empresas dedicadas a la producción y/o comercialización de productos agrícolas, han valorado específicamente las medidas del POSEICAN orientadas a la mejora de la producción agraria canaria.

Para estas empresas, en especial las de tamaño medio y capital mayoritario local, las tres medidas más importantes, serían las siguientes:

1." Medidas estructurales específicas para el plátano (producción, investigación, recolección, presentación y tratamiento, transporte, almacenamiento, comercialización y promoción comercial).

2." Medidas en apoyo de la producción interior destinada al consumo local (patatas, vinos, sector lácteo, productos animales).

3.º Medidas relativas a los sectores de frutas, hortalizas, flores y plantas vivas.

■ Valoración del impacto del nuevo REF

Las empresas consultadas, cuando han opinado sobre este tema, han valorado de manera negativa los efectos previsibles de las principales modificaciones del REF sobre las actividades de las empresas*.

*• Cabe recordar que en el momento de realizarse la encuesta prácticamente no se habían concretado ninguno de los aspectos económicos del REF.

La mayoría de los empresarios consultados considera que la implantación del Impuesto General Indirecto Canario (IGIC) y del Arbitrio sobre la Producción e Importación (APIM) serán negativas para sus empresas. Y más de la tercera parte, se ha pronunciado en el mismo sentido con respecto a la sustitución del Fondo de Previsión para Inversiones por el Régimen General de Deducción por Inversiones (RGDI).

La valoración de las modificaciones principales del REF ha estado motivada por una serie de ventajas e inconvenientes previstos por la empresas encuestadas.

Entre las expectativas más favorables, cabe destacar la homologación de criterios fiscales, un mayor control administrativo, la mejora de la recaudación local y el fomento de la inversión productiva.

Se teme, sin embargo, un incremento de los precios y una menor desgravación de las inversiones. Además, la adaptación administrativa por parte de las empresas representa un inconveniente adicional.

Paralelamente, cabe destacar el elevado porcentaje (en torno al 20%) de empresas que se han abstenido de opinar sobre el APIM y el RGDI, lo que evidencia, una vez más, los problemas de comunicación señalados entre las empresas y los responsables políticos e institucionales.

En definitiva, las expectativas señaladas ante el nuevo REF y la adecuada comunicación de las nuevas medidas, deberían tenerse muy en cuenta en las actuaciones políticas futuras.

2.2.4. Las repercusiones sobre la actividad comercial e inversora

En opinión de los empresarios consultados, el impacto del Mercado Único sobre la economía canaria podría tener efectos positivos sobre las inversiones externas en las Islas, tanto las procedentes de otras regiones españolas como las extranjeras; y también, aunque algo menos, sobre las importaciones.

Sobre todo, cabe esperar un incremento de las importaciones del resto de la CEE y, en menor medida, de la Península y de otros países. Las empresas relevantes más pequeñas apuestan, en mayor medida, por un aumento de las importaciones de la Península.

La mayor participación de la Península respecto de las importaciones, se debería, entre otros motivos, a una mayor afinidad (moneda, idioma, formas de pago) así como al cierre de representaciones comerciales en Canarias, que pasan a depender de las estructuras localizadas en la Península.

Las expectativas sobre la actividad exportadora son menos optimistas (el 40% de las empresas encuestadas cree que el impacto sobre las exportaciones canarias será negativo). Tan sólo el 10% de las empresas relevantes consultadas cree que aumentarán las exportaciones a la Península y a la CEE; y otro 7% considera que se incrementarán las dirigidas hacia los otros países.

A este respecto, hay que tener en cuenta la propia incertidumbre que enfrenta el plátano y la fuerte competencia que enfrentan los productos hortofrutícolas.

Por otra parte, no se espera un gran impacto del MUÉ en la actividad comercial intrainsular.

2.2.5. La respuesta previsible de los empresarios canarios

Resulta sintomático que tanto desde la óptica de los líderes de opinión como las propias empresas relevantes, se autovaloren con un nivel de competitividad insuficiente para competir en el MUÉ. El tamaño empresarial, el nivel tecnológico y la organización comercial disponibles son factores que preocupan a las empresas relevantes de Canarias.

Frente a esto, resulta alentador que la mayoría de las empresas relevantes, y en particular las empresas

del complejo agropesquero-exportador y las gestionadas por profesionales, se estén planteando una serie de acciones e inversiones para mejorar su competitividad de cara al MUÉ.

Estas acciones estarían fundamentalmente orientadas a:

- Modernizar la tecnología de las empresas
- Aumentar el volumen de actividad de las empresas
- Reestructurar la plantilla (comercial, de producción y administrativa, en ese orden)
- Mejorar las instalaciones
- Formación- y especialización del personal

■ Las estrategias empresariales

Desde la óptica de las empresas relevantes, se apuesta por la mejora de los actuales productos/ servicios y por la incorporación de otros nuevos.

En cuanto a la política de mercados, las opciones mayoritarias se orientan a aumentar la cuota de mercado en el resto de la CEE (fuera de España) y a defender la situación actual en los demás mercados.

En este aspecto, es cuando menos preocupante que se dé prioridad a las acciones de carácter individual, frente a las acciones de cooperación, para llevar adelante las estrategias de producto y de mercado. Las acciones preferentes señaladas por las empresas consultadas han sido las siguientes:

- Potenciar el desarrollo de la empresa de manera individual (52% de los empresarios consultados).

Esta alternativa resulta especialmente interesante para las empresas del complejo turístico-construcción y de las denominadas actividades complementarias.

- Fusiones con otras empresas (43%).

Las empresas del complejo turístico-construcción se muestran más inclinadas por esta acción.

- Realizar alianzas de oportunidad con otras empresas (25%).

Principalmente, son las empresas del complejo agropesquero-exportador las que se plantean este tipo de alianzas.

Para apoyar la concreción de estas iniciativas, las empresas relevantes consultadas consideran que las estrategias de desarrollo regional del Gobierno Canario deberían orientarse según las siguientes directrices promocionales, por orden de importancia:

- Desarrollo de actividades innovadoras.
- Especialización competitiva de sectores tradicionales.
- Incorporación de capital y empresas extranjeras.
- Desarrollo del potencial endógeno

Al mismo tiempo, las empresas demandan la aplicación de políticas de protección, tanto para los sectores tradicionales, como para los nuevos sectores de la economía canaria. El temor al impacto negativo del MUÉ a corto plazo, resulta evidente.

Al respecto, el desarrollo del POSEICAN y del REF, constituye una clara oportunidad para definir e implementar una nueva estrategia de desarrollo regional, más acorde con las necesidades y expectativas de las empresas.

2.3. LA NECESIDAD DE UNA URGENTE RESPUESTA ESTRATÉGICA

- La crisis del modelo económico territorial de Canarias

La materialización de las previsiones y expectativas negativas anteriormente expuestas conduciría a la agudización de los problemas que actualmente tiene Canarias y, en definitiva, a la crisis de su modelo económico territorial.

Una crisis caracterizada por el descenso general de la actividad productiva, con el consiguiente incremento de la tasa de paro; la agudización de las desigualdades sociales y territoriales, una mayor concentración de población en las áreas urbanas y, en definitiva, por una gran presión social.

Ante la magnitud de esta amenaza, **hace falta un profundo cambio estratégico**, que construido sobre la base de las fortalezas que tiene Canarias, permita establecer soluciones innovadoras para aprovechar las oportunidades que emergen del nuevo escenario competitivo. »

- La reacción de las regiones competidoras

Las diversas regiones competidoras directas de Canarias ya han comenzado a reaccionar para adecuarse al nuevo escenario, y están implementando sus propias respuestas estratégicas para enfrentar con éxito el desafío competitivo de fin de siglo.

Así, por ejemplo, Baleares ha comenzado a implementar una estrategia de desarrollo regional orientada a posicionarla como una región europea privilegiada en materia de calidad de vida. Es decir, ser percibida como el lugar desarrollado del Sur de Europa en el que los residentes y los visitantes puedan disfrutar de unas condiciones de bienestar prácticamente inigualables.

La estrategia básica formulada por el Gobierno Regional Balear recoge, como puntos de partida para el logro de este ambicioso objetivo, el aprovechamiento de un conjunto de fortalezas tales como el entorno medioambiental, la seguridad jurídica e institucional, las infraestructuras, equipamientos y servicios de calidad, la proximidad a las principales ciudades europeas y la cultura emprendedora de sus habitantes.

Como vías estratégicas para asegurar el desarrollo sostenido a largo plazo, Baleares apuesta por la utilización inteligente de los aspectos positivos de la insularidad y el desarrollo de un perfil regional innovador, con un fuerte sesgo tecnológico. Este último aspecto, viabilizado por el creciente apoyo financiero derivado de la priorización del desarrollo tecnológico por parte de la Comunidad Europea.

En síntesis, Baleares pretende posicionarse como una «región innovadora» y ser percibida como un «Megaparque Tecnológico» o el «Resort Office» de Europa.

En el caso de las regiones insulares de Grecia*, se apuesta por la promoción de un desarrollo integral, apoyado en una política de centros de desarrollo. El modelo propuesto es el de Polos Integrados de Desarrollo, que permitiría:

- Salvaguardar las economías regionales frente a las fuerzas centrípeta de los polos existentes
- La plena utilización de los recursos endógenos de cada región
- El fortalecimiento de la competitividad de las economías regionales y de la integración a la economía nacional griega
- La planificación integral de los esfuerzos para el desarrollo

Los objetivos principales para la estrategia de desarrollo regional se plantean, en este caso, en términos de la fijación de la población en el territorio, la reducción del paro y las desigualdades de renta, la pro-

* Ver el informe específico recogido en el Anexo II.

moción de la actividad industrial (para atenuar la dependencia del turismo) y la fuerte introducción de tecnología para apoyar el aumento de la competitividad regional.

Como objetivos secundarios, se reconocen la mayor participación de la sociedad en el proceso de desarrollo, la promoción del empresariado local, la reducción de la presión demográfica en las áreas urbanas y el fortalecimiento de la identidad cultural insular.

La instrumentación de la estrategia de desarrollo insular de Grecia se apoyaría en instrumentos «clásicos» (incentivos y desarrollo de infraestructuras) y en otros más modernos, como la promoción de nuevas tecnologías o los instrumentos de integración y desarrollo (por ejemplo, políticas de concentración urbana en áreas de población dispersa y de desarrollo de las ciudades medias).

En todo caso, está claro que las características estructurales y los respectivos estadios de desarrollo de cada región imponen respuestas diferentes al desafío común. En tal sentido, **Canarias debe establecer su propia respuesta estratégica particular, aprovechando las posibilidades de actuación conjuntas con otras regiones afines, pero evitando caer en el mimetismo.**

3. ORIENTACIONES PARA EL CAMBIO ESTRATÉGICO DE CANARIAS

3. ORIENTACIONES PARA EL CAMBIO ESTRATÉGICO DE CANARIAS

3.1. LA NUEVA VISION ESTRATÉGICA PARA CANARIAS

Canarias es diferente del resto de las regiones europeas, tanto por la juventud de su población y el atractivo de su entorno medioambiental, como por su posición geoeconómica y los productos y servicios que puede ofrecer. **La visión estratégica de fin de siglo para Canarias, debe sustentarse en una nueva forma de aprovechar racional y selectivamente estas diferencias comparativas, transformándolas en ventajas competitivas.** Esto es, dotar a estas diferencias de tres atributos de virtud: el *cultivo del medio ambiente*, la *calidad de servicio* y la *apertura al mundo*.

En la práctica, **se debe transformar a Canarias en una región positivamente diferente, en la que se viva, se produzcan bienes y se presten servicios con calidad. Y que sea percibida como tal, por la propia sociedad canaria y por todos los segmentos de mercado atendidos a escala mundial.**

Para ello, la Alta Dirección regional debe establecer un **nuevo posicionamiento competitivo**, de cara al entorno y a las regiones competidoras.

Esta decisión conlleva la formación de una **nueva imagen de marca** para Canarias, que conceptualice globalmente el nuevo posicionamiento y constituya, de cara a la sociedad canaria, el núcleo central de una **nueva identidad territorial***.

Es necesario pasar de la imagen de marca actual, apoyada en *productos y dones*, como el plátano y el «sol y playa», expresión de una estrategia de monoproducción basada en ventajas comparativas en declive, a una nueva imagen sustentada en *conceptos estratégicos*, construida sobre la preexistente y aprovechando su notoriedad, pero que refleje el nuevo modelo regional concéntricamente diversificado, basado en la creación y mantenimiento de ventajas competitivas.

Los elementos centrales sobre los que se propone construir la nueva imagen: cultivo del medioambiente, calidad de servicio y apertura internacional, permitirán superar las limitaciones de los ciclos de vida de los productos y dones y, por tanto, sostener una estrategia de desarrollo a largo plazo. Lo que implica pasar de pensar en términos de productos y servicios aislados a pensar en términos de «gamas», como pueden ser, por ejemplo, la «hortofruticultura de calidad» o los «servicios de calidad para el ocio y el negocio internacional».

* Extensión del concepto empresarial de Identidad Coorporativa, entendido en su noción y potencialidad más profundo, antropológico, en relación con el «cuerpo social» de la región.

En definitiva, los productos y servicios emblemáticos de Canarias se podrán ir adecuando e incluso reemplazando en el tiempo, sin que ello obligue a modificar continuamente el posicionamiento y la imagen de la región, proceso que sería pernicioso y prácticamente inviable.

