

# Evaluación del impacto de la política económica regional comunitaria en las PYMEs de la provincia de Santa Cruz de Tenerife

Marcel Bonnet Escuela



**Premio FYDE-CajaCanarias**  
**Consejería de Economía y Hacienda**  
**Publicación de temas empresariales**

# Evaluación del impacto de la política económica regional comunitaria en las PYMEs de la provincia de Santa Cruz de Tenerife

---

Marcel Bonnet Escuela

Premio FYDE-CajaCanarias-Consejería de  
Economía y Hacienda  
Publicación de temas empresariales

**1998**

**FYDE**  
**CajaCanarias**  
FUNDACIÓN FORMACIÓN  
Y DESARROLLO EMPRESARIAL



GOBIERNO DE CANARIAS  
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y HACIENDA  
DIRECCIÓN GENERAL DE PROMOCIÓN ECONÓMICA

©1999 Fundación FYDE-CajaCanarias (Edición)

©1999 Marcel Bonnet Escuela.

Prohibida la reproducción total o parcial de este libro ni su incorporación a sistema informático alguno, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio sin el permiso por escrito del autor.

**Edita:**

**Fundación FYDE-CajaCanarias**

Avda. de los Reyes Católicos, 31. 2º

38005 Santa Cruz de Tenerife

Tfno.: 922 227 835

Fax: 922 227 718

**ISBN:** 84-699-0223-7

**Depósito Legal:** TF 961/99

**Diseño:**

WAI Comunicación

**Fotomecánica:**

Contacto

**Impresión:**

Producciones Gráficas

La Unión Europea, a través de su política económica regional y empresarial, ha venido liderando un importante proceso de apoyo a la pequeña y mediana empresa que se ha ido materializando en una serie de programas, iniciativas comunitarias, directivas, recomendaciones, etc. Este conjunto de actuaciones ha servido de marco de referencia para los distintos Estados miembros en la implementación de soluciones válidas a los importantes problemas a los que se enfrentan estas unidades productivas.

Este tipo de apoyo se ha ido incorporando paulatinamente en las políticas nacionales, regionales y locales, dando a la PYME un protagonismo más acorde al importante papel que juega en la creación de empleo y riqueza. Sin embargo, hay que tener en cuenta que en regiones como Canarias estas empresas cuentan además con una serie de particularidades o condicionantes, como son la insularidad o el alejamiento del territorio continental de la Unión Europea.

El autor de la presente obra, el profesor Marcel Bonnet Escuela, por la que ha merecido el Premio FYDE-CajaCanarias-Consejería de Economía y Hacienda 1998, hace importantes aportaciones al conocimiento de estas dificultades especiales con las que cuenta el tejido empresarial canario, apuntando hacia la necesidad de una adecuación de las políticas económicas regionales y empresariales a las características locales de regiones como la nuestra.

De las conclusiones del estudio, no deja de ser preocupante la evidencia empírica de la escasa utilización de servicios avanzados por parte de las empresas de la provincia de Santa Cruz de Tenerife y el escaso efecto de las políticas económicas regionales y empresariales comunitarias para la consolidación de una demanda interna de estos servicios. Sin embargo, resulta alentador constatar que los empresarios van cambiando de actitud, en el sentido de que van valorando más positivamente la adaptación al cambio del entorno, la formación específica y el conocimiento en los avances de las telecomunicaciones.

La Fundación FYDE-CajaCanarias ha venido trabajando en los últimos años en este campo, marcándose el objetivo de fomentar la iniciativa empresarial y la mejora del conocimiento y la gestión de las

---

---

PYMEs. En unos casos ofreciendo directamente servicios a las empresas (formativos, informativos, de asesoramiento) y en otros casos fomentando la utilización de estos servicios, básicos o avanzados, puestos a disposición de las empresas a través de instrumentos creados por la Unión Europea, la Administración Estatal o la Regional.

Nuestro deseo es que esta publicación, que viene a sumar un nuevo número de la colección editorial Temas Empresariales, cumpla con el objetivo de aportar un mejor conocimiento a nuestra realidad empresarial y sirva para continuar avanzando en el logro de un tejido empresarial más competitivo y dinámico, en el contexto del gran mercado único europeo.

Rodolfo Núñez Ruano  
Presidente Fundación FYDE-CajaCanarias

El análisis empírico del impacto de las políticas de cohesión comunitarias, objeto del presente trabajo de investigación realizado por el Dr. Marcel Bonnet Escuela, tiene como principal aportación su enfoque novedoso del estudio de las relaciones entre Canarias y la Unión Europea. En esta ocasión, en lugar de evaluar la incidencia de dichas políticas sobre los indicadores macroeconómicos, el autor ha estudiado el grado de utilización y de conocimiento de estas medidas por parte de las empresas de la provincia de Santa Cruz de Tenerife.

Asimismo, la riqueza del estudio nos permite obtener una información altamente valiosa sobre la estructura y la cultura empresarial local, y la percepción por parte de los empresarios de los principales condicionantes a los que está sujeta su actividad, factores que influyen directamente en la estrategia empresarial y que tienen su reflejo en la realidad económica insular.

Nadie duda de la importancia que concedemos a nuestra relación con la Unión Europea, así como la incuestionable aportación de los principales fondos comunitarios al desarrollo económico de Canarias. Por otro lado, la participación de numerosos organismos e instituciones canarias en redes europeas y en iniciativas y programas tan señalados como Leader, Horizon, Now, Adapt, Youthstart, Socrates o Leonardo Da Vinci, se ha incrementado tanto cuantitativa como cualitativamente en los últimos años. Asimismo, están presentes en nuestras islas la mayor parte de centros de información y asesoramiento comunitarios, potenciados desde el Gobierno de Canarias. Sin embargo, los resultados del estudio nos indican que existe todavía un margen de mejora notable en el aprovechamiento de los instrumentos comunitarios a favor de las pequeñas y medianas empresas, especialmente aquellos que ofrecen a las pyme la posibilidad de beneficiarse de programas relacionados con servicios avanzados y con la cooperación empresarial transnacional.

En conclusión, nuestra relación con la Unión Europea, de negociación permanente, no debe obviar la conveniencia de enriquecer nuestros canales de cooperación con el resto del espacio europeo, a través del amplio abanico de medidas que, como las referidas anteriormente, se presentan a los agentes económicos de las Islas.

---

---

Desde la Consejería de Economía, felicitamos al autor por la realización del presente estudio, el cual ha sido acreedor de esta nueva edición del Premio FYDE-CajaCanarias-Consejería de Economía y Hacienda Publicación de Temas Empresariales, y le animamos a proseguir en esta línea de investigación, iniciada con la realización de su tesis doctoral.

Por último, me gustaría destacar la reflexión realizada por el Dr. Bonnet, con quien compartimos la idea de que el desarrollo local no se puede conseguir únicamente a través de actuaciones territoriales pues, en la perspectiva de este final de siglo, el desarrollo económico de las regiones, y en especial de Canarias, debe incluir la globalización como un elemento de apertura indispensable en la estrategia que consolide el papel de Canarias en el contexto europeo y mundial.

José Carlos Francisco Díaz  
Consejero de Economía y Hacienda

Esta investigación se ha visto notablemente enriquecida por las ayudas que me han ofrecido los profesores Alvaro de Melo e Sousa y José Luis Rivero Ceballos, quienes aportaron sus conocimientos y experiencia para hacer realidad este libro.

Quiero destacar mi agradecimiento al profesor José Luis Moreno Becerra por el apoyo que me ha brindado en todo momento y al profesor Gumersindo Ruiz Bravo de Mansilla por los valiosos consejos que mejoraron la orientación del objeto de este trabajo.

Resaltar la importancia de las observaciones realizadas por los profesores Antonio Simoes Lopes, Antonio Macías Hernández y José Ángel Rodríguez Martín.

En particular, mi agradecimiento a las profesoras María Yolanda Betencourth y Victoria Jiménez quienes me ofrecieron su tiempo y experiencia en todos los pasos del tratamiento de datos.

No debo olvidar al equipo de trabajo que se dedicó a encuestar a los empresarios seleccionados, participando directamente en la ejecución de las entrevistas y su tratamiento informático.

Expresar mi agradecimiento también a la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife por facilitarme la base de datos original utilizada para realizar las encuestas.

Para concluir, quiero expresar mi gratitud con la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias y la Fundación FYDE-CajaCanarias por su consideración a los problemas relacionados con las PYME y que ha hecho posible la difusión de este trabajo.

Finalmente, agradecer el apoyo que constantemente he recibido de mi familia y de mis amigos.

EL AUTOR

---

---

A mis padres, a mis hermanos y a ti

Los economistas han convertido en un tópico iniciar cualquier investigación haciendo referencia a la globalización de la economía de finales del siglo XX. Sin embargo, entre las categorías disponibles en el "estado de las artes" existe otra que prefiero por ser un concepto menos ambiguo, esto es, "el proceso de reestructuración". Ciertamente en la economía real y financiera de finales de los años noventa, el ámbito de decisiones económicas que supera la dimensión de la región y el Estado es más importante que en cualquier otro momento de la historia del capitalismo, pero con frecuencia se olvida que tal hecho se deriva de un proceso de concentración de los mercados cada vez más intenso y que implica cambios en la división internacional del trabajo. De ahí que desde la economía y la política económica regional nuestro interés se oriente hacia los cambios que se producen en el orden internacional y las formas peculiares de inserción de las regiones, proceso que denominamos "reestructuración".

Este punto de partida analítico nos parece relevante para estudiar la economía de las Islas Canarias. La economía de las regiones no puede estudiarse como un desarrollo aislado de los cambios en la economía-mundo, las limitaciones y condicionantes de las regiones lo son en función de las tendencias del proceso de reestructuración. Lo que estamos proponiendo es una reflexión sobre los factores disponibles en las Islas para consolidar niveles de bienestar, pero esto implica "reconocernos" o, si se quiere expresar de otra forma, determinar los recursos endógenos para poder establecer niveles de inserción adecuados en el ámbito de la economía en reestructuración. En consecuencia, no se trata de la búsqueda del desarrollo desde una visión "autárquica", ni tampoco de propuestas "utópicas" en cuanto tienen como fundamento nuestras limitaciones y condicionantes en "relación" con el orden mundial.

Sabemos, porque así lo ha destacado la literatura sobre los pequeños estados y las economías insulares, que la dimensión es un condicionante de las posibilidades de obtener economías de escala y externas.

---

También reconocemos en las economías insulares limitaciones para resolver determinados problemas sociales, especialmente el paro y la provisión de servicios públicos. Estamos acostumbrados a detectar importantes flujos de fuerza de trabajo desde economías insulares y periféricas hacia las regiones centrales. Todos estos elementos han sido sometidos al análisis teórico y, desde luego, han revelado importantes elementos estratégicos para las Islas Canarias. La conexión de estos condicionantes y limitaciones con el orden establecido en la división internacional del trabajo, resulta imprescindible para resolver los problemas de una región insular que ocupa un lugar de subordinación en el orden internacional. Sin embargo, nunca antes se trataron desde su complejidad a partir de un trabajo de campo suficientemente riguroso.

Jorge Luis Borge describió a Beppo en un maravilloso poema como un gato blanco y célibe que era incapaz de reconocer su figura en el espejo, además advirtió de que así le ocurre a muchos humanos. El libro que el lector tiene en sus manos es, al tiempo, un espejo en el que nos miramos y una guía que nos ayuda a identificar nuestra imagen, al menos, parte de ella. El lector podrá encontrar un estudio sistemático de la realidad de la pequeña y mediana empresa en las Islas Canarias desde la perspectiva de la producción, la distribución y la política económica, basado en un modelo analítico que relaciona lo local con lo mundial, contrastado por un trabajo de campo riguroso.

El análisis evalúa, por tanto, uno de los sujetos institucionales claves para el proceso de consolidación de una economía regional, esto es, la pequeña y mediana empresa. Junto a los otros dos sujetos institucionales relevantes -el sector público y las organizaciones sociales- la pequeña y mediana empresa ha sido cada vez más objeto de atención por el análisis regional y la política económica regional. Es pues un libro básico para evaluar los factores disponibles en la economía regional y su capacidad de reflexión, actividad ésta última que constituye el recurso fundamental de una sociedad.

La investigación incluye una especial atención a las relaciones de la pequeña y mediana empresa con la política económica que procede de los programas europeos. Es éste un vector de inserción elegido por la

sociedad de Canarias en 1991, fecha en la que las Islas se incorporaron plenamente a la Comunidad Económica Europea haciendo uso de las vías previstas en el Tratado de Adhesión del Reino de España. Esta iniciativa del Parlamento de Canarias significó un giro en los elementos de inserción respecto de los definidos en el siglo XIX. Se trataba de potenciar el vector de inserción europeo, reconociendo desde la "norma" lo que era una tendencia clara desde muchos años antes. Es pues sumamente interesante determinar hasta qué punto una institución básica en la economía de las Islas, tal como la pequeña y mediana empresa, identifica elementos de inserción como los programas europeos destinados a fortalecer la economía regional y, en general, la denominada "cohesión económica y social".

A partir del análisis de esta realidad institucional de la pequeña y mediana empresa podemos establecer las relaciones con otros niveles de estudio. Desde luego, necesitamos nuevos trabajos para enfrentarnos con éxito a lo que ha sido denominado la Santísima Trinidad de la economía y la política regional, esto es, las mutuas relaciones entre la tecnología y el cambio tecnológico, las organizaciones y el territorio. Por tanto, estamos ante un programa científico de largo plazo, de suerte que la investigación concluida es sólo el primer paso, aunque un primer paso resuelto brillantemente por un investigador joven de pero que alcanza con este trabajo un notable grado de madurez.