Desde el punto de vista del cambio de la identidad territorial, se trata de lograr una autoadhesión profunda de los habitantes de Canarias con su región, sus organizaciones y sus productos. Es decir, que los propios canarios se sientan y actúen como portavoces y «vendedores» de su región, en el entendimiento que las acciones personales contribuyen al crecimiento económico regional, y viceversa, en lo que respecta a las acciones del sector público.

Pero, para ello, la sociedad canaria debe cambiar sus actitudes. Incorporar a su cultura los valores que sustentan su nuevo posicionamiento estratégico e imagendiferencial. Incluso, debe modificar su concepción de la actividad empresarial y algunos de sus comportamientos sociales.

En síntesis, se debe desarrollar, por la vía de la formación y la comunicación, una moderna cultura emprendedora que, en conjunción con el nuevo posicionamiento competitivo, den lugar a un **nuevo estilo de interpretación y construcción del futuro regional**: *el estilo canario del siglo XXI*.

3.2. LAS DIRECTRICES DEL CAMBIO ESTRATÉGICO

De acuerdo con todo lo anterior, **se trata de pasar del modelo económico territorial actual de «explotación de ventajas comparativas» a un modelo de «cultivo de ventajas competitivas»**. Las directrices propuestas para el proceso de cambio estratégico necesario, son:

- **Evolucionar desde la «eficiencia protegida» hacia la «eficiencia competitiva».**

Es decir, que los agentes privados y públicos lleguen a ser eficientes en la asignación de recursos escasos en un entorno competitivo. Lo que implica, pasar de la inversión especulativa a la inversión productiva de riesgo; desarrollar nuevas actividades con futuro; y asumir que algunas actividades tradicionales que no puedan transformarse para ser competitivas, se deben reducir hasta su práctica desaparición.

- **Pasar de una «Canarias abierta a Europa» a una «Canarias abierta al mundo».**

En la actualidad, la CEE es el principal «socio» comercial de Canarias; los turistas son prácticamente todos europeos y el origen mayoritario de las inversiones extranjeras en Canarias es la Europa comunitaria. Pero, de cara al futuro inmediato, la realidad mercadológica implícita en el funcionamiento del MUE, trae a Canarias probablemente más amenazas que oportunidades.

Esto lleva a pensar que en lugar de concentrarse en la confrontación directa con competidores más poderosos, se debería en cambio aprovechar la condición de pertenencia a la CEE para viabilizar (financiar) el proceso de adecuación y fortalecer las relaciones comerciales y financieras con terceros países. En este sentido, es de vital importancia materializar la renta de posición como «Puerta Sur de Europa».

- **Cambiar de una economía dependiente a una economía integrada.**

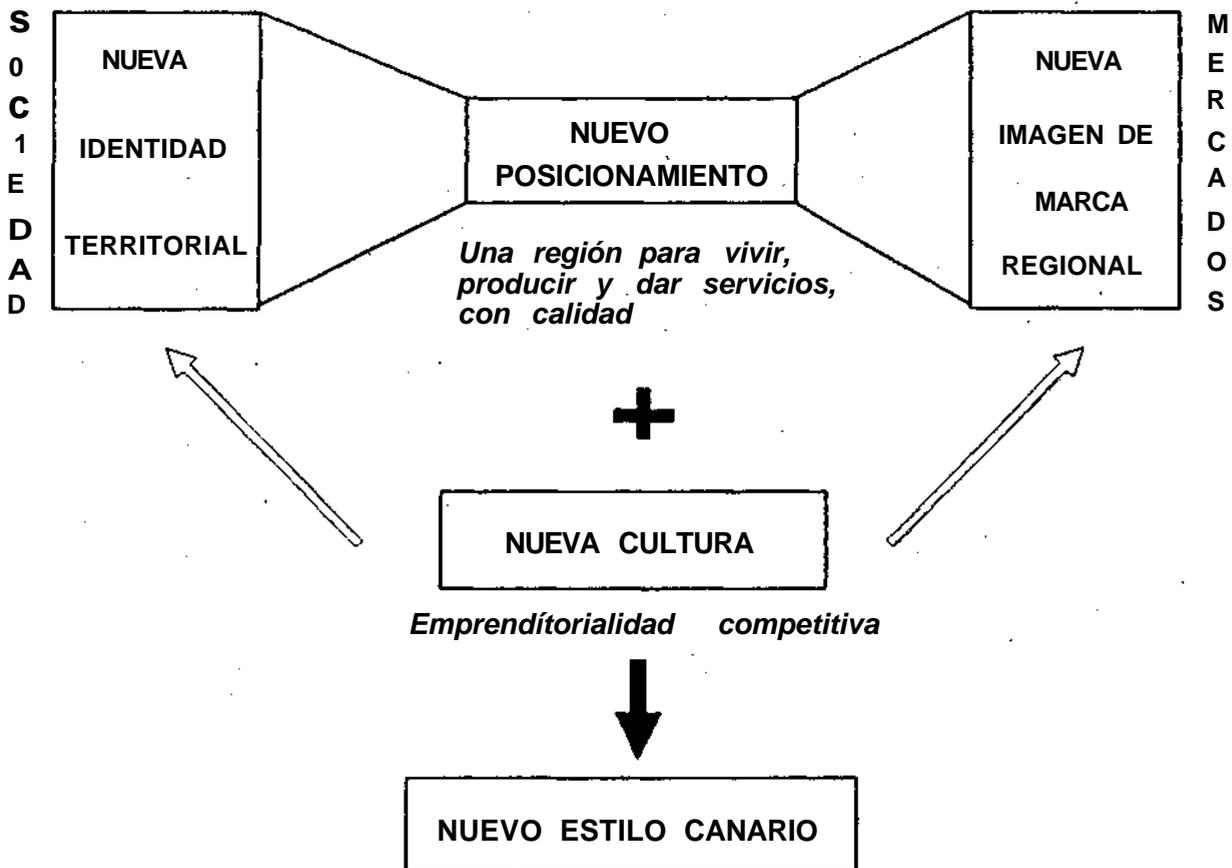
En la actualidad, el crecimiento económico de Canarias depende de un núcleo productivo reducido, de inversiones y ayudas públicas exógenas y de insumos y productos terminados de importación. Pasar de la dependencia a un modelo integrado implica, en la práctica, la diversificación, tanto de las fuentes de abastecimiento y financiación como de los mercados de actuación. Hay que potenciar nuevas industrias y servicios que puedan sustituir competitivamente las importaciones, que muestran que existe un mercado local suficientemente amplio y desarrollado. Actividades con futuro que mediante una diversificación concéntrica, fortalezcan y amplíen los dos complejos productivos principales.

CANARIAS SIGLO XXI

UNA NUEVA VISION ESTRATÉGICA ...



... Y UN NUEVO ESTILO



Ser protagonista en la construcción del futuro

- **Reemplazar la «explotación» del medio ambiente por el «cultivo» del medio ambiente.**

El crecimiento económico de Canarias no se puede mantener a expensas de la destrucción de su principal activo. La modernización del sistema productivo y la incorporación de nuevos productos y actividades debe ser compatible, en todo momento, con el freno del deterioro y el mantenimiento a largo plazo del equilibrio medioambiental.

- **Convertir la «insularidad periférica» en «insularidad conectada».**

No se trata de «romper» la insularidad, sino de enfocar este atributo regional desde otra perspectiva. La insularidad debe entenderse como un hecho diferencial, susceptible de ser aprovechado competitivamente. En este sentido, los esfuerzos han de concentrarse en mejorar la accesibilidad y la conectividad, lo que dará una mayor flexibilidad de actuación y facilitará la adecuación de los medios estratégicos a los mercados.

- **Evolucionar de la intermediación comercial a la industrialización informacional y la «servucción».**

La evolución histórica del modelo económico de Canarias se ha basado en el desarrollo de actividades de intermediación, incluso hasta en el caso del turismo. El nuevo escenario competitivo de fin de siglo exige una mejora cualitativa en la función regional; esto es, incorporar a esta cultura mediadora, los conceptos de producción de y con servicios, crear una cultura de servucción. Lo que implica innovar en la gestión de los proveedores, los productos y los mercados.

- **Reemplazar la inversión europea especulativa por alianzas estratégicas empresariales, de alcance mundial.**

En el marco de la integración económica y el fortalecimiento de los complejos productivos, el fomento de inversiones extranjeras debe orientarse a atraer inversiones con un efecto multiplicador superior al de las hoy existentes. En todo caso, diversificar su origen y aprovechar la globalización de los mercados, para reducir la dependencia y reforzar el proceso de apertura al mundo.

- **Cambiar la enseñanza reactiva/defensiva por la formación activa para la emprenditorialidad.**

El enfoque de la formación de los recursos humanos debe orientarse a incrementar sustancialmente la capacidad de anticipación y formulación de respuestas creativas, más que a la repetición mejorada de actividades preexistentes, quedando así como paliativo y conduce a la agudización de los actuales estrangulamientos. Y, en todo caso, deben concentrarse los esfuerzos en el cambio cultural de los empresarios, actuales y potenciales.

- **Superar la actitud expectante y hasta fatalista, desarrollando otra, activa y positiva.**

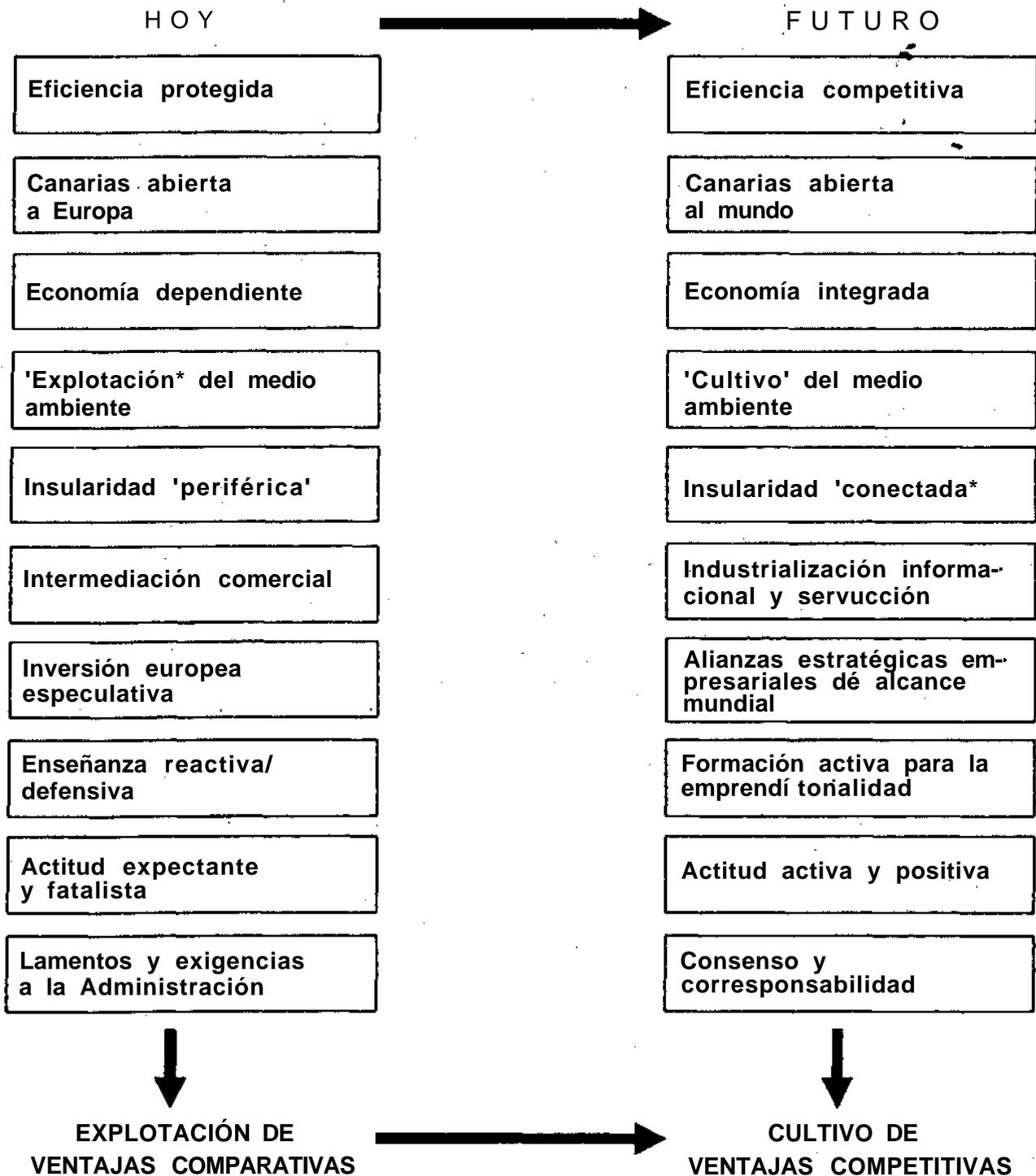
La turbulencia del entorno internacional impone dejar de lado las actitudes del pasado. Es necesario adoptar una actitud inquisitiva, de permanente atención a los cambios del entorno y el mercado que permita superarlos y aprovecharlos; una actitud creativa, para formular respuestas innovadoras, y una actitud proactiva, que permita materializar un futuro favorable a los intereses de Canarias, mediante actuaciones sinérgicamente coordinadas.

- **Dejar de lado los lamentos y las exigencias a la Administración y buscar el consenso y la responsabilidad.**

El cambio de actitud implica aceptar las responsabilidades y asumir el protagonismo en el desarrollo regional. La construcción de un nuevo modelo de crecimiento económico sólo es viable si las actuaciones se formulan e implementan en un clima de acuerdo y responsabilidad compartida entre los agentes socioeconómicos de todos los territorios canarios. En este sentido, tiene que quedar claro que los «enemigos» reales de Canarias están fuera del Archipiélago, y que la única forma de derrotarlos es actuando como una unidad estratégica, con una sola Alta Dirección.

CANARIAS SIGLO XXI

LAS DIRECTRICES DEL CAMBIO ESTRATÉGICO



3.3 LA ORGANIZACIÓN PARA EL CAMBIO ESTRATÉGICO

Para llevar adelante el cambio estratégico propuesto del modelo económico territorial de Canarias, es necesario lograr una actuación oportuna, coordinada y sinérgica de todos los agentes socioeconómicos, públicos y privados involucrados en el proceso de desarrollo regional. Esto es, desde la Administración Comunitaria hasta las Corporaciones Locales y, fundamentalmente, el empresariado de Canarias.

Para ello, **hace falta establecer una alianza estratégica a escala regional. Organizar una Alta Dirección para la planificación y gestión estratégica del desarrollo canario, que formalice la unidad de actuación estratégica para el proceso de cambio y la implantación del nuevo modelo.** Una Alta Dirección que estructure y coordine sinérgicamente las actuaciones de la Administración presente en Canarias, con las de las principales organizaciones socioeconómicas intermedias y de las empresas líderes tradicionales e innovadoras.

La Comunidad Europea ya ha establecido el marco jurídico general de actuación y está implementando el POSEICAN para atenuar el efecto traumático de la adhesión. Por su parte, la Administración Central, está ocupada en la convergencia con Europa y en resolver el serio problema social y económico que enfrenta el país en su conjunto, por lo que sólo cabe esperar que apoye a Canarias dentro de las restricciones de ese marco general.

El sector privado y las organizaciones intermedias regionales mantienen, frente a la incertidumbre de los cambios en curso, una actitud expectante que limita su papel como «motor» natural del desarrollo regional. Y, por su parte, las Corporaciones Locales, con recursos limitados, soportan la presión de la demanda para satisfacer las necesidades y expectativas más inmediatas de la sociedad canaria.

Frente a esta situación, **el centro de gravedad de la responsabilidad de organizar la Alta Dirección propuesta, parece recaer sobre la Administración regional, por lo que debería entonces asumir el liderazgo del proceso de cambio.**

Pero, en todo caso, partiendo de una alianza estratégica inicial con las Corporaciones Locales, que sirva de plataforma para convocar y estructurar la Alta Dirección. Y, además, con el claro objetivo y compromiso de transferir gradualmente el liderazgo del proceso al sector privado, de manera tal que éste lo asuma plenamente, una vez implantado el nuevo modelo de desarrollo competitivo. Cabe enfatizar que se debe evitar crear un nuevo modelo de economía subvencionada y/o impulsada por los presupuestos públicos.

El papel de los agentes públicos en la moderna concepción del desarrollo territorial competitivo, tiende a concentrarse en proporcionar las orientaciones sobre la dirección y el sentido del desarrollo y, fundamentalmente, en crear unas condiciones globales favorables para la innovación y la mejora de la productividad y competitividad de las empresas.

En tal sentido, **la convocatoria de la Administración regional para la formación de la Alta Dirección debe realizarse sobre la base de un proyecto regional concreto y realista, para discutir, consensuar y lograr la corresponsabilidad de cara a su materialización.** Un proyecto que funcione como catalizador de las actuaciones con mayor efecto multiplicador a largo plazo para la economía canaria.

Las necesidades y expectativas a satisfacer son múltiples y responden a intereses a veces contrapuestos. Además, los recursos disponibles u obtenibles serán siempre escasos. Por tanto, el proyecto de base para la convocatoria debe contener, como aquí se propone, una visión sistémica, global e integradora, en consonancia con la naturaleza compleja del problema que se enfrenta y de las soluciones que se deben implementar.

Desde otro punto de vista, este transitorio y obligado protagonismo brinda, a la Administración de Canarias, la oportunidad de encontrar un espacio adecuado para mejorar su posicionamiento e imagen de cara a la sociedad canaria en general y a los agentes socioeconómicos, en particular.

3.4. LOS ALINEAMIENTOS DEL PROYECTO REGIONAL

3.4.1. Objetivos estratégicos

Los principales objetivos del proyecto para materializar el cambio estratégico propuesto, tanto desde el punto de vista finalista e instrumental, serían los siguientes.

- **Objetivos finalistas**

- Sobre la Eficiencia

- Posicionarse competitivamente como líder de las Regiones Objetivo 1, asumiendo el «riesgo» de dejar de ser considerada región desfavorecida, una vez alcanzada la eficiencia competitiva.
- Recuperar, en el nuevo escenario competitivo, el fuerte ritmo de crecimiento de la economía canaria registrado en los ochenta.

- Sobre la Equidad

- Mejorar la distribución intraregional de la renta. Esto es, lograr una distribución espacial de la riqueza más equilibrada, que contribuya a fijar la población en el territorio, posibilitando al mismo tiempo una mayor estabilidad medioambiental.
- Reducir los niveles de paro juvenil y femenino hasta equiparlos con los de las economías competidoras más desarrolladas.

- Sobre el Equilibrio medioambiental

- Frenar el ritmo de deterioro actual del ecosistema y recrear la ventaja competitiva medioambiental
- Implantar una cultura de desarrollo sostenible a largo plazo

- **Objetivos instrumentales**

- Incrementar el gasto y el beneficio medio por turista y visitante.

El cumplimiento de este objetivo está relacionado, por una parte, con la ampliación cuantitativa y cualitativa de la oferta de servicios, y por la otra, con la gestión del mercado turístico, implícito en el concepto de servucción.

- De cara a los «propietarios» de Canarias (residentes y empresas locales), incrementar el índice de equipamiento social (viviendas equipadas, servicios sanitarios y educativos por habitante) y el nivel de la infraestructura de apoyo a la actividad empresarial.
- Aumentar el tamaño medio de las empresas, para viabilizar la modernización del sistema productivo.
- Mejorar sustancialmente la tasa de cobertura del comercio exterior, por la vía de la producción regional competitiva de nuevos bienes y servicios.
- Potenciar las inversiones y la incorporación de clientela de países no comunitarios (como los Estados Unidos, Japón y los países Noffricanos e Iberoamericanos).

Aspecto vinculado con la apertura internacional del nuevo posicionamiento competitivo de Canarias.

- Integrar las ciudades de Canarias en el sistema europeo de ciudades en formación, asumiendo el papel de «nudo de conexión» con el sistema mundial de ciudades, particularmente con las del área latinoamericana y las de la costa occidental africana.

3.4.2. Estrategias de desarrollo

Para la consecución de los objetivos establecidos, **se proponen dos líneas básicas de actuación estratégica coordinadas:** una orientada a la mejora continua de la productividad y competitividad del sistema productivo regional, por la vía de la modernización, y la otra, destinada a potenciar el atractivo de Canarias para vivir y producir bienes y servicios con calidad, aprovechando su potencial endógeno de desarrollo.

- La modernización productiva

Alcanzar la eficiencia competitiva, reflejada en unas altas tasas de crecimiento del producto y la renta regional, exige la modernización general del sistema productivo regional. Esto es, por una parte, adecuar las actividades tradicionales que sean viables, aún asumiendo una reducción de sus volúmenes actuales de actividad y, por otra, incorporar nuevos productos y servicios con futuro.

La estrategia más apropiada parece ser la industrialización informacional y la servucción con especialización interempresarial, apoyada en tres procesos paralelos y sinérgicos: «upgrading», «rightsizing» y «outsourcing».

El «upgrading», consistente en conseguir una mejor calidad y diseño en las actividades tradicionales intensivas en mano de obra, demuestra ser en estos casos, prácticamente la única forma de crear y mantener ventajas competitivas frente a las estrategias centradas en bajos costes de mano de obra *.

En cuanto al «rightsizing», estrechamente vinculado a la concentración empresarial, facilita la incorporación de las nuevas tecnologías de producción y gestión, necesarias para alcanzar el nivel competitivo adecuado.

La externalización de las funciones no estratégicas («outsourcing») posibilita la especialización de las empresas en sus fuentes de ventajas competitivas. Este aspecto, se vincula en Canarias con la necesaria incorporación de nuevas actividades, entre las cuales, los servicios avanzados para las empresas ocupan un lugar relevante.

De cara a los mercados, la modernización implica, por una parte, fortalecer la participación de los productos locales en el propio mercado regional, sustituyendo competitivamente importaciones y, por la otra, desarrollar nuevos campos de actuación tanto en el contexto comunitario como en terceros países, especialmente aquellos en los cuales la posición geográfica de Canarias como parte del MUÉ, constituye una fuente de ventaja competitiva.

- La mejora del atractivo regional y del aprovechamiento del potencial endógeno de desarrollo

Esta línea de actuación se vincula con los objetivos de equidad y equilibrio medioambiental, pero también, con la viabilización del proceso de modernización productiva.

En este sentido, un primer aspecto importante es la formación de una alianza estratégica de las principales ciudades de Canarias, tendente a estructurar el sistema canario de ciudades como elemento fundamental de vertebración interna del territorio regional y de éste con el mundo.

* En este sentido, gracias al «upgrading», la industria ligera italiana ha resistido la competencia de los NICs y se ha posicionado competitivamente en el escenario internacional.

Supone también potenciar la mejora selectiva de la accesibilidad y la conectividad interna y externa, apoyada en las nuevas tecnologías de transporte y telecomunicaciones. Para ello, resulta interesante establecer alianzas con otras regiones de problemática similar (fundamentalmente, Baleares y las regiones insulares de Portugal) de cara a obtener apoyos externos de la Administración Central y Comunitaria.

Un tercer aspecto relevante dentro de esta línea estratégica, es el conjunto de actuaciones/inversiones, tendentes a la mejora del habitat regional, tanto en lo referente al ordenamiento territorial como en lo concerniente a los equipamientos residenciales y de apoyo a la actividad productiva.

Por último, y de manera especial, se debe potenciar la cualificación de los recursos humanos, principal activo regional, de cara a posibilitar la instrumentación de todas las actuaciones señaladas.

3.4.3. Políticas de actuación

La instrumentación de las estrategias de desarrollo propuestas requiere el diseño, sistematización y puesta en marcha de un conjunto coordinado de políticas de actuación específicas.

En términos generales, **el conjunto de las políticas que se implementen, deben estar orientadas al fomento de la productividad y competitividad, y mantenerse vigentes en tanto y en cuanto las fuerzas del mercado no sean suficientes para el logro de los objetivos.** En este sentido, son recomendables actuaciones *mixtas* (en términos de oferta y demanda), *horizontales* (sobre el conjunto del sistema productivo), *puntuales* (concentradas en el espacio y en el tiempo) y *en cooperación* (entre los diversos agentes económicos involucrados).

Con estas orientaciones, se debería revisar e integrar los Planes y Programas existentes para el desarrollo de Canarias*, conjuntamente con el POSEICAN y el REF**.

El conjunto, de **políticas prioritarias** propuesto es el siguiente.

■ Política de estímulo a las inversiones en modernización

Esto es, las acciones de promoción de los procesos de «upgrading», «rightsizing» y «outsourcing». Tanto el POSEICAN como el REF prevén la incorporación de este tipo de medidas, particularmente en lo concerniente al complejo agropesquero exportador y a la actividad turística.

■ Política de diversificación concéntrica.

Orientada a fortalecer y ampliar los dos principales complejos productivos canarios. Es decir, potenciar actividades industriales y de servicios sensibles positivamente al Mercado Único, en conexión con las actividades existentes y compatibles con la idea del «cultivo» del medioambiente.

Por ejemplo, productos de la industria alimentaria (vinos, comidas preparadas), otros productos típicos regionales (textiles y cerámicos), otros productos de consumo turístico (material deportivo y recreativo). Y servicios, tales como el transporte, «handling», «catering» y mantenimiento; los servicios avanzados de telecomunicaciones para las empresas; distribución especializada; financieros y, como es natural, los servicios turísticos especializados.

* Entre otros, se puede citar el Plan de Desarrollo Económico Regional 1989-1993, el Programa Operativo de Desarrollo de Canarias 1990-1993, el Plan de Desarrollo Industrial de Canarias y el Plan Estratégico de Desarrollo Económico y Social de Tenerife.

** cuyos aspectos económicos ya tienen una propuesta consensuada a escala regional.

En este último caso, se visualizan dos direcciones prioritarias: el turismo cultural y de congresos/conferencias/convenciones, y el turismo vinculado a la salud. Esta última alternativa, muy relacionada con el aumento del nivel de vida, implica el empleo de personal especializado y tiene una gran repercusión en otros sectores (cuidados médicos, equipamientos sanitarios, gimnasia profesional, educación específica, construcción especializada).

En lo que hace a los servicios avanzados para las empresas, son actividades generadoras de un buen volumen de empleo estable, tienen una mínima incidencia medioambiental, atraen/retienen la mano de obra cualificada, son facilitadores del cambio estratégico del modelo productivo, toda vez que generan ventajas competitivas en las actividades tradicionales y, en definitiva, mejoran el nivel de vida de la población más que cualquier otra actividad económica.

Cabe señalar que si bien el REF prevé diversos incentivos económicos para la creación de empresas y para la producción, estos deben tener un carácter temporal, para evitar caer en un modelo de economía subvencionada. Y, en todo caso, debería orientarse en la dirección señalada.