José Luis Rivero Ceballos  
 Profesor Titular del Departamento de  
 Economía de las Instituciones y  
 Estadística Económica-Econometría  
 de la Universidad de La Laguna



<b>LISTADO ANEXO DE ABREVIATURAS Y ACRÓNIMOS</b> .....	17
<b>CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN</b> .....	21
1.1. Condicionantes y limitaciones de las regiones ultraperiféricas .....	25
1.2. La relevancia de los servicios a empresas .....	34
1.3. La política económica regional comunitaria: el binomio servicios y insularidad/ultraperiferia .....	45
1.4. Esquema analítico .....	48
1.5. Hipótesis .....	50
<b>CAPÍTULO 2: TÉCNICAS DE SELECCIÓN DE LA MUESTRA</b> ...	53
2.1. Selección de la población .....	53
2.2. Selección de la muestra .....	62
<b>CAPÍTULO 3: INSTRUMENTOS</b> .....	65
3.1. Escala y contenido del cuestionario .....	65
3.2. Descripción de la muestra .....	68
3.3. Variables de la investigación .....	70
3.4. Herramientas estadísticas .....	73
<b>CAPÍTULO 4: RESULTADOS</b> .....	77
4.1. Datos identificativos .....	78
4.2. Elementos estructurales de la empresa .....	79
4.2.1. Diversificación de actividades .....	79
4.2.2. Antigüedad .....	79
4.2.3. Tamaño de las empresas .....	80
4.3. Ámbitos de actuación: inputs y outputs. ....	82
4.4. Perfil del empresariado .....	83
4.4.1. Origen y edad del empresario .....	83
4.4.2. Cualificación .....	84
4.4.3. Movilidad laboral .....	85
<b>CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN DE LOS CONDICIONANTES LOCALES</b> ...87	
5.1. Condicionantes locales de carácter estructural .....	88
5.1.1. Pequeña dimensión del mercado interno: insularidad .....	89
5.1.2. Alejamiento del territorio de la Unión Europea: ultraperiferia .....	90
5.1.3. Dificil acceso a las economías externas y condicionantes de las economías de escala .....	91

5.2.	Limitaciones locales de medio, largo y muy largo plazo	.93
5.2.1.	Cualificación de la mano de obra local	.93
5.2.2.	Grado de desarrollo de las infraestructuras locales	.95
5.2.3.	Peso de la investigación y el desarrollo	.96
5.2.4.	Tipo de financiación	.97
5.2.5.	Grado de cooperación empresarial	.98
5.2.6.	Acceso a la información	.99
5.2.7.	Representatividad de los interlocutores sociales	.100
5.3.	Análisis bivariados: el problema de la homogeneidad entre grupos	.100
5.4.	Los análisis diferenciales multivariados	.103
5.4.1.	Análisis discriminante sobre la percepción de la insularidad	.105
5.4.2.	Análisis discriminante sobre la percepción de la ultraperiferia	.107
<b>CAPÍTULO 6: GRADO DE UTILIZACIÓN DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS EUROPEAS</b>		
6.1.	Grado de utilización y modalidades de las intervenciones europeas	.116
6.2.	Análisis discriminante de las políticas económicas comunitarias	.123
<b>CAPÍTULO 7: LA DEMANDA LOCAL DE SERVICIOS A EMPRESAS</b>		
7.1.	Grado de utilización de los servicios a empresas	.128
7.2.	Modalidades en la demanda local de los servicios a empresas	.132
7.2.1.	Procedencia de los servicios demandados	.132
7.2.2.	Modo de utilización de los servicios a empresas	.136
7.2.3.	Análisis discriminante de los servicios a empresas: modalidades de empresas	.138
<b>CAPÍTULO 8: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>		
<b>ANEXO I: CUESTIONARIO UTILIZADO PARA REALIZAR LA ENCUESTA</b>		
		.153
<b>ANEXO II: RESULTADOS DE LOS ANÁLISIS DISCRIMINANTES</b>		
		.163
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>		
		.185

ACTS: "Tecnología de las Comunicaciones".
BC-NET: "Business Cooperation Network".
BEI: "Banco Europeo de Inversiones".
BIOMED: "Industria de la Salud".
BIOTEC: "Biotecnología".
BRE: "Bureau de Papprochement des Entreprises".
BRITE: "Tecnologías industriales y materiales".
CEE: "Comunidad Económica Europea".
CEIE: "Centros Europeos de Información Empresarial".
CNAE: "Clasificación Nacional de Actividades Económicas".
ENVIRONMENT: "Medio Ambiente y Clima".
FEDER: "Fondo Europeo de Desarrollo Regional".
FEI: "Fondo Europeo de Inversiones".
FEOGA: "Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola".
FMI: "Formación y movilidad de trabajadores".
FORCEM: "Fundación para la Formación Continua".
FSE: "Fondo Social Europeo".
I+D: "Investigación más desarrollo".
IAE: "Impuesto de Actividades Económicas".
ICFEM: "Instituto Canario de Formación y Empleo".
IDEA: "Difusión de los resultados de Investigación y Desarrollo".
INCO: "Cooperación Internacional".
INE: "Instituto Nacional de Estadística".
INEM: "Instituto Nacional de Empleo".
INTERPRISE: "Iniciativa para el Fomento de la Asociación entre Industrias y Servicios en Europa".
JOULE-TERMIE: "Energía no Nuclear".
LOCEUR2= "Centros Europeos de Información como intermediadores entre el empresario y las organizaciones europeas".
LOCEUR3= "Administración (Cabildos, Ayuntamientos, entre otros) como intermediadores entre el empresario y las organizaciones europeas".
LOCEUR6= "Ausencia de organismos que intermedian entre el empresario y las organizaciones europeas".

LOCFIN1= "Financiación procedente de las Islas Canarias".  
 LOCINFR4= "Infraestructuras industriales satisfactorias".  
 LOCINFR7= "Ocupación y ordenación del suelo satisfactorio".  
 LOCOAM5= "Cooperación con otras empresas en el ámbito de las Islas Canarias". LOCOOP1= "Relaciones con otras empresas de tipo comercial".  
 LOCON1= "Insularidad como condicionante para la consolidación de la empresa".  
 LOCON4= "Economías externas como condicionante para la consolidación de la empresa". PYMA3= "Materias primas utilizadas por la empresa que proceden de la Unión Europea".  
 LOCOOP2= "Relaciones financieras y fiscales con otras empresas".  
 LOCPOR1= "Mano de obra cualificada que procede de las Islas Canarias".  
 LOCPRO1= "Personal administrativo de la empresa".  
 LOCPRO2= "Mano de obra cualificada compuesta por administrativos".  
 LOCTER4= "Inexistencia de interlocutores sociales que representen los intereses de la empresa".  
 LOCUA1= "Mano de obra cualificada de la empresa que tiene un nivel de estudios equivalente a la formación profesional".  
 LOCUA3= "Mano de obra cualificada de la empresa que tiene un nivel de estudios medios".  
 LOCUA4= "Mano de obra cualificada de la empresa que tiene realizado estudios superiores".  
 LOCUA7= "Mano de obra cualificada de la empresa que no tiene un nivel de estudios determinado".  
 MAC: "Marco de Apoyo Comunitario".  
 MAST: "Ciencias y Tecnologías Marinas".  
 MINT: "Managing the Integration of New Technologies".  
 PE: "Política Económica".  
 PEE: "Política Económica Empresarial".

PEE10= "Política empresarial dirigida a la investigación y el desarrollo: Telemática". PER12= "Política regional: Telemática".  
 PEEC: "Política Económica Empresarial Comunitaria".  
 PER: "Política Económica Regional".  
 PER13= "Política Regional: PYME".  
 PERC: "Política Económica Regional Comunitaria".  
 PYMA4= "Materias primas utilizadas por la empresa que proceden de territorios no determinados".  
 PYME: "Pequeña y mediana empresa".  
 PYTRA= "Número de trabajadores de la empresa".  
 PYVEN1= "Ventas anuales dirigidas al archipiélago".  
 PYVEN4= "Ventas de la empresa que se distribuyen en territorios no determinados".  
 SERV12= "Servicios informáticos de gestión".  
 REA: "Régimen Específico de Abastecimiento".  
 REF: "Régimen Económico y Fiscal".  
 RRUU: "Regiones ultraperiféricas".  
 SERV14= "Servicios de mensajería".  
 SERV15= "Servicios de telecomunicaciones".  
 SERV17= "Servicios de formación de personal".  
 SERV18= "Servicios de gestión de personal".  
 SMT: "Normalización, Medidas y Ensayos".  
 SPRIT: "Tecnología de la Información".  
 SSINF= "Servicios de Informática".  
 SSPER= "Servicios personales".  
 TELEMATICA: "Telemática".  
 VAB: "Valor añadido bruto".  
 ZEC: "Zona Especial Canaria".

## CAPÍTULO 1

### INTRODUCCIÓN

*La globalización no conlleva un desarrollo uniforme. No hay duda que los procesos globales provocan cambios en las áreas locales por medio de los procesos de reestructuración; pero cada uno es distinto, por lo que la globalización en lugar de eliminar la diversidad, la reordena. Por tanto, las localidades cambian constantemente, pero es evidente que no están desapareciendo (Taylor, J. P., 1994, pp. 281).*

La evolución de la Unión Europea muestra la necesidad de aplicar Políticas Económicas Regionales (PERs) que progresivamente se han orientado hacia actuaciones donde cobran mayor relevancia los elementos relacionados con las particularidades de las PYMEs. De hecho, en los últimos años (y fundamentalmente a partir del segundo Marco de Apoyo Comunitario) mejora la orientación de las ayudas de la PER con carácter general, como pueden ser los Fondos Estructurales, las Iniciativas Comunitarias y los Proyectos Piloto y también se diseñan acciones específicas para las regiones con particularidades, como se recoge en algunas Iniciativas Comunitarias, Programas Específicos y determinados Regímenes Económicos y Fiscales.

Evidentemente, estas medidas de PER implican un impulso por mejorar las condiciones de acceso para las PYMEs que operan en territorios insulares y ultraperiféricos como el que analizamos. Sin embargo, consideramos que la operatividad de las acciones y estrategias de PER requiere el conocimiento de las particularidades y de las necesidades de estas empresas, así como del grado de utilización de las ayudas y los servicios que se están ofertando en Canarias.

Las consideraciones anteriores centran el objetivo de esta investigación en la evaluación del impacto que han tenido las ayudas de Política Económica Regional de la Unión Europea (PER) sobre las PYMEs de la provincia de Santa Cruz de Tenerife, y fundamentalmente aquellas referidas a los servicios de empresas.

Tal evaluación tiene por objetivo determinar la adecuación de las políticas comunitarias actuales, que tratan de dotar a las regiones de una red de servicios a las empresas, y a las condiciones especiales de las regiones ultraperiféricas. Con este propósito, se exponen:

- a) Las características fundamentales de los servicios a las empresas, especificando las tendencias relevantes en las economías actuales.
- b) Los condicionantes y limitaciones de las economías de las regiones ultraperiféricas.
- c) Y los elementos estratégicos fundamentales de los servicios a las empresas en el marco de regiones ultraperiféricas.

El trabajo se centra en tres referencias teóricas:

- Las aportaciones de la Política Económica Regional en Europa.
- Los elementos de la estrategia de desarrollo local.
- Las pequeñas economías archipelágicas.

En el capítulo primero se incluye un repaso por los principales elementos teóricos que sustentan esta investigación, es decir, los condicionantes y limitaciones de las regiones ultraperiféricas, la progresiva importancia que están adquiriendo los servicios a empresas y la relación entre los servicios, la insularidad y la ultraperiferia dentro de las estrategias de PER de los años noventa. Abordamos también el esquema analítico que hemos seguido y las hipótesis que contrastamos a lo largo del estudio.

El capítulo segundo explica brevemente cuáles han sido las técnicas de selección utilizadas tanto para la población como para la muestra.

Contiene la distribución de las empresas dentro de las Islas por ramas de actividad, teniendo en cuenta el Valor Añadido Bruto (VAB) y el número de empresas que existían en cada una de estas ramas.

El capítulo tercero se dedica a abordar los diferentes instrumentos que hemos seleccionado para realizar este trabajo. Para ello recogimos las particularidades de la escala y el contenido del cuestionario, la descripción de la muestra por ramas de actividad y por Islas, así como las variables y las herramientas estadísticas que utilizamos para contrastar los resultados.

A continuación desglosamos la información obtenida según los bloques temáticos. En el capítulo cuarto ofrecemos nuevas aportaciones sobre las particularidades más interesantes de las PYMEs locales (ámbitos de actuación, INPUTS, OUTPUTS, ventas, niveles de contratación, entre otros) así como del empresariado (origen, cualificación, movilidad laboral, entre otros).

El capítulo quinto se centra en evaluar la influencia sobre las PYMEs de los condicionantes locales, tanto de carácter estructural (pequeña dimensión del mercado interno, alejamiento del territorio continuo de la Unión Europea, difícil acceso a las economías externas y los condicionantes de las economías de escala) como de aquellos que se pueden considerar coyunturales (cualificación de la mano de obra local, grado de desarrollo de las infraestructuras locales, niveles de cooperación empresarial, financiación, peso de la Investigación y el Desarrollo, representatividad de los interlocutores sociales, apoyo institucional, entre otros). De acuerdo con los análisis discriminantes se agruparon los empresarios locales en dos tipologías que están en función de la influencia que ejercen los condicionantes de la insularidad y la ultraperiferia.

El capítulo sexto expone cuál es el grado de utilización de las Políticas Económicas de la Unión Europea por parte de las PYMEs locales. Para ello, diferenciamos entre el impacto que pueden tener las medidas de Política Económica Regional (Instrumentos Financieros, Fondos Estructurales, Iniciativas Comunitarias, Proyectos Piloto) y las medidas de Política Económica Empresarial (cooperación de PYMEs, relaciones con el exterior, Investigación y Desarrollo, formación). En cualquiera de

estas intervenciones se explica el grado de conocimiento de todas las medidas y los periodos en los que se han utilizado las ayudas (según los marcos de apoyo comunitarios). Posteriormente, a través de análisis discriminantes conseguimos agrupar a los empresarios según el conocimiento de las ayudas europeas, lo que nos llevó a establecer un conjunto de elementos comunes a todas aquellas PYMEs que se han visto beneficiadas por la Política Económica Regional Comunitaria (PERC).

En el capítulo séptimo exponemos la situación a la que se enfrenta la demanda local de servicios a empresas ya que muchas de las medidas de la PERC se están reorientando en este sentido. Comenzamos estructurando los servicios según la clasificación de la Comisión Europea para posteriormente delimitar el grado de conocimiento que tienen los empresarios locales de estos servicios, el grado de utilización y las modalidades de contratación. La información obtenida nos facilitó la realización de los análisis discriminantes sobre la utilización de servicios por parte de las PYMEs locales, estableciendo un estereotipo de las PYMEs locales que sí suelen utilizar los servicios a empresas y que, a la vez, se relaciona con el perfil de la empresa/empresario, los condicionantes locales y el grado de utilización de las políticas europeas.

En las Conclusiones y Recomendaciones se recogen las aportaciones que resumen los elementos más importantes de la situación actual de las PYMEs locales de cara a futuras intervenciones de la PERC en territorios con determinadas particularidades locales como las que desarrollamos a lo largo de esta investigación.

El Anexo 1 está compuesto por el cuestionario que hemos utilizado para realizar la encuesta y el Anexo 2 por los resultados de los análisis discriminantes que resultaron invalidados.

Por último, la Bibliografía contiene todas aquellas fuentes y citas que hemos utilizado para componer el marco teórico que sustenta el trabajo.