■ Política de formación para la emprenditorialidad

Las actuaciones en materia de formación, independientemente de las rutinarias de reciclaje de la mano de obra, deben concentrarse fundamentalmente en la promoción de la emprenditorialidad.

Las mejoras que se puedan introducir en la cualificación de los recursos humanos del Archipiélago pueden ser totalmente improductivas, si antes no se logra mejorar el perfil de la actitud y aptitud de los empresarios de cara a enfrentar el nuevo reto competitivo.

Entre los aspectos prioritarios que se deberían atacar, destacan las capacidades de asimilación y análisis de información sobre el entorno, la permeabilidad a las nuevas tecnologías y, en general, la adquisición de una visión estratégica y mercadológica de la actividad empresarial,

■ Política de mejora de la accesibilidad y la conectividad

Dentro del marco competencia regional, es prioritario acometer las medidas orientadas al aprovechamiento del potencial de las nuevas tecnologías de telecomunicaciones. Por un lado, para integrar los circuitos de distribución comercial, tanto a escala intraregional como, especialmente, internacional. Y por otro, para aprovechar los nuevos mercados derivados del proceso mundial de descentralización espacial de las actividades y las externalización de servicios («outsourcing»).

Y de cara a la sociedad, para apoyar la fijación de población en el medio rural, abrir nuevas alternativas de autoempleo para los jóvenes y las mujeres, y, en general, todos los colectivos que tienen dificultades de acceso al mercado de trabajo convencional.

En este sentido, cobran una especial significación las acciones de promoción del teletrabajo («teleworking») y los servicios avanzados de telecomunicaciones (SAT), la instalación de centros telemáticos y, vinculado con la diversificación de la actividad turística, el desarrollo de los «resort offices», buscando captar un turismo residencial de sesgo empresarial.

En este sentido, las iniciativas comunitarias Telematique, ORA y RACE, en conjunción con el Programa LEADER, configuran un marco de apoyo aprovechable fundamental.

En lo referente a la provisión de infraestructuras cuyo marco competencial sea extraregional, se deben maximizar el uso de los mecanismos de coordinación administrativa (por ejemplo, el previsto en el proyecto del REF), para lograr, entre otros objetivos, maximizar las transferencias presupuestarias que en definitiva se obtengan del Fondo de Cohesión.

- Política de desarrollo de nuevos mercados

Dirigida especialmente a aprovechar la renta de la situación geográfica de Canarias de cara a los mercados africano y americano. En este sentido, las medidas de creación de la ZEC, la liberalización del transporte y las telecomunicaciones, el régimen especial de las empresas exportadoras y, particularmente, la creación de una entidad de fomento de las relaciones comerciales con África, todas ellas previstas en el REF, cobran particular significación.

- Política de racionalización medioambiental

En el marco de la coordinación de las administraciones, para evitar los efectos perjudiciales de la superposición de competencias, esta política incluiría un amplio conjunto de actuaciones destinadas a minimizar el deterioro medioambiental y planificar el aprovechamiento a largo plazo del ecosistema regional.

En esta materia, es fundamental implementar un programa de educación medioambiental permanente, dirigido a la sociedad canaria en general y al empresario en particular. Como se ha dicho, el desarrollo regional sostenido sólo puede asegurarse si el respeto y el «cultivo» del medioambiente se incorporan definitivamente en la cultura canaria.

En cuanto a las posibles medidas prioritarias para frenar la degradación del medio ambiente, cabe señalar, a modo de ejemplo, las siguientes.

- Actuaciones urbanísticas concertadas dentro del marco del sistema canario de ciudades, buscando la complementariedad funcional y, en definitiva, la competitividad del sistema en su conjunto.
- Elaboración de un plan de prevención y control de la contaminación de costas y playas
- Potenciar las actuaciones en materia de recogida, tratamiento y reciclaje de residuos sólidos (ya existe el antecedente de los PIRS).
- Enfatizar las actuaciones ya iniciadas respecto de la gestión del agua. Especialmente en lo referente al tratamiento y reutilización de efluentes líquidos.

- Política de marketing regional

El proceso de formación del nuevo Estilo Canario Siglo XXI (nuevo posicionamiento estratégico regional y nueva cultura emprendedora) necesita apoyarse, fundamentalmente, en una eficaz política de comunicación, tanto interna, de cara a la sociedad canaria, como externa, de cara al entorno, los mercados y la competencia.

Es necesario establecer un Programa de Comunicación Integral de Canarias, que oriente las actuaciones conducentes a lograr, internamente, la adhesión a la propuesta de cambio estratégico y, posteriormente, la formación de la nueva Identidad Territorial. Y de cara al exterior, la percepción de la nueva imagen de marca regional. A partir de las directrices de este programa plurianual, se establecerían los planes operativos anuales, de cara a la instrumentación de las acciones pertinentes.

- Política de financiación del cambio estratégico.

Las actuaciones para el cambio estratégico requieren un importante volumen de inversiones, cuya financiación requiere una gran dosis de imaginación y creatividad, además del esfuerzo de todos los agentes involucrados. Este aspecto del cambio es, quizás, en el que la coordinación sinérgica con las instancias administrativas extraregionales cobra un mayor significado. Esta coordinación debe ser gestionada por la Ad-

ministración regional, en el marco de la Alta Dirección colegiada, siguiendo una política específica concertada.

Como orientación general, y asumiendo que se requieren múltiples fuentes de financiación, tanto públicas como privadas, queda claro que los recursos presupuestarios regionales y locales deben reservarse para financiar las acciones prioritarias en los aspectos en los que no se pueda contar con financiación externa.

Al respecto, una clara recomendación para la política regional de financiación del cambio es maximizar el aprovechamiento de todas las iniciativas, programas y medidas de origen comunitario. Tanto los generales, derivados de la condición actual de R.O.I., como los de tipo sectorial específicos.

Dentro de este contexto, un elemento novedoso es la aplicación de la ingeniería financiera a la política regional. Esta nueva forma de actuación comunitaria, está orientada a satisfacer las necesidades de financiación de las PYMEs, que surgen en las diferentes fases del ciclo de vida de los proyectos empresariales.

En particular, la Comunidad está implementando esquemas de coparticipación con los gobiernos nacionales, regionales y locales e inversores privados para desarrollar modernos instrumentos de financiación de PYMEs, que permiten superar las limitaciones de la banca comercial y los instrumentos financieros públicos tradicionales.

En esta línea se inscriben la formación de compañías de capital-riesgo o de gestión de Créditos de Participación y la creación de Fondos de Acompañamiento, Fondos de Garantía Regionales y sistemas de Factoring y Leasing.

Estas experiencias tienen un atractivo particular en el caso de Canarias, toda vez que pueden ser la solución para el problema crónico de descapitalización de las PYME de la región, a la vez que por su intermedio, se pueden crear nuevos puestos de trabajo en las empresas que los gestionen.

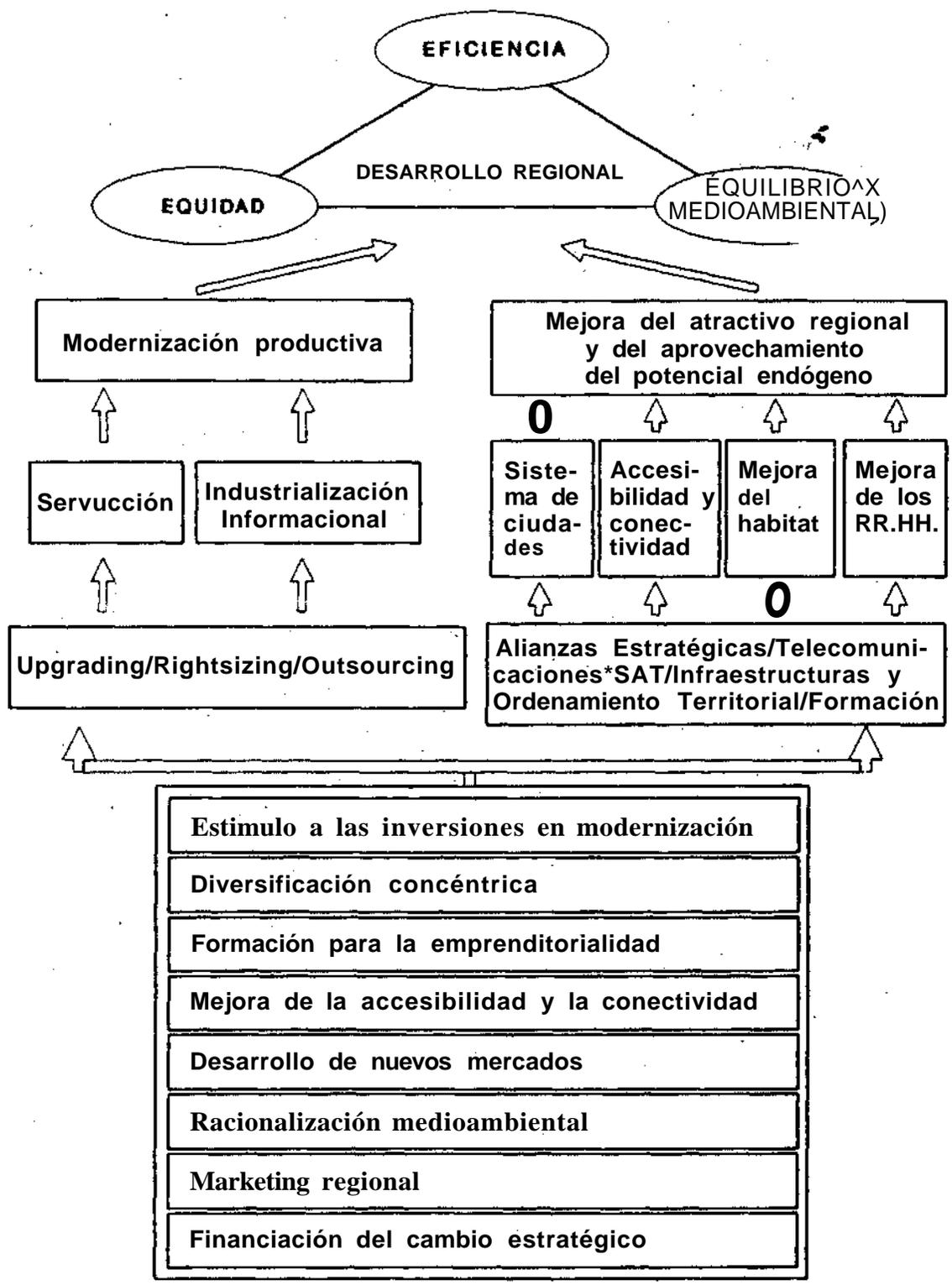
CANARIAS SIGLO XXI

LOS ALINEAMIENTOS DEL PROYECTO REGIONAL

OBJETIVOS

ESTRATEGIAS

POLEICAS DE ASISTENCIA



ANEXOS

ANEXO I

EL IMPACTO DEL ACTA ÚNICA EUROPEA SOBRE EL COMERCIO
INTERNACIONAL Y EL SECTOR AGRÍCOLA DE LAS ISLAS CANARIAS

**Informe realizado por el Profesor Michael Cuddy
University College Galway
Galway, Irlanda**

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	85
CONCLUSIONES.....	85
3. EL IMPACTO DEL ACTA ÚNICA EUROPEA SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL DE LAS ISLAS CANARIAS.....	86
3.1. RESULTADOS.....	86
3.2. METODOLOGÍA.....	87
4. LA INTEGRACIÓN PLENA DE CANARIAS EN LA CEE Y SU IMPACTO SOBRE EL SECTOR AGRÍCOLA.....	90
4.1. LA POLÍTICA AGRARIA COMÚN Y LAS ISLAS CANARIAS.....	90
4.2. EL MARCO TEÓRICO.....	90
4.3. METODOLOGÍA.....	90
4.4. RESULTADOS.....	93
5. IMPLICACIONES DE UN ACUERDO DEL GATT SOBRE LA AGRICULTURA DE LAS ISLAS CANARIAS.....	94

1. INTRODUCCIÓN

El objeto de este Informe es proporcionar una estimación cuantitativa del impacto de la plena incorporación de Canarias a la Comunidad Económica Europea (CEE) sobre el comercio internacional y sobre el sector agrícola de las Islas Canarias.

Canarias, una de las 17 Comunidades Autónomas de España, presenta una economía fragmentada, dependiente fundamentalmente del sector servicios, que representa un 73% del PIB regional. Asimismo, la economía canaria tiene una fuerte dependencia de las importaciones, que representan un 48 % del producto bruto regional.

Las principales implicaciones de la incorporación plena de Canarias a la CEE sobre el comercio internacional son, en primer lugar, la eliminación de todos los aranceles comerciales con otros países miembros, así como la imposición de aranceles comunes sobre las importaciones desde terceros países; y, en segundo lugar, la aplicación de la Política Agraria Común (PAC) sobre el sector agrícola de las Islas.

El Informe se presenta de la manera siguiente: el capítulo 2 expone las principales conclusiones del análisis realizado. El capítulo 3 muestra los principales resultados del impacto de la integración de Canarias en la CEE sobre el comercio internacional. El capítulo 4 describe el marco teórico, el enfoque seguido para evaluar el impacto de la PAC sobre la agricultura canaria y los resultados obtenidos. Finalmente, el capítulo 5 hace referencia a los efectos de un posible acuerdo del GATT sobre el sector agrícola de las Islas.