Siendo esto así, nos hemos propuesto como objetivo la evaluación de las estrategias adecuadas para procurar el desarrollo en regiones con características sumamente especiales, tales como las denominadas "regiones ultraperiféricas" de la Unión Europea. De hecho, en la última revisión

del Tratado de la Unión Europea, aún pendiente de ratificación, se incluye, por primera vez en el nivel de Derecho originario, un reconocimiento de las regiones ultraperiféricas en el artículo 299.

### 1.1. Condicionantes y limitaciones de las regiones ultraperiféricas

La aproximación metodológica realizada por Rodríguez Martín y Hernández Martín (1990) recoge los factores comunes que se encuentran en la bibliografía y documentación sobre economías insulares y los pequeños estados. Se señalan los siguientes:

- a) Fuerte dependencia del comercio exterior.
- b) Alto grado de especialización como estrategia para superar las dificultades que presenta la escasez de recursos, la ausencia de economías de escala y de aglomeración.
- c) Dificultades para generar economías de escala por la reducida dimensión del mercado local, especialmente en las actividades industriales y de servicios.
- d) Pocas economías de aglomeración debido a reducidas concentraciones poblacionales y los factores b) y c).
- e) Escasos recursos naturales por la extensión del territorio.
- f) Deseconomías de escala o infrautilización de equipamientos y servicios colectivos o públicos por las limitaciones de la dimensión.
- g) Carencias de determinadas producciones y servicios especializados que requieren mayores dimensiones.
- h) Concentración de oferta.
  - i) Mercados oligopsónicos.
  - j) Carterizaciones en los procesos de distribución.
  - k) Insuficiencias de la oferta de trabajo.
  - l) Riesgos medioambientales.
- m) Alta vulnerabilidad ante situaciones catastróficas.
- n) Matices cualitativos de la oferta de infraestructura.
- o) Importancia geoestratégica.
- p) Características naturales favorables para el desarrollo del turismo.

En lo que hace referencia a las economías ultraperiféricas y archipiélagas, deben sumarse a estas características otras derivadas de la proximidad insular:

- a) Posibilidades de diversificación insular de la oferta.
- b) Mayores costes de transporte para las islas que no tienen relaciones comerciales directas con los centros de abastecimiento.
- c) Limitadas conexiones entre las islas.
- d) Mayores costes burocráticos.
- e) Posibles intereses contrapuestos de los grupos económicos insulares si sus producciones son competitivas.
- f) Posible diversidad de los niveles de desarrollo entre las islas.
- g) Dificultades para diseñar estrategias comunes de desarrollo derivadas de e) y f), además de las derivadas de la confrontación por el liderazgo.
- h) Importancia del sector agrario y de la población activa en el sector.
- i) Gran peso de las actividades tradicionales.
- j) Escasa motivación ante la innovación de los sectores empresariales insulares.

Este listado de factores invita a un reagrupamiento en orden a establecer los grupos sobre los que resulta conveniente concentrar la estrategia de desarrollo:

- a) Aspectos problemáticos sobre los que no es posible actuar: escasez de recursos naturales, servicios colectivos e infraestructurales con capacidad excedentaria, vulnerabilidad ante situaciones catastróficas.
- b) Condicionantes económicos del desarrollo como: reducido mercado interno, escasas posibilidades de aprovechamiento de economías de escala, pocas economías de aglomeración, riesgos medioambientales, mayores costes de transporte para las islas que no tienen relaciones comerciales directas, mayores costes burocráticos, escasas conexiones entre las islas, problemas para diseñar una estrategia común, posible diversidad en los niveles de desarrollo, intereses contrapuestos de los grupos económicos insulares, escasa dispo-

ción ante las innovaciones tecnológicas, peso importante del sector agrario, y de las actividades económicas tradicionales.

- c) Aspectos en los que existen restricciones de oferta no derivadas de características especiales: escasez de infraestructura (comunicaciones, telecomunicaciones, energía, suelo y agua), escasez de cualificación de la fuerza de trabajo, déficit de plazas en el sistema educativo, escasos servicios a empresas.
- d) Características que pueden ser positivas para el desarrollo: dependencia del comercio exterior, alto grado de especialización, concentración de la oferta, concentración de la distribución, situación geoestratégica, posibilidades de diversificación, características naturales para el desarrollo turístico.

Estas características estructurales, recogidas de la bibliografía respecto de los pequeños territorios y las economías insulares, permiten definir un conjunto estratégico común. Sin embargo, las diferencias económicas y sociales de las regiones ultraperiféricas también deben considerarse:

El análisis de la estructura económica de las regiones ultraperiféricas de la Unión Europea (Comisiones Obreras, 1996) permite realizar una interpretación conjunta de las implicaciones económicas y sociales de los condicionantes y limitaciones típicos de regiones de pequeña dimensión y alejadas de los espacios de mercado, en los que formalmente se integran (ver Cuadro 1).

A partir de esas características, el Consejo Económico y Social de Canarias (ver el Consejo Económico y Social de Canarias, 1997) construyó un modelo cualitativo para el conjunto de las regiones ultraperiféricas, que sugiere integrar algunas variables sociales, económicas y culturales.

Este tipo de modelo identifica en el sistema las funciones que las variables juegan tanto en relación con su situación actual como en cuanto a los caminos que pueden seguir en el futuro.

Cuadro 1. Nivel de incidencia en regiones ultraperiféricas

VARIABLES CUALITATIVAS	1	2	3	4	5	6	7
Baja receptividad a las innovaciones	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Altos costes de comercialización	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Altos costes de financiación stocks	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Catástrofes naturales	XX	XX	XX	XX	0	0	0
Escasos recursos y materias primas	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Baja competitividad	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Alta dependencia exterior	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Dimensión del mercado interno	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Dimensión de explotaciones agrícolas	XX	XX	XX	0	XX	XX	XX
Debilidad del sector industrial	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Dimensión de empresas industriales	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Alto componente de bienes importados	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Desarrollo turístico	X	XX	X	0	X	X	XX
Importancia servicios no cualificados	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Importancia de la AAPP en el PIB	XX	XX	XX	XX	XX	XX	X
Concentración de población	XX	XX	XX	0	XX	XX	X
Concentración productiva	X	X	X	0	X	X	XX
Desigual distribución de la renta	XX	XX	XX	X	XX	XX	X
Baja participación de la mujer	XX	XX	XX	XX	XX	XX	X
Alta tasa de paro juvenil	XX	XX	XX	XX	0	0	XX
Alta tasa de paro larga duración	XX	XX	XX	XX	0	0	X
Crecimiento de la población	XX	XX	XX	0	XX	XX	XX
Emigración	XX	XX	XX	0	XX	XX	XX
Reducida capacidad empresarial	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Cohesión social reducida	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Relación con territorios próximos	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Problemas de medio ambiente	X	X	X	X	0	0	X
Baja cualificación	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Altos costes de transporte	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Efectos de la tasa de cambio	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX

1: Guadalupe 2: Martinica 3: Reunión 4: Guyana  
5: Azores 6: Madeira 7: Canarias

Incidencia: XX: Alta X: Media 0: Baja

Fuente: Consejo Económico y Social, 1997.

Estas funciones son las siguientes:

1) Variables que son esencialmente motrices, porque afectan a las otras pero no son repercutidas por ellas. En otras palabras, los cambios que se produzcan en ellas repercutirán sobre todo el sistema social, pero lo que ocurran en otras partes del sistema no las afectarán.

2) Variables de enlace, que desempeñan un papel de *bisagras* en el sistema porque conectan a las variables entre sí, particularmente a las motrices con las dependientes, que veremos a continuación. Tienen alta motricidad y también alta dependencia. Son las variables que constituyen el núcleo del sistema, difícil de separar en el momento de organizar la acción de la política regional, porque se retroalimentan fuertemente entre sí y con el resto del sistema. Los sistemas sociales maduros, complejos y dinámicos, con procesos innovativos tienen en su interior un núcleo importante de variables de enlace y es en él donde se gestan los cambios que orientan los caminos a seguir por el sistema social.

3) Variables dependientes, que se caracterizan porque tanto su situación actual como los cambios que en ellas se producen son el resultado de la estructura y del funcionamiento del conjunto del sistema social, particularmente de lo que ocurre con las variables motrices y de enlace.

4) Variables con poca motricidad y dependencia que, por tanto, no pueden ser alteradas.

El análisis de motricidad y dependencia del modelo elaborado para las regiones ultraperiféricas arroja resultados interesantes:

**Primero.-** Este modelo identifica, como se ha expresado, variables que en el momento actual tienen poca motricidad y dependencia dentro del sistema. En este grupo se encuentran algunas que merecen un comentario, particularmente en relación con una perspectiva estratégica y prospectiva.

A) Encontramos dentro de este grupo algunas variables con cierta motricidad pero muy inferior a la motricidad del conjunto a), entre las cuales conviene distinguir las siguientes: un primer subgrupo que constitu-



yen datos de la geografía y características difíciles de transformar en el corto plazo, tales como la elevada tasa de crecimiento de la población, la escasez de recursos naturales, la pequeña dimensión de las empresas, la lejanía y reducida conexión económica con los territorios vecinos, las catástrofes naturales y la débil cohesión social. En el corto y largo plazo estas variables constituyen prácticamente *datos exógenos*, a tener en cuenta pero sobre los cuales hay poca capacidad de actuación. Estas características son efectivamente las que se han denominado *condicionantes permanentes* y que limitan las economías de escala y externas.

B) El binomio constituido por los problemas medioambientales y el turismo. Las relaciones entre ambas variables son relevantes en el momento actual, derivándose fundamentalmente del inadecuado manejo de problemas vinculados con los modelos turísticos. En un enfoque de futuro es importante porque, una vez consolidadas las dinámicas de destrucción medioambiental, tienden a ser irreversibles, al menos en el corto y medio plazo. Y pueden destruir una importante fuente de ingresos y empleo como es el turismo. Así, el modelo turístico, que constituye además una fuente importante de empleos y de ingreso, se plantea como un punto estratégico importante de cara al futuro.

C) Hay otras variables con vistas al futuro, que merecen comentarios especiales. Se refieren a la pérdida de competitividad externa de estas regiones derivada del hecho de constituyen periferias no desarrolladas de economías con un muy alto nivel de desarrollo y productividad. En función de estas últimas se determina la tasa de cambio, que -es importante recordarlo- está fuertemente condicionada por la productividad relativa -en relación con el exterior- del trabajo.

**Segundo.-** Entre las variables motrices encontramos un grupo reducido, que podemos subdividir en tres categorías.

A) En la categoría más motriz se encuentran las variables vinculadas con el mundo de la cultura: el bajo nivel general de cualificación, la reducida capacidad empresarial y la escasa receptividad a las innovaciones. Estamos ante *tendencias pesadas* del sistema, porque cambian lentamente, lo condicionan fuertemente, por las características generales ya descritas. Constituyen objetivos de política regional a muy largo plazo.

B) Por otro lado, se encuentra una variable motriz diferente, fuertemente condicionada por la geografía como son los altos costes de transporte.

C) Finalmente, entre las motrices encontramos otra categoría, más vinculada con la economía. En ella se encuentran la reducida dimensión del mercado y de las empresas, la debilidad del sector industrial y las escasas posibilidades de obtener economías de escala. Es de observar que esta categoría de variables tiende a aproximarse al comportamiento de las de enlace, en el sentido que si bien tienen una motricidad importante tienen una dependencia que no es despreciable. Ello se debe a que la dimensión del mercado y el tamaño de las empresas -ciertamente reducidos- así como la debilidad del sector industrial son el producto de las variables citadas precedentemente y de la estructura general y de la historia de estas sociedades, a estas variables las hemos denominado *limitaciones* derivadas de los *condicionantes permanentes*.

**Tercero.-** Resalta una característica general sumamente importante: las regiones ultraperiféricas carecen de variables de enlace. No existe un núcleo interno cuyas variables se retroalimentan entre sí para encauzar la evolución del sistema.

Por el contrario, el gatillo que dispara y guía la evolución de estas sociedades -y que por otra parte ha determinado la situación actual- parte de un grupo de variables motrices, cuyos efectos se trasladan a un conjunto de variables dependientes, tendiéndose a mantener el *statu quo*.

En otras palabras, existe un conjunto de variables motrices cuyo estado actual determina el estado de las dependientes. Es interesante observar cuales son unas y otras:

**Cuarto.-** El conjunto anterior, constituido por variables socioculturales, geográficas y económicas genera resultados del sistema -indeseables- que se encuentran entre las variables dependientes. Estas variables dependientes, que son a la vez resultados indeseables son las siguientes: Altas tasas de paro de larga duración y juvenil, empleos concentrados en los servicios no cualificados -con bajo nivel de remuneración-, importancia de la administración pública como generadora de empleos, desigual distribución del ingreso y de la riqueza y como resultante de todo

ello, emigración de la población, que busca otros horizontes. La concentración geográfica de la población es también otra resultante de las características de estos sistemas.

Un esquema de las relaciones económicas establecidas en las RR.UU. fundamentado en las conclusiones del anterior análisis sobre la motricidad y dependencia puede ser el siguiente:

A) Desde la perspectiva de la producción:

1ª. Las regiones ultraperiféricas de la Unión Europea presentan limitaciones económicas para su desarrollo derivadas de condicionantes de carácter permanente y/o de muy largo plazo.

2ª. Un primer condicionante se refiere a la lejanía del mercado de la Unión Europea continental e islas cercanas. El mercado interior europeo se ha construido, tras un largo proceso, precisamente para aprovechar las ventajas de un ámbito competitivo de mayores dimensiones que los mercados nacionales. Estas ventajas se refieren a las posibilidades que ofrece en orden al redimensionamiento de la empresa europea para posibilitar la innovación y la obtención de economías de escala y economías externas.

Las RR.UU. se encuentran alejadas de ese mercado y tienen, además, mercados próximos de terceros países en vías de desarrollo con los que mantienen limitadas relaciones económicas.

3ª. El segundo condicionante, que debe analizarse junto al primero, es la pequeña dimensión de su mercado interno, además fraccionado en islas (salvo el caso de Guyana), de tal manera que son economías de doble frontera.

4ª. Estos dos condicionantes implican limitaciones en las relaciones económicas y en su nivel de desarrollo si se comparan con otras regiones europeas. Las principales limitaciones son:

a) la lejanía, los países terceros próximos y la pequeña dimensión del mercado interno, limitan las posibilidades de alcanzar escalas mínimo-eficiente en las unidades productivas;

b) las economías externas, que se producen como consecuencia de la concentración empresarial en sistemas innovadores, están también limitadas por los condicionantes señalados. Las economías externas se refieren a determinados aspectos fundamentales para el desarrollo tales como el intercambio de "información con alto valor estratégico" y de "bienes y servicios fundamentales para la innovación".