2. CONCLUSIONES

Los análisis realizados muestran que el impacto general del Acta Única Europea sobre el comercio exterior de Canarias podría generar una ganancia entre 2.700 y 54.000 millones de Ptas., o una pérdida en torno a 3.000 millones de Ptas. Estos resultados dependen de:

- la diferencia de precios entre los países miembros y no-miembros,
- la reducción de las tasas arancelarias,
- la reducción de precios de los bienes importados.

Si se considera sólo el impacto sobre el sector agrícola, la estimación de una pérdida neta se situaría entre 1.000 y 12.400 millones de Ptas. Pero cabe esperar que los productores agrícolas canarios se beneficien de un montante entre 10.000 y 50.000 millones de Ptas.

No obstante, estos son sólo los efectos a corto plazo del ingreso en la CEE. También se podrían tomar en consideración algunos efectos dinámicos, como por ejemplo que la integración económica implica una ampliación del mercado «interior». Por lo tanto, las industrias internas sujetas a economías de escala pueden llegar a ser competitivas en los mercados de exportación. Además, se producirán presiones competitivas sobre ciertas industrias canarias. Para que estas industrias sean viables a largo plazo, deben producirse ciertos ajustes de los métodos de producción que las hagan más eficientes.

3. EL IMPACTO DEL ACTA ÚNICA EUROPEA SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL DE LAS ISLAS CANARIAS

3.1. METODOLOGÍA

Con el fin de determinar el impacto global en el bienestar de las Islas Canarias de su ingreso pleno en la CEE, es necesario comparar la dimensión de los dos efectos siguientes:

- el efecto de **creación de comercio**, que refleja las ganancias en eficiencia como consecuencia de la eliminación de barreras comerciales a las importaciones procedentes de otros países miembros de la CEE,
- el efecto de **desviación de comercio**, que refleja las pérdidas de eficiencia debidas a la aplicación de una política arancelaria común frente a países no miembros.

Estos efectos se muestran en el gráfico I.I., que se ha dibujado bajo la hipótesis de que los países no miembros son proveedores más baratos de los bienes importados. El eje horizontal mide la cantidad de bienes importados. Se muestran tres curvas de oferta: en primer lugar, la oferta de los países no-miembros, en segundo lugar la oferta proveniente de los países miembros, y en tercer lugar, la oferta proveniente de los países no miembros más el tipo de tarifa arancelaria.

Antes de la participación de Canarias en la CEE, el precio aplicable es PO. No obstante, y contrariamente a lo que refleja el gráfico, en este nivel de precios, las Islas Canarias importan bienes tanto de países no-miembros como de países miembros (incluyendo el resto de España). Una vez que Canarias se ha incorporado plenamente a la Comunidad, el nivel de precios de los bienes importables desciende al nivel PI. La caída de los precios beneficia a los consumidores.

El beneficio total se muestra en el área a+b+c+d, que mide el incremento en el excedente del consumidor. A pesar de ello, esta ganancia de los consumidores no es una ganancia neta en bienestar para la economía regional. Parte de ello (área a) representa una pérdida en el excedente del productor. Además, el área c+e del gráfico 1.1 muestra una pérdida en los beneficios arancelarios del gobierno. Sólo las áreas b y d representan una ganancia para la economía regional. Esta ganancia es el llamado **efecto de creación de comercio** del mercado común. Si la pérdida de los beneficios arancelarios, debido a la eliminación de los aranceles intracomunitarios, es igual al área c+e, el área e representa una pérdida neta para la región y refleja el **efecto del desviación de comercio** debido al ingreso de Canarias en la Comunidad.

Para determinar la dimensión de los efectos de creación y desviación de comercio, es necesario conocer las elasticidades de precios de las curvas de demanda y de oferta. Como estas elasticidades son relativamente pequeñas-en promedio, se han elegido valores absolutos de 0,2 y 0,5. Se ha considerado el volumen total de productos importables, en lugar de cada categoría individual de estos productos por separado.

El consumo total de productos importables con anterioridad a la entrada en la CEE se estimó en 7 millones de toneladas; esto es, el total de las importaciones (6 millones de toneladas), más la producción interna (y el consumo) de estos bienes (1 millón de toneladas).

En primer lugar, se calculó la ganancia para el consumidor como consecuencia de un decrecimiento medio de los precios de 20%, 30%, 40% y 50 %. Los resultados para los dos valores alternativos de la elasticidad de precios de la demanda se presentan en el cuadro 1.1.

Se utilizó un método similar para determinar la pérdida en el excedente del productor, debido a los descensos de los precios mencionados. El cuadro 1.1 también muestra los cambios en el excedente del productor.

Con el objeto de determinar la pérdida de los beneficios arancelarios, debida a la eliminación de aranceles sobre las importaciones intra-comunitarias, se asumen los siguientes supuestos: en primer lugar, el valor total de las importaciones desde la CEE y la Península se situó (de acuerdo con las estadísticas disponibles para 1991) en 632.000 millones de Ptas. En segundo lugar, si se considera que el ingreso pleno de Canarias en la CEE implicará un descenso del 70% en las importaciones procedentes de países no-miembros (esto es, de su valor inicial de 85.000 millones de Ptas., se pasará a 25.000 millones), se perderían 60.000 millones de Ptas. en concepto del arancel sobre las importaciones por valor de 60.000 millones de Ptas. Esta pérdida debería sumarse a la que se deriva de la abolición de aranceles a las importaciones intra-comunitarias.

Para determinar el efecto de desviación de comercio, se multiplicó el valor de la reducción de las importaciones procedentes de países no-miembros (60.000 millones de Ptas.) por la diferencia porcentual entre los precios de los países miembros y no-miembros. Se consideraron dos hipótesis alternativas respecto a esta diferencia porcentual de precios (10% y 20%). El razonamiento que condujo a esta elección fue el siguiente: utilizando datos sobre cantidades y valores de las importaciones procedentes de países miembros de la CE y de terceros países para el año 1991, se puede determinar que el precio medio (incluyendo el arancel) de las importaciones procedentes de los países miembros de la CE es de 121.000 Ptas. y, de manera análoga, el precio de las importaciones de terceros países es de 110.000 Ptas., lo que supone una diferencia de un 10%.

Los cálculos del efecto de la desviación de comercio, reflejado en las áreas b y d del gráfico 1.1, se basan en elasticidades específicas de la oferta y la demanda, así como en escenarios alternativos del descenso de precios tras el ingreso de Canarias en la CEE.

3.2. RESULTADOS

Los resultados que se señalan a continuación se han obtenido a partir de estadísticas de comercio exterior referidas al año 1991 y figuran en los cuadros 1.1 y 1.2. El cuadro 1.1 muestra que la ganancia máxima del consumidor se sitúa alrededor de los 472.000 millones de Ptas., y la pérdida máxima del productor alrededor de los 57.000 millones de Ptas.

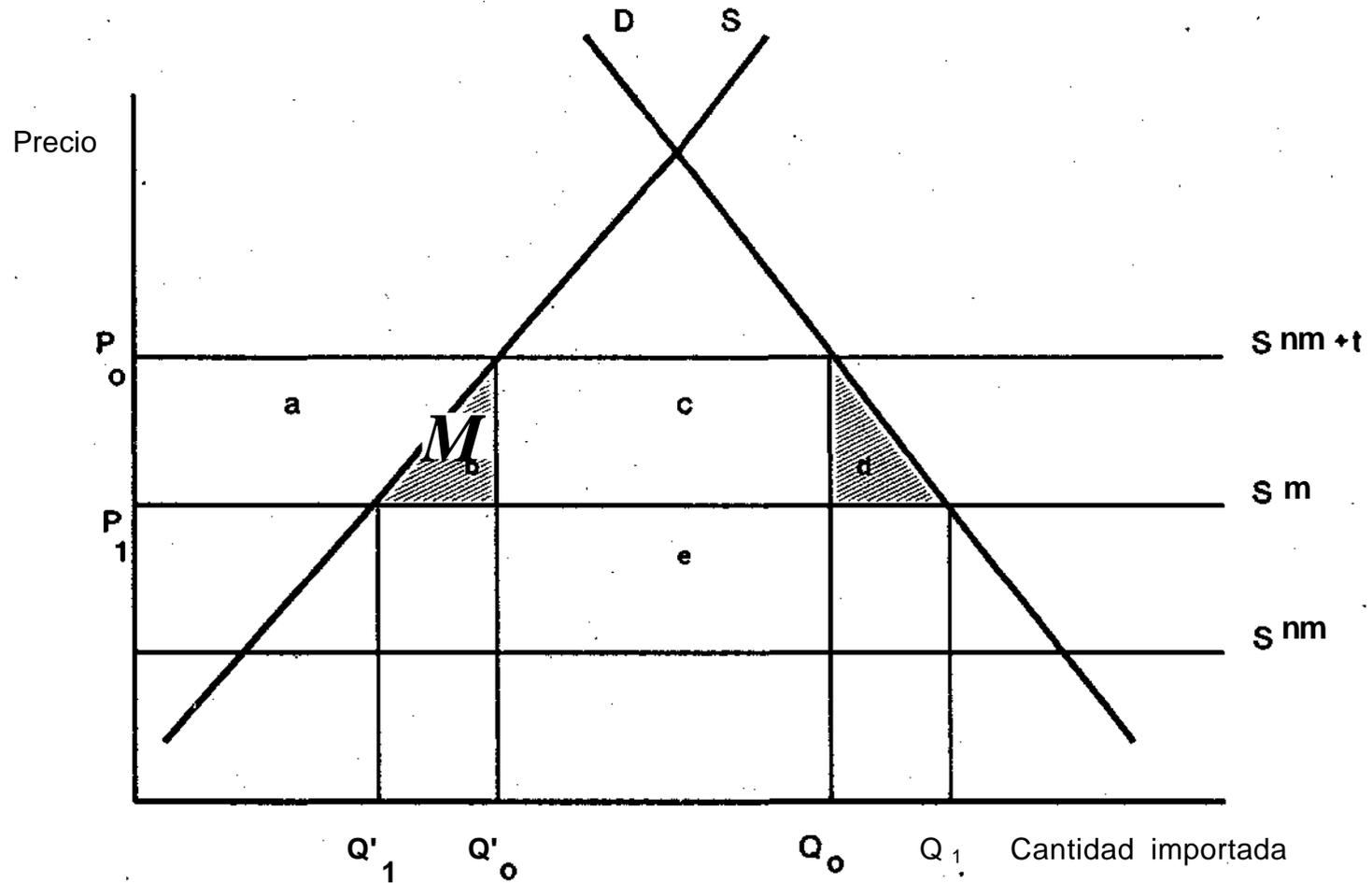
No obstante, estos resultados dependen de:

- las hipótesis específicas respecto a las elasticidades de precios de la demanda y de la oferta,
- las hipótesis sobre el valor inicial del consumo total y de la producción interna total de productos importables,
- la elección de los seis casos considerados.

El cuadro 1.2 muestra los efectos de la creación y desviación de comercio para dos valores diferentes de elasticidades de precios de la demanda y la oferta. La columna 3 del mismo cuadro señala el efecto neto de bienestar para Canarias, tras su incorporación plena a la CEE.

Está claro que en la mayoría de los casos considerados, el efecto de creación de comercio compensa con creces el efecto de desviación de comercio, lo que supone una ganancia neta para Canarias, como consecuencia de la política arancelaria común de la CEE. La ganancia máxima equivale a 54.000 millones de Ptas. No obstante, si se produjese una pérdida, su valor máximo se aproximaría a 3.300 millones de Ptas., mencionadas anteriormente.

GRÁFICO 1.1
Efectos de creación y desviación de comercio



 Efecto de creación de comercio

 Efecto de desviación de comercio

CUADRO 1.1.

GANANCIA DEL CONSUMIDOR, PERDIDA DEL PRODUCTOR Y PERDIDA DE VENTAS ARANCELARIAS
COMO CONSECUENCIA DE LA INTEGRACIÓN PLENA EN LA CEE (miles de millones de Ptas.)

	Pérdida del Productor	Ganancia del Consumidor	Pérdida Ventas arancelarias
Caso 1:	23,5 (22,8)	171 (176,4)	207,6
Caso 2:	36,4 (33,6)	262,4 (273)	276,8,
Caso 3:	46,3 (43,5)	351,6(371,9)	346 [^]
Caso 4:	36,4 (33,6)	262,4 (273)	346
Caso 5:	46,3 (43,5)	351,6(371,9)	415,
Caso 6:	57 (52,5)	441 (472)	415

Notas:

- (i) El Caso 1 presenta un escenario en el que se produce una reducción arancelaria del 30 %, una reducción de precios del 20 % y una diferencia de precios del 10 % entre terceros países y los países miembros de la CE.
- (ii) El Caso 2 se refiere a un escenario del 40 %, 30 %, 10 %.
- (iii) El Caso 3 se refiere a un escenario del 50 %, 40 %, 10 %.
- (iv) El Caso 4 se refiere a un escenario del 50 %, 30 %, 20 %.
- (v) El Caso 5 se refiere a un escenario del 60 %, 40 %, 20 %.
- (vi) El Caso 6 se refiere a un escenario del 60 %, 50 %, 10 %.
- (vii) Los primeros números corresponden a unas elasticidades de precios de la demanda y la oferta del 0,2, en valor absoluto, mientras que los números entre paréntesis corresponden a unas elasticidades del 0,5.
- (viii) La ganancia del consumidor se calcula de acuerdo con la fórmula siguiente: $[(P_0 - P_1) * (Q_0 + Q_1) / 2]$, donde P_0 , P_1 , Q_0 , Q_1 son los que aparecen en el gráfico 1.1. La cantidad de bienes importables producidos internamente se estimó en 1 millón de toneladas, en tanto que, de acuerdo con las estadísticas de Comercio Exterior para 1991, la cantidad de bienes importados es de 6 millones de toneladas. Esto implica que $Q_0' Q_0$ equivale a 6 millones de toneladas.
- (ix) La pérdida del productor se calcula mediante la siguiente fórmula:
 $(P_0 - P_1) * (Q_0' + Q_1') / 2$. (Coincide con el área del trapecioide a en el gráfico 1.1).