5ª. De ésta manera, las RR.UU. no se encuentran en disposición de aprovechar las ventajas del mercado interior europeo como espacio homogéneo de relaciones económicas competitivas.

6ª. Las políticas diseñadas por la Unión Europea pueden ser coherentes con la realidad de un mercado interno territorialmente continuo, en el que a través del proceso competitivo se establecen núcleos de crecimiento en red, núcleos que desempeñan funciones de distinto orden dentro del sistema. Sin embargo, las políticas diseñadas para un contexto de este tipo pueden tener efectos no queridos en realidades económicas con los condicionamientos que se han señalado.

B) Desde la perspectiva de la población y sus necesidades:

7ª. El crecimiento de la población ha hecho crecer la oferta de trabajo de manera muy relevante en el Siglo XX, crecimiento que se ha acelerado en las tres últimas décadas. La proyección de la población en los próximos años y las incorporaciones al mercado de trabajo revelan que la población activa seguirá creciendo hasta bien entrado el siglo XXI.

8ª. El crecimiento de la población y el racionamiento de la demanda de trabajo, derivado de los condicionamientos y limitaciones más arriba expuestos, ha generado excesos permanentes de oferta de trabajo. Tales excesos tienen como consecuencia altas tasas de paro y/o emigración.

9ª. Teniendo en cuenta las altas tasas de paro actuales, el crecimiento de la población, su comportamiento cíclico y la existencia de una demanda de trabajo racionada, el futuro más probable, de persistir las características de la economía y el modelo de inserción internacional actual, incorpora el problema de exceso permanente de oferta de trabajo.

10ª. La estructura social presenta importantes desigualdades que se manifiestan en la distribución de la renta y la riqueza.

Hasta ahora, las regiones ultraperiféricas han definido su estrategia de desarrollo con unas prioridades, manifestadas en los Programas de Desarrollo Regional y, posteriormente, en los Marcos de Apoyo Comunitarios. Como se observa en el Cuadro 2, en el que se recogen las prioridades a las que se ha hecho referencia, la mayoría de las regiones ultraperiféricas tienen en común el interés por elementos como la protección del medio ambiente y la potenciación de los recursos humanos. Al tratarse de prioridades que surgen en cualquier territorio resulta que, tal como hemos planteado, las intervenciones comunitarias deben tener en cuenta las particularidades de cada territorio de acuerdo siempre con una estrategia global. Es decir, se trata de potenciar acciones que no estén fundamentadas en localismos, que puedan llegar a aislar la globalización que también caracteriza a cualquier territorio.

### 1.2. La relevancia de los servicios a las empresas

La importancia económica y social de la relación directa entre el crecimiento de los servicios y el grado de desarrollo económico regional ha sido contrastada ampliamente por la literatura (Nusbaumer, 1987; Río Gómez, 1989, 1994; entre otros).

Desde 1870 hasta 1987 se ha producido un cambio estructural de los servicios en 13 economías occidentales, incluida España, ya que si en 1890 los servicios absorbían el 40% del producto total, en 1950 crecían hasta el 45%, en 1984 ya suponían casi el 60% y que en 1987 alcanzaban el 64% del producto corriente (Gutiérrez Junquera, 1993). Actualmente la proporción se ha fortalecido, aproximándose al 70% del PIB, evidenciando que, tal como proponía Baumol, las sociedades occidentales se pueden identificar con sociedades de servicios (Baumol, 1967, pp.415-426).

El crecimiento de los servicios a las empresas se relaciona con el proceso de sustitución del paradigma fordista por el de especialización flexible; de hecho, la etapa post-fordista está asociada a niveles cualitativos que sucesivamente han sido más exigentes en los procesos, productos y

Cuadro 2. Prioridades estratégicas en las regiones ultraperiféricas de la Unión Europea

PRIORIDADES ESTRATÉGICAS	1	2	3	4	5	6	7
Búsqueda de la armonía social			x				
Equilibrio económico			x				
Armonía territorial			x				
Equilibrio ecológico	x	x	x		x	x	x
Ayuda técnica				x		x	x
Turismo	x			x		x	x
Industria	x			x		x	x
Comercio y artesanía	x			x		x	x
Ordenación territorio						x	
Reducción aislamiento				x		x	x
Potenciación recursos	x	x		x	x	x	x
Agricultura	x			x		x	x
Pesca	x			x		x	x
Acuicultura						x	x
Aplicación del Objetivo 5a)							x
Fomento producciones agrícolas							x
Ayuda al Desarrollo rural							x
Desarrollo local		x			x		
Infraestructuras	x	x		x			
Salud	x				x		x
Cooperación regional							

1: Canarias 2: Azores 3: Guadalupe 4: Guyana  
5: Madeira 6: Martinica 7: Reunión

Fuente: Elaboración propia a partir de Consejo Económico y Social, 1997, pp. 80.

calidad de vida (Toffler, 1980; Naisbitt, 1984). De esta manera, la especialización flexible ha transformado la estructura de la empresa fordista a partir de la externalización creciente de funciones, antes integradas en la empresa, y de la generalización de la contratación y subcontratación. El universo de relaciones contractuales entre empresas se amplía, reforzándose en el sistema económico el vector de la cooperación en relación con el de la competencia.

Ahora bien, los requerimientos de calidad, que exige el nuevo paradigma, son alcanzados por determinadas regiones, fortalecidas de la crisis de los setenta. Otras regiones encuentran dificultades para acceder a las pautas de excelencia, de tal manera que las disparidades interregionales en la Unión Europea se han mantenido.

Este complejo proceso indica algunas vías estratégicas de máximo interés (Legna y Rivero, 1997), entre las que se encuentra la importancia de los servicios a las empresas.

Al igual que ocurrió durante el auge del fordismo, en el post-fordismo dominan ciertas actividades que requieren también nuevas técnicas.

Pero en el nuevo período (que antecede al analizado en esta investigación), ni las actividades ni las técnicas dominantes son las mismas que antes y las regiones se ajustan a esta dinámica. De forma sintética, comienza a desarrollarse una nueva organización del trabajo y un paradigma tecnológico que se basa en la información y la flexibilidad (Gatto, 1990). Así pues, es todo el modelo de acumulación el que entra en crisis (Lipietz, 1992).

El estudio de las transformaciones que se registraron después de la crisis del modelo fordista descubre algunas formas de desconcentración, pero también que dominan las fuerzas que favorecen las aglomeraciones dinámicas e innovadoras. Dos revoluciones en la organización de los procesos de producción están en la base de esta tendencia: la revalorización del distrito industrial y el desarrollo de las redes entre los agentes (Benko y Lipietz, 1992). Expongamos algunas características de los distritos industriales:

Se ha producido en los últimos años un interés creciente por el análisis de los distritos industriales, tanto desde la perspectiva teórica como del análisis de casos. El análisis de casos es especialmente importante para determinar las transformaciones producidas, donde la distinción industrial/terciario no es evidente porque se trata de actividades complementarias.

Como es sabido, el análisis neoclásico del proceso de concentración se debe a Alfred Marshall (1920), quien identificó algunas razones que

favorecen la localización de numerosas empresas de una rama industrial en un mismo lugar. Tres elementos fueron destacados por Marshall:

- a) Un centro industrial crea un mercado conjunto de trabajadores cualificados que beneficia tanto a las empresas como a los trabajadores.
- b) Existen empresas auxiliares que suministran bienes y servicios necesarios para las empresas de la industria concentrada, tales empresas se especializan y, por tanto, obtienen ventajas de la utilización de capital altamente especializado y de alto coste "*incluso aunque ninguna empresa posea un capital demasiado elevado*" y "*logran amortizar rápidamente su coste*" (Marshall, 1920).
- c) Se produce la circulación de ideas y la adopción de nuevos conocimientos que son adaptados por las empresas según sus observaciones. Marshall observa, por tanto, un proceso de innovación tecnológica y de aprendizaje.

La tendencia a la localización de empresas de una misma rama de actividad en un lugar determinado, basada en la concepción de Marshall, ha sido estudiada con pretensiones de actualización, entre otros, por Krugman (1992). Se refiere la pretensión a los tres elementos más arriba expresados.

Respecto al mercado de trabajo conjunto el modelo explicativo introduce la restricción de que las empresas deben elegir una sola localización, lo que puede ser expresado de otra forma con el supuesto de rendimientos crecientes de escala entendidos de forma clásica. Además, aunque se reconoce que en principio las empresas preferirán localizarse en el lugar en el que tengan la menor competencia respecto a la demanda de trabajo y los trabajadores prefieran localizarse en un lugar, debido a que sus decisiones están presididas por la aversión al riesgo, la conclusión a la que se llega es que, a pesar de ello, la tendencia a la concentración es dominante.

La razón se encuentra en que las empresas admitirán que un mercado competitivo es también más eficiente y que, desde una perspectiva distinta, los trabajadores rehuirán la posibilidad de instalarse en un lugar tipo colonia industrial, en el que las empresas puedan utilizar el poder de monopsonio.

Al analizar el segundo de los elementos, el acceso a los factores intermedios, aparecen dos condicionantes: de nuevo las economías de escala y la importancia del coste de transporte. Krugman afirma que el supuesto de economías de escala en la producción de factores intermedios es un elemento esencial de la concentración, puesto que si no fuera así *"incluso un centro de producción de una escala pequeña podría replicar a uno grande alcanzando el mismo nivel de eficiencia"* (Krugman, 1992). Respecto de los costes de transporte, Krugman encuentra obvio, partiendo de sus supuestos, que una reducción de los costes de transporte aumenta la probabilidad de concentración, *"incluso si los costes de transporte de los productos intermedios disminuyen de forma paralela a los de los productos finales"* (Krugman, 1992).

El último aspecto estudiado por Krugman se refiere a los efectos tecnológicos *spillovers*. El análisis sugiere que, a pesar de la moda existente en el análisis económico de considerar la tecnología como el factor clave, una gran parte de las concentraciones industriales en EE.UU no tienen nada que ver con sectores de alta tecnología y, por tanto, aunque sea un factor importante en algunos casos, no debe suponerse que sea el factor principal, ni siquiera en la industria de alta tecnología.

El análisis, aunque podríamos considerarlo neoclásico, incorpora elementos novedosos para esta tradición científica, tal es el caso del denominado QWERTY<sup>1</sup>. La idea central sugiere considerar que muchos de los problemas importantes de la economía son aleatorios y quedan determinados por la historia y sus accidentes. Aunque desde otras tradiciones científicas la propuesta pueda parecer poco o nada novedosa, sin embargo, merece ser destacada por situarse como oposición a los modelos de análisis económico *"basados en la idea de que el comportamiento en economía está determinado básicamente por los gustos, la tecnología y la dotación de factores"* (Krugman, 1992).

Sin embargo, el origen del moderno interés por los distritos industriales (ver Legna y Rivero, 1997) se encuentra para algunos investigadores en que el taylorismo, que separaba a los ingenieros y técnicos -encar-

<sup>1</sup> La palabra QWERTY hace referencia a la disposición de las letras en el teclado de las máquinas de escribir y procede de la reflexión que se convierte en un artículo de Paul David (1985): "Clio and the Economics of QWERTY", *American Economic Review*, nº75

gados de la concepción- de los obreros especializados -cuya responsabilidad es la ejecución-, entra en un período de crisis. Uno de los caminos de salida de esta crisis es la movilización del recurso humano en la empresa. Este recurso se forma ciertamente en ella, pero sobre todo en la cultura local, en la tradición familiar, en un tejido de organización de formación profesional, en resumen, en un sistema localizado, donde circulan y se enriquecen los *saber hacer*. Esto significa que cobra fuerza la profesionalidad, la cultura técnica y que se privilegian los *yacimientos* donde se encuentra la mano de obra cualificada (Benko y Lipietz, 1992). Estamos ante un renacimiento de los distritos industriales, en los que la distinción industrial/terciario no es evidente, porque se trata de actividades complementarias.

Hay una gama muy variada de distritos industriales con éxito. Encontramos, por ejemplo, los siguientes:

- a) los de las industrias y servicios generadores de tecnología punta, desarrollados en EEUU;
- b) los que impulsaron las experiencias de especialización flexible de países desarrollados, particularmente en Italia;
- c) los casos también de especialización flexible de países subdesarrollados;
- d) los referentes a áreas que proveen los servicios muy cualificados, especializados y próximos a los más altos niveles de decisión, tales como los financieros que se localizan en las plazas centrales (New York, Tokio, Londres, etc.).

A pesar de sus múltiples diferencias, existen entre ellos ciertos aspectos comunes (Legna, 1987):

- a) Los principales elementos interrelacionados de estos subsistemas fueron empresas industriales y de servicios innovadoras -capaces de captar los requerimientos del mercado y dispuestos a interrelacionarse con otras firmas para innovar- y una mano de obra también favorable al cambio y a la adaptación a las nuevas técnicas.
- b) Estas empresas y hombres dinamizaron un proceso sinérgico, que condujo al crecimiento del conjunto, lo que no siempre es así, sus

principales componentes fueron la división social del trabajo entre las firmas (mediante la desintegración de procesos, lo que a su vez permitió aprovechar las economías de escala), la extensión del mercado y la intensificación de las interacciones entre firmas -tanto directamente como a través del mercado-.

- c) La aglomeración territorial de las industrias y de los servicios, que se consolidó en estos Distritos, fue principalmente consecuencia de la sensibilidad a la distancia de las interacciones entre los agentes involucrados, porque una gran parte de ellas pierde eficacia o genera costes adicionales cuando los miembros de los subsistemas se alejan entre sí.

Estos procesos ponen en evidencia la existencia de una eficiencia colectiva, que se observa en todas las áreas donde se han desarrollado casos de especialización flexible: la adaptabilidad al cambio y los resultados económicos de estos conjuntos sociales no pueden ser entendidos focalizando el análisis en la empresa individual.

Las sinergias (transferencias de información de alto valor estratégico) descritas no son fenómenos aislados, tal como lo confirman diversos autores (ver por ejemplo: Stöhr, 1987 o Piore y Sabel, 1984, en cuanto a la especialización flexible y Aydalot, 1986 o Castells y Hall, 1994, en cuanto a las actividades de tecnología punta).

Por su parte, los medios de decisión financieros se concentran "en unas pocas manzanas de una pocas ciudades en el mundo (desde luego interconectadas entre sí) lo que demuestra que el poder se ejerce por ciertas personas radicadas en ciertos lugares, en donde la interacción social crea un medio decisonal irremplazable y no descentralizable. Las nuevas tecnologías de la transmisión de información refuerzan la concentración de los grandes grupos financieros en estas áreas privilegiadas, como Manhattan. La misma tendencia tendría la localización del capital comercial internacional" (Castells, 1989).