CUADRO 1.2.

CREACIÓN DE COMERCIO, DESVIACIÓN DE COMERCIO Y CAMBIOS EN EL BIENESTAR
(miles de millones de Ptas.)

	(1)	(2)	(3) = (1) - (2)
Caso 1:	3,84 (9,6)	6(6)	-2,16(3,6)
Caso 2:	8,69(21,7)	6(6)	2,7 (15,7)
Caso 3:	15,4 (38,6)	6(6)	9,4 (32,6)
Caso 4:	8,69(21,7)	12(12)	-3,3 (9,7)
Caso 5:	15,4 (38,6)	12(12)	3,4 (26,6)
Caso 6:	24 (60)	6(6)	18 (54)

Notas:

- (i) Los casos 1-6 son los mismos que en el cuadro 1.1.
- (ii) Los primeros números corresponden a unas elasticidades de precio de la demanda y la oferta del 0,2 en valor absoluto, en tanto que los números entre paréntesis corresponden a elasticidades del 0,5.

4. LA INTEGRACIÓN PLENA DE CANARIAS EN LA CEE Y SU IMPACTO SOBRE EL SECTOR AGRÍCOLA

4.1 LA POLÍTICA AGRARIA COMÚN Y LAS ISLAS CANARIAS

El impacto de la incorporación plena de Canarias a la CEE sobre la agricultura se debe de evaluar en relación al sistema comunitario de subvenciones a los precios de los productos agrícolas seguido por la PAC.

Es bien conocido que la aplicación de la PAC implica dos tipos de transferencias de ingresos inter-países:

- transferencias presupuestarias, que reflejan los pagos y los ingresos del presupuesto Europeo,
- transferencias de renta directa, esto es, los pagos de los consumidores de un país miembro a los productores de otro país miembro, que se reflejan en precios más altos, que son la consecuencia directa del principio de preferencia comunitaria.

4.2. EL MARCO TEÓRICO

El gráfico 1.2 describe el marco teórico apropiado para analizar estos conceptos. El eje horizontal mide la cantidad de bienes importados y el eje vertical, los precios de estos bienes. D y S son las curvas de demanda y oferta internas para los productos importables, respectivamente. El precio comunitario P_e es más alto que el precio mundial P_w , debido al sistema de soporte de precios de la PAC. El precio del país P_e' podría ser más alto o más bajo que el precio comunitario. El área C1 mide la transferencia de renta desde los consumidores internos a los productores extranjeros. El tamaño de esta área, que es una parte de la transferencia directa de renta entre dos países miembros, depende del volumen del comercio intra-comunitario y del grado de protección de los productos agrícolas.

4.3. METODOLOGÍA

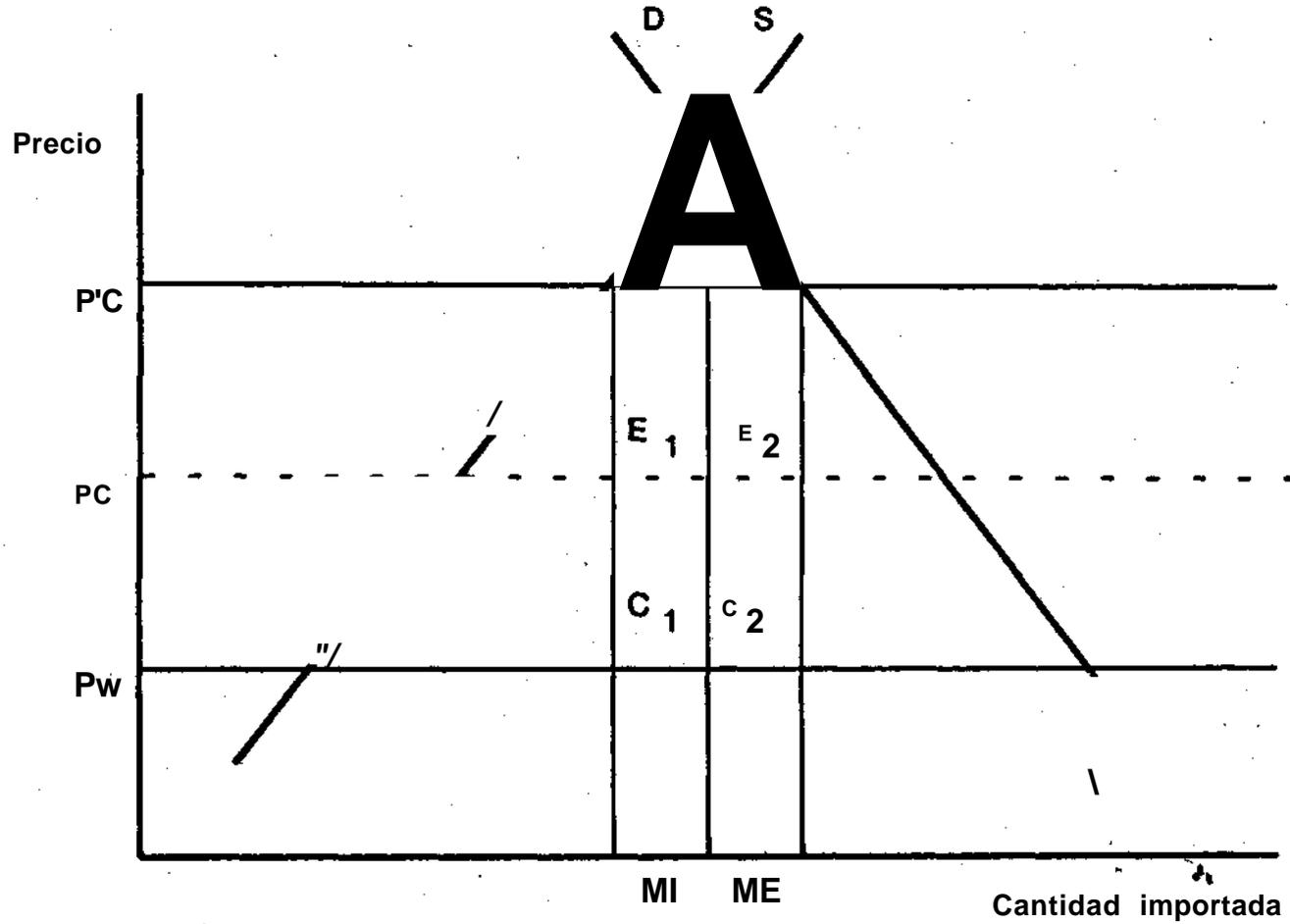
Este apartado describe el procedimiento utilizado para obtener una estimación del efecto global sobre la balanza de pagos de la PAC. Se consideran cuatro grandes categorías de productos agrícolas: Grupo I: productos animales, Grupo II: frutas y vegetales, Grupo III: grasas animales y aceites vegetales, y Grupo IV: productos alimenticios y tabaco. El valor de las importaciones canarias procedentes de la CE y la Península y las exportaciones a estas áreas para cada uno de los cuatro grupos fue, en 1988, el siguiente:

	Valor de las importaciones (en millones de Ptas.)	Valor de las exportaciones (en millones de Ptas.)
Grupo I	23.500	9.700
Grupo II	20.400	55.000
Grupo III	4.600	700
Grupo IV	61.500	33.700

En el cuadro 1.3 se presenta el importe de las transferencias directas de renta entre Canarias y los otros países miembros, a raíz de su ingreso en la CEE, para unos escenarios alternativos de cambios de precios.

Se consideran cinco casos de aumento de precios uniformes para cada grupo de productos, del 10%, 20%, 30%, 40%, y 50 %. También se consideran cuatro casos en los que los precios de los productos animales suben más en comparación con los productos vegetales. Este escenario es más probable, debido a la alta protección que se da a los productos animales en la PAC en comparación con las frutas y los vegetales, que representan las principales exportaciones agrícolas de la economía canaria.

GRÁFICO 12
Importador de precios "altos"



CUADRO 1.3

TRANSFERENCIAS DIRECTAS DE RENTAS DE LA PAC (miles de millones de Ptas)

	Transferencias de renta de lo consumidores internos a los productores extranjeros (1)	Transferencias de renta de los consumidores extranjeros a los productores internos (2)	Transferencias Netas de renta (3)
Caso 1:	11,0	9,9	1,1
Caso 2:	22,0	19,8	2,2
Caso 3:	33,0	29,7	3,3
Caso 4:	44,0	39,6	4,3
Caso 5:	55,0	49,6	5,4
Caso 6:	18,0	12,8	5,2
Caso 7:	27,0	21,7	5,3
Caso 8:	35,5	30,7	4,5
Caso 9:	42,2	29,6	12,6

Notas:

- (i) Los casos 1-5 se refieren a incrementos uniformes de precios en los cuatro grupos de productos, del orden del 10%, 20%, 30%, 40% y 50%, respectivamente.
- (ii) El caso 6 se refiere a un incremento del 40% en los precios de los productos del Grupo I y del 10% en el resto de los grupos.
- (iii) El caso 7 se refiere a un incremento del 40% en los precios de los productos del Grupo I y del 20% en el resto de los grupos.
- (iv) El caso 8 se refiere a un incremento del 40% en los precios de los productos del Grupo I y del 30% en el resto de los grupos.
- (v) El caso 9 se refiere a los siguientes incrementos de precios: 40% para el Grupo I, 20% para el Grupo II, y 40% para los Grupos III y IV.

Para determinar los efectos presupuestarios de la PAC, es necesario conocer el valor de los MCM, los gravámenes a las importaciones y los reembolsos de las exportaciones, correspondientes a los diferentes grupos de productos importables y exportables. El valor total de las exportaciones canarias y de las importaciones del resto del mundo (países miembros y no-miembros) para cada uno de los grupos mencionados es el siguiente:

	Valor de las importaciones (en millones de Ptas.)	Valor de las exportaciones (en millones de Ptas.)
Grupo I	41.000	20.200
Grupo II	27.400	57.800
Grupo III	5.400	1.400
Grupo IV	79.100	36.100

■ Bienes importables

Para determinar el valor de los MCM (E1 + E2) de los bienes importables es necesario saber si, para cada grupo de productos, el precio interior excederá o será menor que el precio comunitario. Asumiendo que para los grupos de productos I y IV el precio interior es más bajo que el precio comunitario en un 10 %

y que para el grupo II el precio interior supera el precio comunitario en un 10 %, los MCM; representan una ganancia para Canarias de 9.270 millones de Ptas. Si, por el contrario, el precio interior para todos los grupos de productos supera el precio comunitarios en un 10%, los MCM representan una pérdida para Canarias de 14.800 millones de Ptas.

Para determinar el área C2, es decir, la contribución de Canarias al FEOGA, que refleja el gravamen a las importaciones extra-comunitarias, se han tenido en cuenta diferentes escenarios sobre la diferencia entre el precio comunitario y el mundial. Estos escenarios alternativos se muestran en el cuadro 14. Para cada uno de los casos considerados, se ha multiplicado la variación porcentual del precio por el valor de las importaciones de los países no-miembros para cada grupo de productos. Los valores de las importaciones y de las exportaciones realizadas con países no comunitarios son los siguientes: «f

	Valor de las importaciones de terceros países (en millones de Ptas.)	Valor de las exportaciones a terceros países (en millones de Ptas.)
Grupo I	17.700	10.500
Grupo II	7.100	2.400
Grupo III	700	800
Grupo IV	17.600	2.300

■ Bienes exportables

El valor de los MCM en las cuatro categorías de bienes exportables se puede determinar de manera similar a la utilizada para los productos importables. Asumiendo que el precio interno de todos los grupos de productos exportables es superior al precio comunitario en un 10%, la ganancia total debida a los MCM equivale a 11.560 millones de Ptas. No obstante, si el precio comunitario supera el precio interno en un 10% para cada uno de estos cuatro grupos de productos, la pérdida de los MCM es de 11.560 millones de Ptas.

El cálculo del reembolso a la exportación por las exportaciones a países no-miembros, que supone un pago del FEOGA a las Islas Canarias (representado por el área F2 + G2 + H en el gráfico 1.3) se realiza a partir de las exportaciones canarias a países no-miembros y de los escenarios alternativos de cambios de precios.

4.4. RESULTADOS

Dada la falta de datos disponibles sobre las exportaciones de los últimos años, los resultados obtenidos, resumidos en los cuadros 13 y 14, se basan en datos de comercio exterior correspondientes a 1988. Como se puede observar en el cuadro 1.3, el efecto más negativo del comercio preferencial de la PAC para Canarias se elevaría a 12.600 millones de Ptas. Esta cifra representa una transferencia neta de los consumidores internos a los productores extranjeros.

El cuadro 14 muestra la parte de las transferencias presupuestarias que surgen de los gravámenes a las importaciones y los reembolsos a las exportaciones. Está claro que el caso 5 conduce a la ganancia mayor, de 8.000 millones de Ptas. Pero este mismo caso también conlleva una pérdida de 21.600 millones de Ptas., lo que representa una pérdida neta de 13.600 millones de Ptas.