Ahora bien, el estudio de los casos de Distritos Industriales de éxito revela también contradicciones. DiGiovanna (1996) ha presentado una interesante aplicación de la Teoría de la Regulación (que se desarrolla a

partir del análisis marxista y schumpeteriano), sobre el análisis de los distritos industriales. El examen de los casos de Emilia-Romagna, Baden-Württemberg y Silicon Valley, permite obtener determinadas conclusiones de interés a partir del estudio de las relaciones de asalarización, las formas de competencia, la norma de consumo y la función del Estado.

La primera observación es que las relaciones sociales de producción son extremadamente diversas. En la región italiana existe una fuerte segmentación del mercado de trabajo, mientras en Baden-Württemberg el modelo es corporativo y en el Silicon Valley ha sido denominado un modelo de fuerza de trabajo bifurcada.

Las formas de competencia también son diferentes. En Emilia-Romagna la ventaja competitiva se fundamenta en la existencia de un gran número de pequeñas empresas especializadas en un escalón de la producción que cooperan habitualmente; sin embargo en Baden-Württemberg el modelo competitivo está concentrado en grandes empresas que establecen relaciones subcontratación, y en el Silicon Valley existe una alianza dinámica entre los pequeños diseñadores de sistemas y los encargos de los productores de equipos.

El régimen de consumo en Emilia-Romagna se caracteriza porque no existe gran cantidad de productores finales, por tanto, la producción se exporta. En Baden-Württemberg, sin embargo, la mayor parte de la producción se realiza para las grandes empresas. La producción en el Silicon Valley es exportada al resto del mundo.

En cuanto al rol del Estado, Emilia-Romagna tiene gobiernos locales de izquierda fuertemente comprometidos con el suministro de servicios a la población y de servicios a las empresas, pero se mantienen al margen de las relaciones sociales de asalarización. El gobierno del Land juega un papel importante en la política de I+D, formación, educación y relaciones interempresariales. En el Silicon Valley se considera poco importante la intervención del gobierno local en el desarrollo económico.

El análisis concluye que la PER debe insistir en tres aspectos en orden a la eficiencia del sistema:

- El refuerzo de la relevancia de los sindicatos para evitar la dualización del mercado de trabajo (Emilia-Romagna) o bifurcación de la fuerza de trabajo (Silicon Valley).
- La participación en el sistema de formación profesional.
- La participación en la distribución.

La dificultad para el acceso a la excelencia en los servicios a las empresas se relaciona, de esta manera, con el atraso relativo de las regiones. Los servicios a las empresas siguen una curva de saturación, similar a la curva de Vernon. Algunos servicios a las empresas tienen una demanda muy amplia, con gran nivel de difusión y su mercado se encuentra en niveles de saturación o próximos, son servicios tales como publicidad, asesoramiento fiscal y laboral o leasing. En cambio, los servicios de ingeniería avanzada, asesoramiento sobre relaciones comerciales internacionales y otros, están en niveles de demanda restringidos a grupos de empresas que se concentran en áreas geográficas limitadas en su extensión. La concentración geográfica permite generar una escala de demanda suficiente, además de permitir relaciones interempresariales sensibles a la distancia, como son las de intercambio de información, no formal, que tiene alto valor estratégico.

En este sentido, las políticas económicas de desarrollo regional están incorporando de forma progresiva el papel de los servicios a las empresas en todos sus ámbitos de actuación (ver Esquema 1):

- Primero, por el efecto de arrastre que genera sobre el empleo (en todos los casos superior al 3% anual).
- Segundo, por contribuir a la innovación necesaria para el desarrollo económico regional en zonas donde no se ha desarrollado un tejido productivo de carácter industrial (Illeris, 1989).

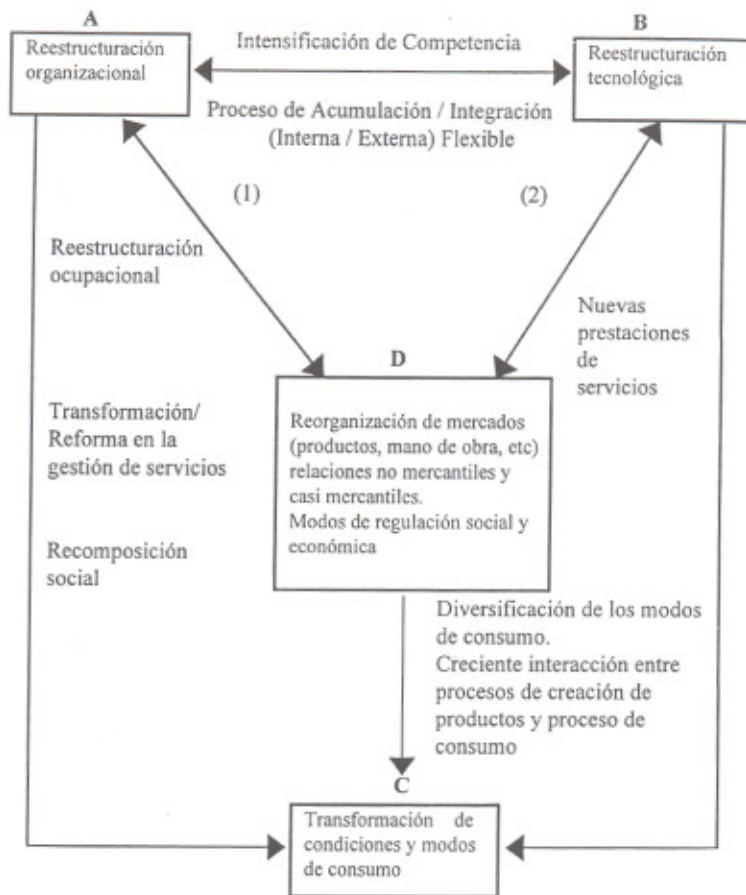
Por tanto, la PER actual, dentro de la Unión Europea, combina los factores que tradicionalmente se han considerado importantes -territorialidad, globalización local/nacional/internacional y los procesos interregionales- con el reforzamiento de las actividades relacionadas con los servicios -innovación y efectos de arrastre en economías atrasadas-, llegando a lo que podemos denominar como "*territorialización de las actividades de servicios por la vía de la PERC*".

En la literatura económica, la consideración de los servicios a las empresas ha pasado por fases en las que se han acentuado alguno de sus perfiles (Ferrao, 1992, p.76):

- Fase economicista. Los servicios se tomaron como factores que proporcionaban mejoras en la competitividad.
- Fase organizacional. Los servicios surgen como elementos generales para la consolidación de redes de empresas garantizando efectos compatibles con la inexistencia de estructuras empresariales, cuyas condiciones más favorables de costes, resultan de economías de las escala y aglomeración.
- Fase institucional. Los servicios no sólo están enfocados como vectores favorables a la obtención de sinergias, sino que también se consideran un medio privilegiado de innovación, ya que implican nuevas formas de colaboración (como las estrategias de inter-regionalidad supranacional).

El problema que se aborda en este trabajo consiste en discernir cómo se puede favorecer la utilización general de servicios avanzados a las empresas en una economía regional de carácter discontinuo (insularidad), alejada del territorio continuo de la Unión Europea, y con una demanda interna limitada.

Esquema 1: Internacionalización de los servicios



(1) Articulación producción de masa (pequeñas series / consumo diversificado / personalizado). Diversificación de actividades especialización productiva. Reinserción economías domésticas.

(2) Creciente internacionalización de los servicios y reformulación de la división internacional del trabajo en un contexto de liberalización del comercio externo e intensificación de la competencia.

Fuente: Melo e Sousa, 1998 adaptación de Ferrao (1992).

### 1.3. La PERC: el binomio servicios y ultraperiferia/insularidad

Las nuevas directrices de la PER favorecen, entre otras acciones, la creación de condiciones favorables para que se constituyan medios innovadores de forma duradera.

En concreto, la estrategia de desarrollo local trata de facilitar la creación de condiciones novedosas e innovadoras que, adaptadas al territorio donde actúan, logran combinar la territorialidad con la globalización.

Por tanto, la acción de la PERC, con medidas de desarrollo local particularizadas para las regiones ultraperiféricas de la Unión Europea, pueden favorecer la creación de condiciones innovadoras.

Ahora bien, como la economía de las Islas Canarias tiene un alto grado de terciarización, hay que tener en cuenta algunos rasgos estructurales de los servicios, a efectos del diseño de las políticas (Gutiérrez Junquera, 1993, pp. 31-47):

- Escasa intensidad en la utilización del capital e importancia trascendental de la información.
- Reducida importancia de las compras intermedias, es decir, el valor añadido representa un porcentaje elevado de la producción.
- El crecimiento de la productividad es menor que en el sector industrial.
- Predominan las pequeñas empresas, que no requieren economías de escala tecnológicas.
- Dado su alto grado de flexibilidad, la mano de obra se caracteriza por una cualificación heterogénea.
- Las transacciones con el exterior adquieren menor relevancia frente a factores como la elasticidad renta o la intervención pública para su puesta en funcionamiento.



La participación del sector servicios en el Valor Añadido Bruto de Canarias es la que se revela en el Cuadro 3 y el porcentaje de población activa se encuentra en el Cuadro 4:

**Cuadro 3.** Valor añadido bruto al coste de los factores por sectores Canarias (1993)

	Agricultura	Energía	Industria	Construcción	Servicios	Total
VAB	93.376	66.711	115.140	193.284	1.439.698	1.908.209
VAB en %	4,9	3,5	6,1	10,1	75,4	100,0

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos del INE (1996).

**Cuadro 4.** Población activa según grupos de edad y sectores (1995)

CRITERIO	CANARIAS (en miles)	CANARIAS (%)	Provincia S/C Tenerife (miles)	Provincia S/C Tenerife (%)
<b>EDAD</b>				
De 16 a 24 años	25,8	4,2	11,6	3,7
De 20 a 24 años	99,3	15,1	48,8	15,6
De 25 a 54 años	439,1	70,9	220,4	70,6
De 55 y más años	61,1	9,8	31,4	10,1
Total	625,3	100,0	312,2	100,0
<b>SECTORES:</b>				
Agricultura	40,3	6,5	23,1	7,4
Industria	52,7	8,5	22,7	7,3
Construcción	65,3	10,5	36,0	11,5
Servicios	410,6	64,7	200,1	64,0
No calificable	56,4	9,8	30,3	9,8
Total	625,3	100,0	312,2	100,0

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) "Encuesta de Población Activa" (1996).

En la coyuntura de la provincia de Santa Cruz de Tenerife, objeto del contraste, también los servicios proporcionan más del 75% del valor añadido bruto y la población activa total (ver Cuadros 3 y 4).

Evidentemente, se trata de una situación que caracteriza a la mayor parte de las economías occidentales, aunque para el caso de un territorio insular y ultraperiférico implica consideraciones añadidas. En este medio, tiene especial importancia, en el momento de diseñar las estrategias adecuadas, la oposición entre la incapacidad de decidir y negociar de estos territorios en cualquier proceso económico (Marginalidad Económica Creciente, MEC) y las vías de movilización o consolidación de los medios innovadores (Movilidad, Intercambio y Cooperación, MIC) que permiten eliminar los aspectos negativos y persistentes de los MEC. Por tanto, en el desarrollo regional hay que identificar las barreras que se oponen a la integración de este tipo de servicios a las empresas. (Ferraó, 1992, pp. 49).

Por otro lado, el mercado de servicios avanzados a las empresas está condicionado por factores vinculados a la demanda (características del tejido empresarial) y a la oferta de servicios (institucionales, proximidad física, tecnologías de información, entre otros). De hecho, la cuestión fundamental no sólo se relaciona con factores desde el lado de la oferta, sino también con la inexistencia de una demanda real de servicios por parte de las empresas locales, que dificulta la adecuación entre la demanda y la oferta de servicios.

Variabes como las estrategias empresariales locales, la incidencia de los cambios en los inputs requeridos en el proceso productivo o elementos sociológicos, se pueden asociar con el grado de utilización de los servicios por parte de las empresas (Gutiérrez Junquera, 1993).

Con todo lo anterior, planteamos la existencia de tres frentes estratégicos:

- estimular las demandas de servicios;
- transformar las demandas de servicios latentes en demandas reales;
- abrir el abanico de situaciones que permitan la satisfacción de las demandas.

Por tanto, el primer nivel de análisis en la relación servicios/innovación/desarrollo regional se consolida al comprobar los factores que estimulan las demandas de servicios, con la identificación de los elementos que pueden convertir las demandas potenciales en reales y la localización de las situaciones que pueden cubrir las demandas.

#### 1.4. Esquema analítico

La utilización de servicios por parte de las empresas ha sido analizada fundamentalmente en la década de los ochenta, relacionándose los servicios con el entonces denominado proceso global de tercerización de las sociedades (Ferrao, 1992; Cuadrado Roura, 1988; Clemente del Río, 1994, entre otros).

Así, el tipo de estrategia adoptada por las empresas, las características de cada servicio y el tipo de utilización que de ellos se hacen, podría explicar la diversidad de comportamientos relativos a las estrategias por interiorizar/exteriorizar unas funciones, que hasta entonces se entendían como no productivas y que actualmente resultan imprescindibles para la expansión de la actividad económica (ver Esquema 1).

La comprensión de las diferentes estrategias desarrolladas por las empresas supone un análisis integrado en tres niveles:

1. Modificaciones estructurales y globales.
2. Estrategias empresariales.
3. Factores de mediación socioeconómicas.

Entender cómo las PYMEs utilizan los servicios intermedios, ha implicado la consideración de las estrategias empresariales como vector condicionante y condicionado de ese amplio proceso de reestructuración.

En términos operativos, el análisis de la utilización de servicios por las empresas implica la identificación de tres aspectos:

1. Proceso de decisión de la empresa al utilizar determinados servicios.
2. Intensidad en la utilización de cada servicio.
3. Satisfacción del servicio.

En cualquier caso, hay que tener presente que estos vectores no son sólo resultantes de las relaciones internacionales que se establecen entre 1, 2 y 3, sino también de las condiciones locales de oferta y acceso físico a los servicios ofertados y la manera por la que cada empresa se inserta en los tejidos socio-productivos locales. El medio local se convierte de esta forma, en un factor de mediación entre 1 y 2, sobre todo, cuando existen culturas empresariales específicas.

En el estudio realizado sobre el grado de utilización de servicios a empresas en el sector industrial en España, se consideraron diversos factores (Cuadrado Roura, 1988a, 1990a):

- La dimensión de la empresa.
- La proximidad de la empresa portadora de servicios.
- La antigüedad de la empresa.
- El tipo de actividad económica dominante.
- Y fundamentalmente, el peso del componente exportador.

Uno de los resultados de esta investigación ha consistido en refutar la hipótesis referida a la correlación existente entre el tipo de empresa y el grado de utilización de los servicios. De hecho, fueron comprobados comportamientos muy heterogéneos respecto a los factores anteriores, exceptuando el componente exportador.

En consecuencia, este hecho revela que las PYMEs no tienen porqué limitarse a utilizar servicios considerados como "tradicionales". Por tanto, esta hipótesis permite definir una PERC favorable a la potenciación de servicios tanto "tradicionales" como "innovadores" para cualquier tipo de empresa.

En un contexto como el actual, en el que las economías están cada vez más internacionalizadas, parece importante analizar cuales son los elementos que objetivamente limitan y facilitan la utilización de los servicios fundamentales para mejorar determinadas estructuras productivas locales y en especial, aquellas donde las empresas están condicionadas por la pequeña dimensión del mercado (insularidad) y el alejamiento del territorio continuo de la Unión Europea (periferia).

Pretendemos como objetivo averiguar hasta qué punto y en qué medida, los diversos componentes de cada empresa, en un territorio insular y ultraperiférico, y el perfil de los empresarios, condicionan la utilización de servicios y las actuaciones de PERC.

### 1.5. Hipótesis

Tomando en consideración los problemas expuestos al comienzo de este trabajo (crecimiento de los servicios, las regiones ultraperiféricas en el contexto de la Unión Europea y la Política Económica Regional Comunitaria) se han establecido las siguientes hipótesis:

1. Cualquier actuación sobre el tejido empresarial local debe tener en cuenta dos particularidades: De una parte, la existencia de una cultura empresarial propia que se manifiesta en la caracterización de la PYME y del empresario. De otra, los condicionantes locales de carácter estructural, fundamentalmente la insularidad y la ultraperiferia.
2. La insularidad y la ultraperiferia (como condicionantes), la pequeña dimensión y las dificultades en la obtención de economías de escala, (como factores derivados de aquellos), determinan las estrategias del empresariado local.
3. Estos dos factores condicionantes de la utilización de los servicios avanzados a las empresas, establecen un hecho diferencial en las Islas Canarias, para acceder a los servicios a las empresas, con respecto a los obstáculos generales de las pequeñas y medianas empresas de las regiones atrasadas, localizadas en el territorio continuo de la Unión Europea.

4. En consecuencia, como en cualquier otra región poco desarrollada, los servicios más demandados por las empresas (y satisfechos por la oferta interna) son los que tradicionalmente se han relacionado con la gestión administrativa (jurídicos, contables, gestión fiscal, entre otros) y el consumo (publicidad y marketing directo). Por el contrario, los servicios menos utilizados son los más avanzados y decisivos para la actividad económica, sujeta a las condiciones del proceso general competitivo: consultoría de gestión (management general), inspección y control (calidad) y los servicios más innovadores, ligados a los avances en las nuevas tecnologías e información (I+D, informáticos, telecomunicaciones, entre otros).

5. Lo que particulariza al tejido empresarial local con respecto al resto, no es el tipo, sino la forma de accesibilidad a estos servicios a empresas avanzadas. El comportamiento de los agentes y la forma en que este comportamiento afecta a la configuración de la empresa, revela opciones estratégicas respecto de la insularidad y la lejanía.

6. En ese espacio, caracterizado por la insularidad y lejanía, la información es un factor estratégico escaso, lo que afecta a la eficacia de las medidas de PERC y PEEC.

7. Además, por todo lo anterior, se deduce que las medidas de PERC y PEEC, para superar las dificultades existentes en la adecuación entre la oferta y la demanda de servicios, deben considerar tres frentes estratégicos:

- Estimular las demandas de servicios avanzados a empresas.
- Transformar las demandas de servicios latentes en demandas reales.
- Abrir el abanico de situaciones que permita la satisfacción de las demandas.

Todo ello en el ámbito del proceso global de producción e intercambio cada vez más sujeto a procesos de internacionalización.

## CAPÍTULO 2

### TÉCNICAS DE SELECCIÓN DE LA MUESTRA

#### 2.1. Selección de la población

El contraste de las hipótesis se realiza a partir de una muestra de pequeñas y medianas empresas de la provincia de Santa Cruz de Tenerife. La importancia relativa de la pequeña y mediana empresa en la provincia se encuentra en el Cuadro 5 y 6.

La dispersión de la información sobre las PYMEs requiere homogeneizar las fuentes, para poder manejar la información referida a las actividades por municipios (distribución territorial) y a las empresas existentes en cada sector (distribución sectorial).

**Cuadro 5.** Distribución empresarial por asalariados  
(Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

	Nº empresas existentes	% empresas existentes
Sin asalariados	21.449	53,9
1 - 2 asalariados	10.409	26,2
3 - 5 asalariados	4.084	10,3
6 - 9 asalariados	1.738	4,3
10 - 49 asalariados	1.256	3,1
50 - 99 asalariados	743	1,8
100 - 199 asalariados	100	0,3
200 - 499 asalariados	32	0,1
500 - 999 asalariados	11	0,0
1000-4999 asalariados	2	0,0
5000/o más asalariados	-	0,0
<b>TOTAL</b>	<b>39.824</b>	<b>100,0</b>

Fuente: INE, Directorio Central de Empresas, 1995, pp. 26 y 27.

Como la información disponible, las empresas se distribuyen territorialmente por municipios y sectorialmente por ramas de actividad, precisando la combinación de la territorialidad y la tercerización de la economía, lo que facilita el estudio de las diferencias intrarregionales.

**Cuadro 6.** Distribución de empresas según condición jurídica (Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

	Empresas existentes (en unidades)	Empresas existentes (en porcentajes)
Personas Físicas	29.990	75,3
Sociedades Anónimas	1.557	3,9
Sociedades Limitadas	5.994	15,1
Sociedades Colectivas	2	0,0
Sociedades Comanditarias	-	-
Comunidad de Bienes	1.595	4,0
Sociedades Cooperativas	247	0,6
Asociaciones/Otras	397	1,0
Organismos Autónomos	42	0,1
<b>TOTAL</b>	<b>39.824</b>	<b>100,0</b>

Fuente: INE, Directorio Central de Empresas, 1995, pp. 26 y 27.

Las empresas se han agrupado por ramas de actividad, siguiendo la información sobre el valor añadido bruto por municipios (ISTAC, 1995) y las empresas dadas de alta en el Impuesto de Actividades Económicas (Cámara de Comercio, 1995), tratando de homogeneizar las ramas de producción y las empresas.

Para conseguir la homogeneización por ramas de producción, empresas y municipios, tomamos como referencia la clasificación según ramas de actividad empresariales realizada por la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de la provincia de Santa Cruz de Tenerife.

Para ello, se han desagregado las empresas en función de aquellas ramas de actividad o en su defecto, según la disponibilidad de información. Para realizar una clasificación coherente comparamos los epígrafes del listado de empresas dadas de alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE/96) y aquellos que estaban recogidos en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE/74).

Las ramas de actividad se configuraron de la siguiente forma:

- Agricultura y Pesca: comprende las agrupaciones 01 hasta 06 del CNAE/74 y que se corresponde con el epígrafe 0 del IAE/96. En este caso concreto, como las empresas no son miembros electores de la Cámara de Comercio, se tuvo que recurrir a la Dirección General de Producción Agraria del Gobierno de Canarias (Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1997), para obtener la información sobre las empresas de esta rama de actividad.
- Energía y Agua: correspondiente a las agrupaciones 3,9 y 11 hasta 16 del CNAE/74 y el epígrafe 1 de la clasificación del IAE/96.
- Minería y Química: incluye las agrupaciones 21 a 25 del CNAE/74 y el epígrafe 2 del IAE.
- Metálica y Maquinaria: según la clasificación del CNAE/74 está englobada entre las agrupaciones 31 a 35, además de la 39; mientras que en el listado del IAE/96 ha supuesto incluir el epígrafe 3 excluyendo los subepígrafes 36, 37 y 38.
- Material de Transporte: Se refiere a las agrupaciones 36, 37 y 38 de la clasificación del CNAE y a los subepígrafes 36, 37 y 38 del IAE.
- Productos alimenticios, bebidas y tabacos: La clasificación del CNAE incluye las agrupaciones 41 y 42, que se corresponden a los subepígrafes 41 y 42 del IAE.
- Textiles, Cueros y Calzado: mientras que en la clasificación del CNAE hace alusión a las agrupaciones 43, 44 y 45; el IAE abarca los epígrafes 43, 44 y 45.
- Artículos de Papel e impresión: que se recoge en la agrupación 47 del CNAE y por tanto, en el subepígrafe 47 del IAE.
- Madera, Corcho y Muebles: Abarca la agrupación 46 del CNAE y subepígrafe 46 del IAE.

- Corcho, Plástico y otras Manufacturas: En la clasificación del CNAE se agrupa en los apartados 48 y 49, coincidiendo con el subepígrafe 48 del IAE.
- Construcción: Incluida en la agrupación 50 del CNAE y en el epígrafe 5 del IAE.
- Comercio y Reparaciones: comprende las agrupaciones 61 a 64 y 67 de la clasificación del CNAE y el epígrafe 6 (excluyendo el subepígrafe 68) del IAE.
- Hostelería y Restauración: donde se incluyen las agrupaciones 65 y 66 de la clasificación del CNAE y el epígrafe 68 del IAE.
- Transportes y Comunicaciones: referido a la agrupaciones 71 a 76 de la clasificación del CNAE y el epígrafe 7 del IAE.
- Crédito y Seguro: Englobado en las agrupaciones 81, 82 y 83 de la clasificación del CNAE y el epígrafe 8 del IAE (excluyendo los subepígrafes 84,85 y 86).
- Servicio Doméstico: Que se corresponde con la agrupación 98 del CNAE y la 99 del IAE.
- Otros Servicios: Dada la importancia que tienen los servicios en el estudio, decidimos englobar los diferentes servicios en siete grupos heterogéneos entre ellos:
  - \* Servicios a empresas (epígrafe 94 del IAE).
  - \* Servicios de enseñanza (epígrafe 93 del IAE).
  - \* Servicios sanitarios (epígrafe 94 del IAE).
  - \* Servicios recreativos (epígrafe 96 del IAE).
  - \* Servicios personales (epígrafe 97 del IAE).

- \* Alquiler de bienes muebles (epígrafe 85 del IAE).
- \* Alquiler de bienes inmuebles (epígrafe 86 del IAE).

Con esta distribución de las actividades económicas, combinamos el Valor Añadido Bruto que corresponde en cada municipio con la información sobre la distribución de empresas por ramas de actividad que ofrece el Censo de Empresas de la Cámara de Comercio Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife (ver Cuadro 7).

La decisión de seleccionar un marco muestral que tomara como referencia la información disponible en el listado de empresas dadas de alta en el IAE (1995) y siempre agrupadas según la clasificación del CNAE (1974) responde a la escasa operatividad que ofrecían las restantes alternativas:

- A pesar de que la clasificación del CNAE resultaba muy coherente con el estudio que utilizamos como referencia para la selección de actividades (ISTAC, 1995), su utilización resultó inviable, ya que no contenía la suficiente información sobre la titularidad y ubicación de las empresas, necesarias para poder ejecutar las encuestas.
- Los servicios de intermediación ofrecidos por la Euroventanilla (Santa Cruz de Tenerife, 1997) tampoco resultaron operativos, porque la clasificación elaborada por esta institución, se correspondía aproximadamente con 450 empresas caracterizadas por haber solicitado información (a través de cualquier medio) sobre los fondos, subvenciones y ayudas comunitarias.
- Los listados de empresas afiliadas a la Confederación de Empresarios (CEOE, 1997) recoge una enumeración exhaustiva de todas las empresas que están agrupadas por sectores económicos. A pesar de la gran aportación cualitativa de los listados obtenidos, pudimos comprobar que, al descartar todas aquellas empresas que no habrán sido representadas por interlocutores empresariales, el marco muestral resultaba sesgado por este criterio, haciendo imposible nuestro objetivo, que consistía en poder extrapolar los resultados al universo de la población de empresas.

Cuadro 7. Distribución de empresas (Provincia Santa Cruz de Tenerife)

RAMA DE ACTIVIDAD	A	B
Agricultura y Pesca	1.492	4,45
Energía y Agua	47	0,11
Minería y Química	213	0,49
Metálica y Maquinaria	447	1,02
Material de Transporte	61	0,14
Alimentación, Bebida y Tabaco	527	1,21
Textil, Cuero y Calzado	123	0,28
Artículos de Papel e Impresión	280	0,64
Madera, Corcho y Muebles	607	1,39
Caucho, Plástico y Mñufacturas	45	0,10
Construcción	2.599	6,00
Comercio y Reparaciones	24.360	55,82
Hostelería y Restauración	441	1,01
Transportes y Comunicaciones	4.174	9,56
Créditos y Seguros	1.745	3,96
Servicio Doméstico	1.423	3,26
Otros Servicios:	4.609	10,56
Servicios a empresas	895	2,05
Servicios de Enseñanza	592	1,36
Servicios Sanitarios	196	0,45
Servicios Recreativos	650	1,49
Servicios Personales	1.423	3,26
Alquiler de Bienes Muebles	747	1,71
Alquiler de Bienes Inmuebles	106	0,24
TOTAL DE RAMAS	43.193	100,0

A: Número de empresas estimado por ramas de actividad y total de empresas.  
 B: Proporción de empresas respecto al total por ramas de actividad.

Fuente: Elaboración Propia a partir de los datos de la Cámara de Comercio, 1997.

Cuadro 8. Selección de empresas (Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

RAMA DE ACTIVIDAD	MUESTREO
Agricultura y Pesca	Muestreo Aleatorio
Energía y Agua	Disponible
Minería y Química	Muestreo Aleatorio
Metálica y Maquinaria	Muestreo Aleatorio
Material de Transporte	Disponible
Alimentación, Bebida y Tabaco	Muestreo Aleatorio
Textil, Cuero y Calzado	Muestreo Aleatorio
Artículos de Papel e Impresión	Muestreo Aleatorio
Madera, Corcho y Muebles	Muestreo Aleatorio
Caucho, Plástico y manufacturas	Disponible
Construcción	Muestreo Aleatorio
Comercio y reparaciones	Muestreo Aleatorio
Hostelería y Restauración	Muestreo Aleatorio
Transportes y Comunicaciones	Muestreo Aleatorio
Crédito y Seguros	Muestreo Aleatorio
Servicio Doméstico	Muestreo Aleatorio
Otros (total):	Muestreo Aleatorio
Servicios a empresas	Muestreo Aleatorio
Enseñanza	Muestreo Aleatorio
Servicios sanitarios	Muestreo Aleatorio
Servicios recreativos y culturales	Muestreo Aleatorio
Servicios personales	Muestreo Aleatorio
Alquiler de bienes muebles	Muestreo Aleatorio
Alquiler de bienes inmuebles	Muestreo Aleatorio
TOTAL	-

- También recurrimos a la información disponible en el listado de empresas dadas de alta en la Seguridad Social en la provincia (Seguridad Social, 1997), sin embargo la escasa disponibilidad de los datos solicitados nos inclinó a descartar esta opción.