La consideración simultánea de todos los casos posibles significa que la pérdida máxima para Canarias, como consecuencia del efecto negativo de la transferencia de ingresos netos más la pérdida o ganancia de las transferencias presupuestarias de la PAC (esto es, la suma de las columnas (3) en los cuadros 13 y 14) es de 23.200 millones de Ptas.

CUADRO 14

TRANSFERENCIAS PRESUPUESTARIAS DE LA PAC (miles de millones de Ptas)

	(1)	(2)	(3)= (1) - (2)
Caso 1:	-4,3	1,6	-2,7
Caso 2:	-8,6	3,2	-5,4
Caso 3:	-12,9	4,8	-8,1
Caso 4:	-17,2	6,4	-10,8
Caso 5:	-21,6	8	-13,6
Caso 6:	-9,5	4,8	-4,7
Caso 7:	-12	6,5	-5,5
Caso 8:	-14,6	7,7	-6,9
Caso 9:	-17,6	7	-10,6

Nota:

(i) Los casos 1-9 son los mismos que en el cuadro 1.3.

5. IMPLICACIONES DE UN ACUERDO DEL GATT SOBRE LA AGRICULTURA DE LAS ISLAS CANARIAS

Este capítulo examina las consecuencias de un acuerdo potencial en las negociaciones multilaterales sobre el comercio institucional de la Ronda Uruguay del GATT para la agricultura de las Islas Canarias.

Una de las propuestas, que tiene grandes posibilidades de aprobación, se muestra favorable a la disminución de los precios de la mayoría de los productos agrícolas en un 30%.

Además, como consecuencia de las negociaciones comerciales, Canarias podría perder el monopolio del plátano en el mercado español, previsto hasta 1996, Esto implicaría una dura competencia con los productores de plátanos de América Central y del Sur, que tienen una ventaja de costes muy significativa frente a Canarias. Se estima que los costes de producción interna son aproximadamente el doble que los costes extranjeros.

Por lo tanto, junto a la disminución del precio del plátano, se produciría una pérdida de cuota de mercado en la Península y en los otros países miembros de la CEE. Dado el precio actual del plátano de 62.500 Ptas. por tonelada y unas ventas totales de 25.000 millones de Ptas., las pérdidas de ingreso de los productores de plátanos, para unos escenarios alternativos de reducción de precios y ventas, se exponen a continuación:

Pérdida de los productores plataneros (millones de Ptas.)

Reducción de precios y cantidades vendidas

Precio=30%, cantidad=10%	9.250
Precio=30 %, cantidad=20 %	11.000
Precio=30 %, cantidad=30 %	12.750
Precio=50•%, cantidad=10 %	13.750
Precio=50 %, cantidad=20 %	15.000

Las pérdidas para la economía canaria podrían ser aún mayores, debido a las implicaciones negativas que una disminución de la producción de plátanos tendría para las industrias del complejo agroexportador.

Se puede hacer una estimación global del impacto de una posible reducción de los precios agrícolas, como consecuencia de un acuerdo del GATT, mediante el ajuste a la baja en un 30 % del valor total de las importaciones y exportaciones agrícolas (debido a la reducción de los precios y asumiendo que no hay cambios en las cantidades). Esto conllevaría una pérdida de 34.600 millones de Ptas. en los ingresos de los productores y una ganancia de 45.840 millones de Ptas. para los consumidores canarios.

Es importante resaltar que una reducción de los precios agrícolas podría dejar a la agricultura en una situación muy vulnerable frente a las presiones competitivas de los productores más eficientes de los países no-miembros. Por lo tanto, sería vital que los métodos de producción agrícola se volviesen más eficientes para que el sector agrícola sobreviviera en los mercados internacionales. Además, sería necesario que la CE otorgase, como está acordado, alguna compensación transitoria que redujera la dependencia de la economía canaria de la producción de plátanos.

ANEXO II

BASES PARA EL ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS DIRECTRICES
ESTRATÉGICAS PARA EL DESARROLLO DE CANARIAS: EL CASO DE LAS
REGIONES INSULARES GRIEGAS

Informe realizado por el Profesor Nicholas Konsolas
Regional Development Institute
Panteion University of Social and Política! Sciences
Atenas, Grecia

ÍNDICE

1. LA SITUACIÓN DE PARTIDA: LA POSICIÓN DE LAS REGIONES INSULARES EN LA ECONOMÍA GRIEGA.....	103
2. EL POTENCIAL DE DESARROLLO DE LAS REGIONES INSULARES GRIEGAS	103
3. RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS	105
3.1. POLÍTICA DE INCENTIVOS.....	105
3.2. EVALUACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS REGIONALES Y DE LOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA EN GRECIA.....	106
3.3. EL MODELO DE DESARROLLO PROPUESTO.....	106
3.4. LA FORMULACIÓN DE LOS OBJETIVOS DE LA POLÍTICA REGIONAL GRIEGA.....	106
3.5. PROPUESTA PARA LA FORMULACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA REGIONAL GRIEGA.....	107
3.6. LAS REGIONES INSULARES GRIEGAS - RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS.....	108

1. LA SITUACIÓN DE PARTIDA: LA POSICIÓN DE LAS REGIONES INSULARES EN LA ECONOMÍA GRIEGA

En las cuatro regiones insulares (Islas Jónicas, Islas del Egeo Norte, Islas del Egeo Sur y Creta), se localiza el 11,5 % (1.180.460 habitantes en 1991) de la población total griega. Las Islas del Egeo Sur presentaron el mayor incremento demográfico (12,41 %) entre 1981 y 1991, el más alto de todas las regiones griegas. Por el contrario, las Islas del Egeo Norte sufrieron la mayor pérdida de población durante el mismo período (-2,80 %).

El sector primario es el más desarrollado en las regiones insulares, excepto en las Islas del Egeo Sur, donde la expansión de las actividades turísticas se ve reflejada en el desarrollo del sector terciario (50 % del empleo regional total). La evolución del sector primario revela el carácter dinámico de dos regiones: las Islas Jónicas y Creta. En cambio, de acuerdo con el mismo criterio, las Islas del Egeo Norte se consideran zonas de agricultura deprimida.

En relación con la evolución del sector secundario, sólo las islas del Egeo Sur se clasifican dentro de las zonas dinámicas; las islas Jónicas se consideran problemáticas y las otras dos regiones muestran un cierto potencial de desarrollo.

Finalmente, de acuerdo con la evolución del sector terciario, la región Egea (Norte y Sur) se incluye en las zonas dinámicas; las Islas Jónicas, en las zonas en desarrollo y Creta, en las regiones problemáticas.

Después de 1980, el PIB de las regiones insulares creció a una tasa anual constante superior a la media nacional. Este proceso es más evidente en Creta y en las Islas del Egeo Sur. La clasificación según la evolución del PIB per cápita muestra que todas las regiones insulares están en desarrollo, con excepción de las islas del Egeo Norte. Al mismo tiempo, todas las regiones pueden caracterizarse como en desarrollo en relación con la evolución de la productividad.

El análisis de especialización por sectores principales de actividad económica muestra que no hay ninguna región insular especializada en actividades industriales. Debe advertirse que en estas zonas del país, se localizan principalmente los sectores de bienes de consumo.

2. EL POTENCIAL DE DESARROLLO DE LAS REGIONES INSULARES GRIEGAS

• Islas Jónicas

La región de las Islas Jónicas es el complejo insular del país. Se caracterizan por una fuerte orientación hacia el sector primario (48% del empleo, en 1981), mientras que el turismo presenta altas tasas de

crecimiento, con Corfú como principal centro turístico (36% del empleo en el sector terciario). Las actividades industriales de la región están representadas fundamentalmente por los sectores de alimentación, bebidas, madera y minerales no metálicos.

Estas Islas ocupan el décimo lugar del país por PIB per cápita. La actividad más dinámica de la región es el turismo, donde se muestra toda la capacidad empresarial local. La tradición cultural y el entorno de las Islas, la falta de relaciones con las regiones vecinas y el tamaño reducido de las Islas, contribuyen a la orientación turística. (La región tiene un total de 1.000 Km. de playas, un clima suave, monumentos, museos y pueblos tradicionales).

La región tiene una dotación insuficiente de infraestructuras. Concretamente, existe un déficit de transportes y comunicaciones y faltan áreas industriales organizadas para el establecimiento de empresas comprometidas con actividades turísticas. También cabe resaltar la falta de planificación de usos del suelo, lo que impide mejorar la calidad de las áreas maduras, desarrollar nuevas áreas, evitar construcciones turísticas anárquicas y sin planificación, muchas de ellas ilegales, y preservar el medio ambiente de las Islas.

■ Islas del Egeo Norte

La región del Egeo Norte es la región insular menos desarrollada. La renta per cápita es la más baja del país. A pesar del carácter insular y de su proximidad con el Egeo Sur, la región mantiene su carácter agrícola, como lo demuestra el hecho de que el 44% de la población activa trabaje en el sector primario. Se caracteriza por una infraestructura inadecuada y carencias en materia de comunicaciones y transporte.

Los principales problemas a los que se enfrentan las Islas del Egeo Norte son el abandono de suelo agrícola, la baja participación del sector secundario en el empleo total, el subdesarrollo del turismo y el continuo descenso de la población económicamente activa.

En un esfuerzo por desarrollar la región, se han producido importantes intervenciones estatales, tales como el establecimiento de la Universidad del Egeo, orientada a las ciencias económicas y positivas, cuyo principal objetivo es la promoción de I+D en nuevas tecnologías; la explotación de recursos minerales y energéticos (especialmente, tipos de energía compatibles con el medio ambiente, como la energía geotérmica); el desarrollo de industrias con tradición en la región (productos de piel, textil, alimentación y bebidas); y el apoyo al desarrollo del turismo.

La región del Egeo Norte da prioridad al desarrollo industrial, a través de una política de incentivos. A pesar de esto, y del hecho de que su participación relativa en la inversión es superior a la participación en el PIB industrial total, los resultados de estos incentivos no son alentadores.

■ Islas del Egeo Sur

La región del Egeo Sur muestra una fuerte orientación hacia el sector terciario, con el 50% del empleo total en este sector. Sin embargo, la región sufre diversos problemas, que están relacionados con su carácter insular y con el gran número de islas.

Estos problemas se refieren a las conexiones marítimas y aéreas entre las islas, así como entre éstas y el continente. También existen problemas relacionados con la naturaleza del territorio (la mayor parte de él montañoso) y la falta de agua.

El empresariado local también se orienta exclusivamente al turismo y, en consecuencia, el resto de los sectores productivos están descuidados. El desarrollo turístico ha tenido un efecto favorable sobre el desarrollo de la región, que muestra un crecimiento de la población dos veces superior a la media nacional.

Los objetivos de la política de desarrollo regional se centran en la ampliación de la temporada turística, mediante la promoción de diferentes formas de turismo, en lograr un crecimiento equilibrado de todos los sectores y en la explotación de los recursos minerales de las Islas.

- Creta

La región de Creta está orientada al sector primario (51 % del empleo) y al terciario (32% del empleo).

Se caracteriza por una relativa adecuación de las estructuras técnicas e industriales. Existen dos áreas industriales, consideradas las más grandes del país, y se está planificando la construcción de un Parque Artesanal y dos Parques Científicos.

Creta cuenta con una Universidad, orientada principalmente a las ciencias positivas, y con un Escuela Técnica, con una importante actividad en I+D.

Existen grandes posibilidades para el desarrollo del sector turístico, que concentra gran parte de las inversiones. Asimismo, también un porcentaje considerable de las inversiones se concentra en el sector primario y en la transformación industrial de productos procedentes de dicho sector. La ayuda estatal, a través de infraestructuras, se dirige fundamentalmente hacia los dos grandes centros urbanos de las Islas, Iraklion (Candía) y Khania (La Canea), en tanto que la ayuda mediante una política de incentivos se orienta a las dos zonas menos desarrolladas de Retimo y Lasithi.

3. RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS

3.1. POLÍTICA DE INCENTIVOS

Durante las últimas décadas la promoción del desarrollo regional en Grecia se ha llevado a cabo casi exclusivamente a través de una política de incentivos. De acuerdo con la ley vigente 1892/90, el país se ha dividido en cuatro zonas, de manera que los incentivos otorgados aumentan gradualmente desde la zona A a la zona D. Esta división se basa en criterios de desarrollo. A la vez, existen dos clasificaciones diferentes:

- a. para inversiones industriales y artesanales
- b. para inversiones turísticas

De acuerdo con la primera clasificación (a), todas las islas griegas se sitúan en la zona D, excepto Creta (zona C) y las ciudad de Rodas (zona B).

De acuerdo con la segunda clasificación (sólo para inversión turística), la división es la siguiente:

- Islas del Egeo en la zona D (excepto la ciudad de Rodas)
- Islas Cícladas en la zona C
- Creta, excepto la ciudad de Iraklion (Candía), en la zona C
- las ciudades de Rodas, Corfú e Iraklion (Candía) en la zona B.

Para la promoción de inversiones productivas, los incentivos se subdividen en dos grupos y el inversor candidato debe elegir uno de ellos:

- Subvenciones y ayudas al capital, subsidios sobre tipos de interés, mejoras en el ritmo de amortizaciones.
- Ventajas fiscales y mejoras en el ritmo de amortizaciones.

3.2. EVALUACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS REGIONALES Y DE LOS INSTRUMENTOS DE POLÍTICA EN GRECIA

La convergencia de las economías regionales de la CEE se persigue con la ayuda de la Comisión y de las autoridades centrales y regionales de cada país miembro, a través de Planes de Desarrollo Regional y de los Marcos Comunitarios de Apoyo (MCA).