Por tanto, la elección de empresas dadas de alta por epígrafes en el IAE (Cámara de Comercio, 1995), homogeneizadas con la clasificación del CNAE (CNAE, 1974), además de superar los anteriores problemas, también aporta diversas ventajas, tal como se deduce de las etapas seguidas para la obtención de la muestra definitiva:

**Cuadro 9.** Valor añadido bruto en ramas de actividad en 1992\*  
(Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

	S/C Tenerife	La Laguna	Resto Tenerife	La Palma	La Gomera	El Hierro	Total Provincia
Agricultura	1.313	3.373	19.713	8.688	1.036	589	34.712
Pesca	1.686	517	2.216	670	423	260	5.772
Energía y Agua	14.428	3.114	7.814	2.095	380	258	28.089
Química y Minería	4.439	1.917	3.923	757	58	45	11.139
Metálicos Maquinaria	3.430	2.078	2.921	464	53	33	8.979
Material de Transporte	726	372	455	69	14	0	1.636
Alimentación, Beb. y Tabaco	15.422	6.912	7.530	3.229	218	169	33.480
Textil, Cuero y Calzado	789	332	474	70	12	3	1.680
Artículos Papel e Impresión	4.247	1.258	2.099	213	22	9	7.848
Madera, Corcho y Muebles	1.203	750	1.117	503	55	5	3.633
Caucho, Plást. y Manufac.	829	542	1.032	102	46	2	2.553
Construcción	26.471	15.892	42.843	9.508	2.274	1.645	98.633
Comercio y Reparaciones	64.358	30.189	65.707	13.567	2.345	991	177.157
Hostelería y Restauración	16.242	7.995	98.104	5.438	3.261	693	131.733
Transportes/ Comunicación	32.196	9.419	26.987	5.766	1.470	806	76.644
Crédito y Seguro	25.166	3.263	11.851	3.215	513	223	44.231
Servicio Doméstico	4.610	1.801	2.542	670	211	56	9.890
Otros	124.567	52.434	85.827	24.215	4.917	2.297	294.257
TOTAL V.A.B.	342.123	142.156	383.154	79.237	17.310	8.085	972.066

\* En millones de pesetas.

Fuente: Elaboración Propia a partir de los datos del ISTAC, 1995, pp. 155, 169, 177, 189, 199, 217.

Primera Etapa: Obtener una clasificación racional y con el menor sesgo posible, de las empresas agrupadas por sectores.

Se agruparon las empresas contenidas en los listados del IAE por epígrafes de 2 dígitos (66 agrupaciones en total) y para la selección de las mismas se generó una lista de números aleatorios que se identificaron con 53 epígrafes del total, que posteriormente fueron englobados en 18 ramas de actividad, obtenidas por la homogeneización entre las clasificaciones del CNAE y el IAE. En 15 de ellas, las empresas se eligieron aleatoriamente. Para determinadas ramas, como las de Caucho, Plástico y otras Manufacturas (45), Energía y Agua (47) y Transportes y Comunicaciones (61) se vaciaron los listados de empresas disponibles para la provincia en ese momento, que en su conjunto (153) no han representado más del 0,36% del total (43.643 empresas):

Segunda Etapa: Distribuir la muestra en función del número de empresas promedio existentes en cada municipio.

Teniendo en cuenta toda la información anterior (Cuadros 7, 8 y 9), seleccionamos las empresas de la provincia de Santa Cruz de Tenerife según la siguiente distribución:

- Santa Cruz:	35%
- La Laguna:	16%
- Resto de la Isla de Tenerife:	38%
- Isla de Tenerife (Total)	89%
- Isla de La Palma:	8%
- Isla de La Gomera:	2%
- Isla del Hierro:	1%
<hr/>	
- Total Provincia:	100%

En función de este criterio, se escogieron sistemáticamente las 10 primeras empresas por el orden alfabético en cada municipio. En caso de error u omisión en los datos, se escogía la inmediatamente posterior.



## 2.2. Selección de la muestra

La dispersión de las empresas locales (unidades elementales de las que deseamos obtener la información) y la ausencia de información acerca de la totalidad, nos ha llevado a considerar las distintas actividades productivas (denominados conglomerados) que contienen a las empresas como nuevas unidades elementales.

De hecho, para la selección de la muestra se llevó a cabo un muestreo bietápico por conglomerados con selección de elementos últimos al azar (Ortega, 1990, pp. 295), en el que se formaron unidades elementales de grupos por ramas de actividad con la mayor cantidad de elementos posibles.

El uso del muestreo por conglomerados se justifica tanto por la facilidad que implica para la selección de la muestra, como por la mayor disponibilidad de la lista constituida por los conglomerados que son objeto de estudio.

Los distintos conglomerados considerados se caracterizan por estar compuestas de elementos heterogéneos, siendo al mismo tiempo homogéneas las distintas agrupaciones entre sí, lo que facilita la comparación *homogénea* entre grupos *heterogéneos*.

Una vez obtenida la selección de conglomerados (unidades de primera etapa), se procede a realizar un segundo muestreo en cada uno de los conglomerados elegidos (unidades de segunda etapa), siendo independientes las muestras seleccionadas.

Una vez extraída la selección de conglomerados, se han elegido al azar los elementos finales del submuestreo.

Según lo expuesto anteriormente y siguiendo la bibliografía sobre técnicas de muestreo (Cocchran, 1990; Alderete, 1996 y Leal, 1995), estimamos un tamaño muestral de 567 empresas, con un error máximo estimado del 5%, una vez hecha la selección al azar de los elementos muestrales.

1) Tamaño de la muestra:

$$n = \frac{4 p q N}{e^2 (N - 1) + 4 p q} = 567 \text{ elementos muestrales de la población finita obtenida}$$

$e$  = Error de la muestra

$N$  = Tamaño de la población

$n$  = Tamaño de la muestra

Fuente: Ortega Martínez, 1990, p.348

2) Error de la muestra:

$$e = \frac{4 p q N - n 4 p q}{n (N - 1)} = 5\% \text{ de error sobre los elementos muestrales}$$

$N$  = Tamaño de la población

$n$  = Tamaño de la muestra

Fuente: Ortega Martínez, 1990, p.348

Se recogieron 931 empresas de una selección al azar, con una primera lista de 10 empresas generada aleatoriamente, llevando a cabo el método de sustitución de empresas cuando esta primera lista no era suficiente.

Con esta primera selección se completaron 524 encuestas, de las que 520 resultaron efectivas, lo que supone un error de estimación de +/- 4,07%.

El tamaño de la muestra fue imposible ampliar dado el muestreo utilizado para la selección de empresas; de hecho, en aquellas ramas de actividad seleccionadas por muestreo aleatorio no se encontraron dificultades para completar los listados. Sin embargo, para Energía y Agua, Material de Transporte y Caucho, Plástico y Manufacturas vaciamos los listados que estaban disponibles, sin posibilidad de recurrir a otros alternativos.

## CAPÍTULO 3 INSTRUMENTOS

### 3.1. Escala y contenido del cuestionario

La investigación realizada sobre la actuación de la política económica regional comunitaria y el grado de utilización de los servicios a las empresas por las empresas de la provincia de Santa Cruz de Tenerife, entendido como resultado aplicado del marco teórico, ha tenido la referencia del cuestionario propuesto por Ferrao en el análisis sobre el grado de utilización de los servicios en Portugal (Ferrao, 1992).

Todos los datos utilizados se han obtenido a partir del tratamiento de la información contenida en los cuestionarios elaborados con el equipo de investigación de los Departamentos de Economía Aplicada, Sociología, Economía Financiera y Personalidad.

En Julio de 1997, utilizamos una encuesta piloto para la puesta a punto del texto y la construcción del cuestionario, evaluando los posibles defectos, que una vez corregidos, dio lugar al formato definitivo. Por tanto, el perfil de los contenidos del cuestionario, así como la forma de su presentación y realización tuvo lugar tras el envío del estudio piloto. El cuestionario definitivo (ver Anexo 1) quedó estructurado en los siguientes apartados:

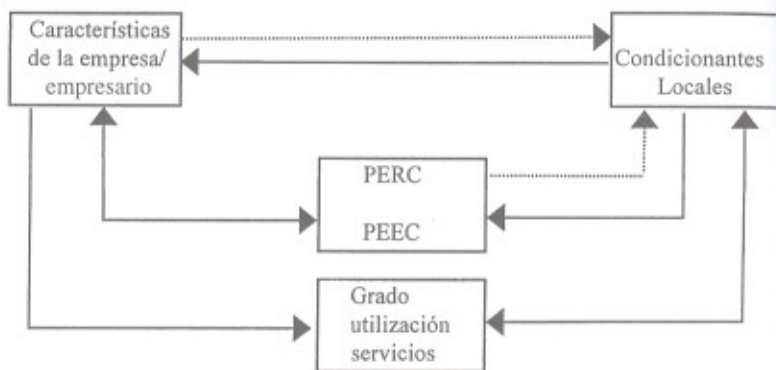
- Primera parte: Caracterización de la empresa y el empresario.
- Segunda parte: Impacto de las medidas de política económica regional y empresarial comunitaria.
- Tercera parte: Intensidad y modalidad en la utilización de los servicios internos y externos a las empresas.

- Cuarta parte: Evaluación de los condicionantes locales (infraestructuras, mano de obra, marco institucional) con especial incidencia sobre el tejido empresarial.

Con esta división de las preguntas se intentaron conseguir dos objetivos fundamentales:

1. Plantear que las relaciones entre estos cuatro apartados se desarrollan de acuerdo con el siguiente esquema:

**Esquema 2.** Relación PERC. Condicionamientos locales, características de las PYMES y servicios.



Fuente: Elaboración Propia a partir de Ferrao, 1992, pp. 59.

Sin embargo, la situación real resulta más compleja y diversificada. De hecho, en la investigación pretendemos entender hasta qué punto y en qué condiciones, los diversos componentes de cada empresa, empresario y condiciones locales mediatizan la utilización de los servicios a las empresas y el aprovechamiento de las políticas comunitarias.

2. En términos operativos se intentó fomentar, tanto cualitativa como cuantitativamente, las respuestas de los encuestados. De esta forma, las cuestiones que presentan una mayor dificultad se sitúan en la segunda y tercera parte: la segunda está formada por preguntas referentes al grado

de incidencia de las políticas comunitarias (medidas de política económica regional y medidas de política económica regional) sobre la PYME. Mientras que la tercera hace alusión al grado de utilización de los servicios por parte de estas empresas.

En la primera parte se formulan cuestiones cerradas referentes a la identificación de la empresa (antigüedad de la empresa, concentración de actividades, INPUTS y OUTPUTS, volumen de ventas, número de trabajadores) y el también del empresario (edad, nacionalidad, movilidad laboral, nivel de estudios y formación). Para facilitar las respuestas de los empresarios entrevistados, se intentó generalizar lo más posible el contenido de las preguntas, además de crear una secuencia lógica que, implícitamente, enlazaba el conjunto de respuestas.

En la segunda parte evaluamos el grado de incidencia de las políticas comunitarias sobre las PYMEs en la provincia. Para ello, diferenciamos dos secciones, en la primera dirigida hacia las medidas de carácter regional (política económica regional) de aquellas que tienen un perfil evidentemente empresarial (política económica empresarial). En ambos casos, las preguntas que se formularon, mostraban el grado de conocimiento de las actividades y en su caso, el tipo de intervención.

La tercera parte se centra en el grado de utilización de los servicios. En este caso, el cuestionario ha tomado como punto de referencia al estudio de Ferrao (1992), señalando explícitamente las diferentes escalas en la utilización de servicios con preguntas cerradas. Por un lado, aquellos servicios que son propios de la empresa y por otro, los servicios que proceden de otras empresas. En cualquiera de los dos casos, la escala planteada responde al siguiente criterio:

1. Servicios a tiempo parcial o poco especializados, es decir, aquellos donde varias personas realizan una única función.
2. Servicios compartidos o medianamente especializados, ya que una sola persona realiza varias y diferentes funciones.
3. Servicios a tiempo completo o muy especializados, porque una sola persona realiza una única función.

Por último, en el cuarto apartado se incluyen cuestiones sobre los condicionantes locales que repercuten en la singularidad del territorio de las Islas Canarias, tanto con preguntas de respuesta cerrada (categorías profesionales de la empresa, relaciones con organismos públicos y privados, cooperación con otras empresas, financiación y satisfacción con las infraestructuras locales) como de elección múltiple (economías de escala, externas, insularidad y ultraperiferia) o incluso abiertas (al señalar qué tipo de actuaciones discrecionales considera importantes para la mejora en el funcionamiento de la empresa).

Además, la diversidad de las cuestiones sobre las que se han trabajado con esta escala pone de manifiesto su ductilidad. En cualquier caso, la información resulta altamente interesante.

Todo lo anterior nos conduce a que, en conjunto, más del 95% de las cuestiones sean de tipo cerrado, lo que a nuestro juicio resulta una buena proporción de preguntas para facilitar las respuestas concretas.

### 3.2. Descripción de la muestra

La muestra se ha compuesto con el peso combinado que tienen las PYMEs tanto en el VAB de cada municipio, como en el número de empresas existentes en cada rama de actividad.