Los primeros Planes de Desarrollo Regional y los MCA son los primeros programas integrados de desarrollo regional, donde se describen los objetivos de desarrollo, los instrumentos de política y las fuentes de recursos nacionales y locales y se adapta el diseño de una estrategia. La promoción con éxito del desarrollo y el ajuste estructural de las Regiones Objetivo 1 a través de los MCA para Grecia incluye la intervención a escala nacional y regional (13 regiones).

A escala nacional, se pretende lograr los objetivos a través de proyectos esenciales de infraestructura, con inversiones productivas en agricultura, industria en general, turismo, servicios y desarrollo del capital humano. Una parte sustancial de los 7,2 billones de ECU de ayuda fue asignada al PDR nacional (inversión paralela) y, más específicamente, a grandes proyectos de la economía nacional, referidos al transporte, las telecomunicaciones, la energía, el proyecto Acheloos, la investigación y el medio ambiente. Parte de la intervención se compone de ayudas técnicas, orientadas a la creación de las estructuras administrativas necesarias para la plena utilización de los MCA.

A escala regional, los MCA consisten en intervenciones destinadas a desarrollar el capital humano regional, apoyar las actividades locales y formar y desarrollar las capacidades empresariales y atraer recursos humanos cualificados.

3.3. EL MODELO DE DESARROLLO PROPUESTO

El modelo de desarrollo regional debe ser útil para promover dos elementos:

- a. el desarrollo integral, y
- b. una política de centros de desarrollo.

El modelo propuesto es el de Polos Integrados de Desarrollo, que permite:

- la salvaguardia de las economías regionales frente a las fuerzas centrípetas de los polos en funcionamiento
- la utilización de los recursos locales en cada región
- el fortalecimiento de la competitividad de las economías nacional y regionales
- la planificación integral del esfuerzo de desarrollo

3.4. LA FORMULACIÓN DE LOS OBJETIVOS DE LA POLÍTICA REGIONAL GRIEGA

La formulación de una propuesta de objetivos de la Política Regional depende de la naturaleza y de la dinámica del problema regional, así como de la estrategia de desarrollo.

Sobre la base de las peculiaridades y de los parámetros del problema regional griego, y de las tendencias en la estrategia de desarrollo regional, los objetivos principales y secundarios se formulan de la siguiente manera:

Objetivos Principales

- El fortalecimiento de la base poblacional de las áreas periféricas, fronterizas, de montaña e insulares.
- La reducción de las desigualdades en el PIB per cápita.

- La reducción del desempleo regional.
- La utilización de los recursos y la promoción de la actividad manufacturera en las regiones.
- El aumento de la productividad y la incorporación de tecnologías modernas.

Objetivos Secundarios

- La movilización de los ciudadanos para que participen en el proceso de desarrollo y la promoción del empresariado local.
- La reducción de la presión demográfica en las áreas saturadas.
- El fortalecimiento de la identidad cultural de las regiones.

3.5. PROPUESTA PARA LA FORMULACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA REGIONAL GRIEGA

La propuesta de un modelo de instrumentos de política regional en Grecia se formula bajo la influencia de dos factores:

- a. La promoción de un modelo de Polos Integrados de Desarrollo
- b. La obtención de los objetivos principales y secundarios de la política regional.

Los instrumentos de política regional pueden clasificarse en cuatro grupos:

1. instrumentos «clásicos»
 - Dirección de incentivos
 - Parques industriales
 - Construcciones industriales estandarizadas
 - Proyectos de infraestructura
 - Política de planeamiento urbano
 - Política Medioambiental
2. Instrumentos para la promoción de la Nuevas Tecnologías
 - Polos Tecnológicos
 - Nuevas Tecnologías de la Información
3. Instrumentos de Integración y Desarrollo
 - Desarrollo Local
 - Instrumentos de organización
 - Ciudades de tamaño medio
 - Política de Concentración Urbana
 - Política Cultural
4. Instrumentos de Apoyo a la Inversión
 - Refuerzo de los mecanismos de inversión
 - Nueva Política de Créditos

La estrategia de desarrollo regional esbozada está sujeta a la influencia de ciertas variables no políticas, tanto en el estadio de su formulación como durante su aplicación. Estas variables son:

- La política regional de la CEE y el Mercado Único.
- La Administración Pública Central y Regional.

- La eficiencia del Sector Público.
- El Sistema de Información Regional.
- La utilización de las Nuevas Tecnologías de la Información.
- Las condiciones generales de la economía nacional.

3.6. LAS REGIONES INSULARES GRIEGAS - RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS

• Islas Jónicas

1. Servicios de infraestructura básica en puntos nodales de la región.

Consolidación de la integración sectorial y espacial de la región haciendo hincapié en los siguientes aspectos:

- integración vertical de los diversos sectores;
- mejoras en los transportes, en particular el transporte intra-regional;
- desarrollo del turismo a través de la introducción de nuevas formas de turismo, prolongación de la temporada turística, una mejor distribución geográfica de las actividades turísticas, atracción de turistas de mayor nivel de renta y vinculación de la industria turística con la producción local.

2. Servicios de infraestructura básica como parte de los programas de desarrollo integrado intra-regional.

- Desarrollo de áreas turísticas.
- Desarrollo de áreas rurales.
- Desarrollo de áreas de montaña.

3. Proyectos de infraestructura básica de importancia nacional o regional.

Los proyectos de infraestructura básica de importancia regional se incluyen en los siguientes programas:

- Salud
- Infraestructura técnica (carreteras, proyectos hidráulicos, redes de alcantarillado, proyectos de construcción de puertos, etc.)
- Infraestructura rural
- Infraestructura turística
- Educación y formación
- Infraestructura industrial
- Infraestructura energética

4. Proyectos especiales como parte de programas locales

5. Proyectos especiales como parte de los programas sectoriales específicos, con insistencia en el turismo

• Islas del Egeo Norte

1. Servicios de infraestructura básica en puntos nodales de la región.

Ayuda a los centros urbanos de las islas haciendo hincapié en los siguientes aspectos:

- La mejora de la infraestructura de transportes.
- La mejora de la infraestructura turística.
- La mejora de la infraestructura social.
- Provisión de servicios a las PYME locales.

- Ayuda a la Universidad del Egeo a ampliar su curriculum, fortalecer su infraestructura de investigación, facilitar sus lazos con la industria local y el proceso de desarrollo insular.

Romper el aislamiento de la región a través de las siguientes acciones:

- Mejora de las telecomunicaciones
- Mejora del transporte, en particular el transporte intra-regional.
- Mejora de las infraestructuras energéticas.

La consolidación de la integración sectorial y espacial de la región insistiendo en:

- Completar el ciclo productivo y la integración vertical de los diversos sectores.
- Desarrollo del turismo y vinculación de la industria turística con la producción local.

2. Servicios de infraestructura básica como parte de los programas de desarrollo integrado intra-regional para todas las islas.

3. Proyectos de infraestructura básica de importancia nacional o regional.

Los proyectos de infraestructura básica de importancia regional se incluyen en los siguientes programas:

- Salud
- Infraestructura técnica (carreteras, proyectos hidráulicos, redes de alcantarillado, proyectos de construcción de puertos, etc.)
- Infraestructura rural
- Infraestructura turística
- Educación y formación
- Infraestructura industrial
- Infraestructura energética

4. Proyectos especiales como parte de programas locales

5. Proyectos especiales como parte de programas sectoriales específicos, con especial atención al turismo, la agricultura, pesquerías e hidrocultivos.

■ Islas del Egeo Sur

1. Servicios de infraestructura básica en puntos nodales de la región.

Ayuda a los centros urbanos insulares con especial atención en:

- La mejora de la infraestructura de transporte.
- La mejora de la infraestructura turística.
- La mejora de la infraestructura social.
- Provisión de servicios a las PYME's locales.
- Ayuda a la Universidad del Egeo a ampliar su curriculum, fortalecer su infraestructura de investigación, facilitar sus lazos con la industria local y el proceso de desarrollo insular.

Romper el aislamiento de la región a través de las siguientes acciones:

- Mejora de las telecomunicaciones
- Mejora de los transportes, en particular el transporte intra-regional.
- Mejora de las infraestructuras energéticas.

La consolidación de la integración sectorial y espacial de la región insistiendo en:

- Completar el ciclo productivo y la integración vertical de los diversos sectores.
- Desarrollo del turismo y vinculación de la industria turística con la producción local.

2. Servicios de infraestructura básica como parte de los programas de desarrollo integrado intra-regional para todas las islas.

3. Proyectos de infraestructura básica de importancia nacional o regional.

Los proyectos de infraestructura básica de importancia regional se incluyen en los siguientes programas:

- Salud
- Infraestructura técnica (carreteras, proyectos hidráulicos, redes de alcantarillado, proyectos de construcción de puertos, etc.)
- Infraestructura rural
- Infraestructura turística
- Educación y formación
- Infraestructura industrial
- Infraestructura energética
- Museos

4. Proyectos especiales como parte de programas locales

5. Proyectos especiales como parte de los programas sectoriales específicos, con especial atención al turismo, la agricultura, pesquerías e hidrocultivos.

• Creta

1. Servicios de infraestructura básica en puntos nodales de la región.

Consolidación del eje de desarrollo entre Kmania (La Canea) e Iraklion (Candía), insistiendo en los siguientes aspectos:

- Establecimiento de una Tecnópolis en Kmania (La Canea).
- Establecimiento de un Parque Científico en Iraklion (Candía).
- Establecimiento de un Parque Artesanal en Kmania (La Canea).
- Fortalecimiento de la infraestructura técnica de estos dos centros urbanos.
- Mejora de las redes de transportes nacionales e internacionales.

2. Servicios de infraestructura básica como parte de los programas de desarrollo integrado intra-regional.

- Desarrollo de la zona montañosa de Creta.
- Desarrollo de la zona sur de Creta.
- Desarrollo de las áreas rurales.

• Desarrollo de las áreas costeras del norte de Creta.

3. Proyectos de infraestructura básica de importancia nacional o regional.

Los proyectos de infraestructura básica de importancia regional se incluyen en los siguientes programas:

- Salud

- Infraestructura técnica (carreteras, proyectos hidráulicos, redes de alcantarillado, proyectos de construcción de puertos, etc.)
- Infraestructura rural
- Infraestructura turística
- Educación y formación
- Infraestructura industrial
- Infraestructura energética

4. Proyectos especiales como parte de programas locales

5. Proyectos especiales como parte de programas sectoriales específicos, con especial insistencia en:

- El turismo: ampliación de la temporada turística, desarrollo de formas alternativas de turismo, atracción de turistas con alto nivel de renta.
- Viveros.
- Plantas subtropicales.

6. ¿Se debería hacer más hincapié en el apoyo a la inversión empresarial (atracción de grandes inversiones móviles, PYME)? ¿O deberían reducirse los techos de las ayudas fuera del Objetivo 1?

En el caso de Grecia, se deberá insistir en el apoyo a las inversiones empresariales, pero teniendo en cuenta que deben observarse unas precondiciones estrictas con respecto al sector, la localización y el potencial de cada empresa.

7. ¿Debería centrarse la ayuda de la CE sobre las regiones con mayor potencial?

La posición geográfica de Grecia, la condición socio-económica de la región y la relación con algunos de sus vecinos, exigen distribuir la ayuda a todas las regiones del país, con especial atención a las áreas fronterizas. En el caso de que la Comunidad elija ayudar a áreas con el mayor potencial de desarrollo, esta política debe aplicarse en Grecia a escala regional y no nacional, y, de nuevo, se debe hacer hincapié en las regiones fronterizas (Macedonia, las Islas del Archipiélago del Egeo).

EQUIPO TÉCNICO CONSULTOR

DIRECTOR DEL ESTUDIO:

D. *Antonio Vázquez Barquero*. Dr. en Ciencias Económicas. Experto en Economía Regional.

CODIRECTOR:

D. *Romeo Coírruelo Menta*. Ingeniero Industrial. Master en Dirección y Gestión Avanzada de Empresas. Experto en Planificación Estratégica.

CONSULTORES:

D. *Jesús López Aparicio*. Sociólogo. Experto en Marketing Financiero y Cultura Empresarial.

D. *José M." Muriel Abajo*. Químico. Experto en Marketing.

D. *Juan Eduardo Barrera*. Dr. Ingeniero en Minas. Master en Administración de Empresas. Experto en Infraestructuras y Servicios Avanzados de Telecomunicaciones.

D. *Rubén Riestra Chervabaz*. Ingeniero Industrial. Master en Administración de Empresas. Coordinador Operativo.

D. *Antonio Santos Tenorio*. Sociólogo. Master en Marketing y Comunicación. Responsable del Sondeo.

TÉCNICOS:

D^a. *Yolanda Ursa Santaolalla*. Geógrafa. Master en Estudios Europeos.

D. *Ernesto Ugarte Astete*. Economista.

D. *Joaquín García-Serrano*. Economista.

ASESORES INTERNACIONALES:

D. *Roberto Camagni*, de la Universidad Bocconi de Milán (Italia). Experto en Economía Regional y en temas Comunitarios vinculados con la innovación y el desarrollo empresarial.

D. *Michael Cuddy*, del University College Galway (Irlanda). Experto en Comercio Internacional.

D. *Nicholas Konsolas*, de la Panthios School de la Universidad de Atenas (Grecia). Experto en Economía Regional y en temas Comunitarios para regiones insulares.