Los 520 sujetos constituyen una muestra altamente representativa de las empresas existentes en la provincia de Santa Cruz de Tenerife (según las fuentes utilizadas 43.193 aproximadamente). Como aparece en la Tabla 1, para el total (520 empresas), 463 empresas pertenecen a la isla de Tenerife (casi el 90%), 40 son empresas ubicadas en la isla de La Palma, 11 empresas en La Gomera y 6 en la isla del Hierro, que se reparten por todos los municipios de la provincia. Más concretamente:

Tabla 1. Descripción muestral

TIPO DE EMPRESA	Frecuencias	% (aproximado)
Agricultura, Ganadería y Pesca	18	3,4
Energía y Agua	36	6,9
Material de Transporte	42	8,0
Caucho, Corcho y otros	32	6,1
Alimentación, Bebida y Tabacos	5	0,9
Artículos de Papel e Impresión	2	0,4
Madera, Corcho y Muebles	5	0,9
Construcción	24	4,6
Comercio y Reparaciones	219	42,6
Hostelería y Restauración	4	0,9
Transporte y Telecomunicaciones	38	7,3
Crédito y Seguro	16	3,1
Servicio Doméstico	13	2,5
Servicios a empresas	12	2,2
Enseñanza	9	1,7
Servicios Sanitarios	9	1,7
Servicios Recreativos y Cultural	9	1,7
Servicios Personales	9	1,7
Alquiler de Bienes Muebles	9	1,7
Alquiler de Bienes Inmuebles	9	1,7
<b>TOTAL</b>	<b>520</b>	<b>100,0</b>
ORIGEN	Frecuencias	% (aproximado)
TENERIFE	463	89,0
LA PALMA	40	7,6
LA GOMERA	11	2,2
EL HIERRO	6	1,2

Cabe destacar que tuvimos que realizar 931 intentos para lograr 520 encuestas efectivas. Aparte del propio ciclo de vida de las PYMEs (1 de cada tres empresas desaparece en menos de tres años), también se justifica por razones vinculadas su flexibilidad y movilidad (cambios de actividad empresarial y traslado de un municipio a otro):

Tabla 2. Razones que justifican la mortalidad de las empresas

	Nº empresas	% sobre 1	% sobre 4
- Mortalidad de la empresa:	328	81,0	35,2
- Cambio de actividad empresarial:	42	10,0	4,5
- Traslado a otro municipio:	25	6,0	2,7
- Errores en la información disponible:	12	3,0	1,3
<hr/>			
1. Empresas inexistentes	407	100,0	43,7
2. Empresas existentes válidas	520	-	55,8
3. Empresas existentes no válidas	4	-	0,5
4. Total empresas	931	-	100,0

Con los resultados obtenidos resulta significativo comprobar que del total de empresas desaparecidas en 1997 (43,7% sobre el total), 4 de cada 5 (81%) han dejado de funcionar por razones que nada tienen que ver con cambios en la actividad (10%) o en la localización (6%). Todo esto anticipa muchas de las reflexiones que se demuestran en los siguientes capítulos.

### 3.3. Variables

Las variables con las que se tratan de poner a prueba las hipótesis planteadas son las siguientes:

- Estructura de la empresa. En este caso, se hace referencia a todos aquellos aspectos relacionados con la caracterización de la PYME. Las variables que se contemplan para este caso son las siguientes:

- Antigüedad de empresa.
- Perfil de actividades de la empresa.
- INPUTS.
- OUTPUTS.
- Volumen de ventas.
- Número de trabajadores.

- Mercado de la empresa. Otra de las variables incluidas en el estudio es el volumen de ventas que permite conocer cuál es la dimensión del mercado:

- Volumen de ventas.

- Empresario. Por otro lado, la estrategia de la empresa está condicionada por el perfil del empresario. Para ello se plantearon las siguientes variables:

- Edad.
- Lugar de nacimiento.
- Permanencia en la empresa.
- Permanencia en la actividad.
- Formación.

- Entorno local. Puesto que uno de los aspectos fundamentales de este trabajo ha consistido en establecer la relevancia de los condicionantes locales, se ha incluido una graduación de los cuatro pilares teóricos que sustentan el actual Estatuto Permanente de las Islas Canarias en el seno de la Unión Europea:

- Insularidad.
- Ultraperiferia.
- Economías de escala.
- Economías externas.

- Estrategia empresarial. Aunque el objeto de estudio han sido las PYMEs, las diferentes estrategias condicionan las conductas de las empresas en el entorno local. Las variables utilizadas han sido las siguientes:

- Cualificación de la mano de obra.
- Satisfacción de las infraestructuras.
- Utilización de la I+D.
- Procedencia de la financiación.
- Niveles de cooperación con el exterior.
- Acceso a la información.

Cuadro 10. Clasificación de servicios utilizados por empresas

<p>1. Servicios de administración y de gestión:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Consultoría de Gestión</li> <li>- Asesoría jurídica</li> <li>- Asesoría contable</li> <li>- Asesoría fiscal</li> <li>- Servicios administrativos</li> </ul>	<p>4. Servicios de información y comunicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicios informáticos de gestión</li> <li>- Servicios informáticos mantenimiento</li> <li>- Servicios de mensajería</li> <li>- Servicios de telecomunicaciones</li> <li>- Servicios de intermediación</li> <li>- Relaciones públicas</li> </ul>
<p>2. Servicios de producción:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Inspección y control (calidad)</li> <li>- Reparación de equipos</li> <li>- Envasado y embalaje</li> <li>- Alquiler de material</li> <li>- Financiación externa (leasing, renting)</li> <li>- Tratamiento de desechos</li> </ul>	<p>5. Servicios de venta:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Marketing directo y Publicidad</li> <li>- Promoción de ventas</li> <li>- Ferias y salones</li> </ul>
<p>3. Servicios personales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Selección de personal</li> <li>- Formación de personal</li> <li>- Gestión de personal</li> <li>- Servicio de empleo temporal</li> </ul>	<p>6. Servicios de investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Investigación y Desarrollo</li> <li>- Asociación temporal de empresas</li> <li>- Cooperación tecnológica</li> </ul>

Fuente: Elaboración Propia a partir de los datos de Comisión Europea (1991a), Ferrao (1992) y Cuadrado Roura (1990a).

- Servicios demandados por las empresas. Al formar parte del objetivo principal de esta investigación, se ha intentado realizar una clasificación lo más racional posible. Para ello, los servicios utilizados por las empresas se han englobado según la clasificación propuesta por la Comisión Europea (1991), adaptándola al marco teórico (ver Cuadro 10).

- Política Económica Regional. Se trata de comprobar cuál ha sido el impacto de las medidas de Política Económica Regional Comunitaria sobre las PYMEs de la provincia, diferenciando entre las medidas que

conoce y las que no y posteriormente señalando el período de intervención. Para ello, las variables se han estructurado según indicamos en el apartado anterior:

- Instrumentos Financieros.
- Fondos Estructurales.
- Iniciativas Comunitarias.
- Proyectos Piloto.
- Otros: EUROPARTENARIAT.

- Política Económica Empresarial. Siguiendo la misma metodología se intenta comprobar el impacto de las medidas de Política Económica Empresarial Comunitaria sobre las PYME. La estructuración de las variables también ha seguido el orden del cuestionario:

- Cooperación de PYME.
- Relaciones con el exterior.
- Investigación y Desarrollo.
- Formación.
- Otros: EURES, HELIOS, LIFE, SAVE, ALTERNER, MEDIA.

### 3.4. Técnicas estadísticas

El análisis de las cuestiones planteadas en la investigación empírica, requiere una aproximación estadística a través de tres herramientas fundamentales: Análisis de Frecuencias (Moda, Mediana y Percentiles, entre otros), Diferencias de Medias utilizando el estadístico T-Student y Análisis Discriminantes. De forma complementaria, también hemos recurrido al Análisis de Regresión y Cluster. En función de las hipótesis planteadas, decidimos utilizar todas estas herramientas estructuradas de la siguiente manera:

- **Hipótesis 1:** Se emplearon dos métodos:

- a) Análisis de Frecuencias para las variables que caracterizan a la PYME local y al empresario.
- b) Análisis de Frecuencias para los condicionantes locales.

O (PERC) = Cultura Empresarial Local + Condicionantes Locales

- **Hipótesis 2:** También se emplearon dos métodos:

a) Análisis bivariados para los cuatro condicionantes locales (Diferencia de Medias utilizando el estadístico T-Student).

Estrategia empresarial local = Insularidad + Ultraperiferia  
 +Economías externas  
 +Economías de escala

b) Análisis Discriminantes sobre la Insularidad y la Ultraperiferia.

Perfil de la PYME local = Insularidad + Ultraperiferia

- **Hipótesis 3:** Análisis Discriminante de los servicios a empresas.

D (servicios avanzados) = Grado de atraso económico

D (servicios avanzados en Canarias) = Grado de atraso económico +  
 Insularidad + Ultraperiferia

- **Hipótesis 4:** Análisis de Frecuencias sobre los servicios.

O (servicios) = Servicios Tradicionales

D (servicios) = Servicios Tradicionales

Servicios Tradicionales = Gestión Administrativa y Consumo

- **Hipótesis 5:** Se emplearon dos métodos:

a) Análisis de Frecuencias para la demanda local de servicios a empresas (procedencia y modalidad de contratación).

b) Análisis Discriminante sobre los servicios a empresas.

Perfil PYME local = Forma de accesibilidad a servicios avanzados

- **Hipótesis 6:** Análisis de Frecuencias sobre el grado de utilización de la PERC y la PEEC.

PERC = Alto grado de desconocimiento (Instrumentos financieros, Fondos Estructurales, Iniciativas Comunitarias, Proyectos Piloto)

PEEC = Alto grado de desconocimiento (Cooperación de PYME, Relaciones con el exterior, I+D, Formación)

- **Hipótesis 7:** Análisis Discriminante de la PERC y la PEEC, posteriormente, vaciado de respuestas y clasificación racional de las respuestas cualitativas sobre los servicios.

## CAPÍTULO 4

### RESULTADOS

A continuación se ofrecen los resultados más relevantes obtenidos de acuerdo al orden en que hemos desarrollado el cuestionario. La explicación de las interpretaciones están estructuradas según los cuatro apartados mencionados anteriormente, presentándose al final las relaciones más relevantes para algunas de las variables incluidas en el análisis.

En primer lugar se valoraron los datos identificativos de las empresas, diferenciando entre los Rasgos de la empresa (diversificación de actividades, antigüedad, tamaño y ámbito de actuación) y el Perfil de empresario (origen y edad del empresario, cualificación y movilidad laboral). En todos los casos realizamos análisis descriptivos que nos llevaron a las reflexiones que planteamos.

En el siguiente apartado establecimos una evaluación de los condicionantes locales que tradicionalmente se han vinculado con el territorio que analizamos. En primer lugar, análisis descriptivos para valorar los condicionantes locales de carácter estructural (insularidad, ultraperiferia, economías de escala y economías de aglomeración) y las limitaciones locales sólo atacables en el medio, largo y muy largo plazo (cualificación de la mano de obra local, grado de desarrollo de las infraestructuras locales, investigación y desarrollo, tipo de financiación, grado de cooperación empresarial, acceso a la información y la representatividad de los interlocutores sociales). A continuación, análisis bivariados con el fin de seleccionar los condicionantes más importantes para los empresarios locales. Y por último, análisis multivariados que facilitarían la clasificación de las empresas locales en función de estas variables.

---



En el tercer apartado se estudia el grado de utilización de las Políticas Económicas Europeas. De un lado, a través de las modalidades de intervención de la PERC y PEEC. De otro, con análisis multivariados para valorar las empresas y su posible clasificación.

Para finalizar centramos el análisis en la demanda local de servicios a empresas. Partiendo del grado de utilización de los servicios a empresas, se pasa a describir las modalidades en la demanda local de servicios, la procedencia de los servicios a empresas y el grado de empleo de los servicios demandados. Además, el análisis multivariado ha permitido realizar una clasificación de las empresas en función de los servicios utilizados, que lleva a plantear diversas consideraciones.

#### 4.1. Datos identificativos

La relación de datos obtenidos está en función del lugar donde se ha desarrollado la encuesta y de la actividad ejercida. De hecho y tal como señalamos en las TABLAS 1 y 2, las encuestas se han realizado a PYMES de la provincia de Tenerife seleccionadas.

**Cuadro 11.** Distribución de pymes por ramas de actividad \*  
(Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

	Agricultura	Industria	Construcción	Comercio	Servicios
Tenerife	3,3	10,4	9,8	18,6	57,9
La Palma	11,8	9,9	12,0	17,1	49,2
Gomera	8,4	5,1	13,1	13,5	59,9
Hierro	10,5	7,0	20,3	12,2	50,0
Provincia	4,2	10,3	10,1	18,2	57,2

\* en porcentajes

De la información anterior se desprende que existe una polarización evidente hacia el sector terciario, con la consiguiente concentración de actividades. La proporción del sector agrícola se ha visto reducida con respecto a períodos anteriores.

#### 4.2. Elementos estructurales de la empresa

Se ponen de manifiesto varios de los aspectos que caracteriza a la mayor parte del tejido empresarial de la provincia y que resultan altamente clarificadores:

##### 4.2.1. Diversificación de actividades

En cuanto a la diversificación de actividades destaca que más del 68% del total ofrecen varios productos que pertenecen a sectores diferentes, lo que pone de manifiesto la adaptabilidad de la empresa ante los cambios que tradicionalmente han caracterizado a la producción local.

**Cuadro 12.** Diversificación productiva de las PYMES \*  
(Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

	Varios Productos	Un Producto	No sabe/ No contesta
Tenerife	68,1	31,7	0,2
La Palma	69,4	29,7	0,9
Gomera	65,8	33,1	1,1
Hierro	63,1	36,1	0,8
Total Provincia	67,3	32,1	0,6

\* en porcentajes

##### 4.2.2. Antigüedad

En lo que se refiere a la antigüedad de las empresas, el Cuadro 13 muestra que en su mayoría se han creado durante las dos últimas décadas y en especial, en la década de los ochenta. De hecho, resulta interesante comprobar que 1 de cada 2 empresas tiene una antigüedad que supera los nueve años. Evidentemente aunque el proceso y la selección de las empresas (ver apartado anterior) ha implicado seleccionar sólo las que llevan funcionando más de 2 años en el contexto local, no deja de sorprender que las empresas comprendidas entre 1 y 9 años no representen el 15% en ninguna de las agrupaciones establecidas.

Si recordamos que en el momento de ejecutar la encuesta había transcurrido más de un año desde que se elaboró la clasificación tomada como referencia (Cámara de Comercio), todo parece indicar que dos son los factores que condicionan esta variable: Por un lado, el alto grado de mortalidad de las empresas, ya señalado en la descripción de la muestra y que se constata al comprobar que las empresas de reciente creación (menos de un año) no superan el 2,7% sobre el total. Se trata, evidentemente, de una característica intrínseca a las PYMES, que además constituyen el objeto de este análisis. Por otro, como sólo el 13% de las empresas tiene una edad comprendida entre 1 y 3 años.

Razones vinculadas con los efectos de arrastre generados por la actividad turística a partir de los años ochenta (y la potenciación de los servicios que genera) justifican una situación donde los servicios vinculados con la actividad turística han constituido un revulsivo para la economía en general.

**Cuadro 13.** Antigüedad de la empresa por periodos  
(Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

	Frecuencia	%	% acumulado
No sabe/no contesta	6	1,2	1,2
Menos de 1 año	14	2,7	3,9
De 1 a 3 años	64	12,3	16,2
De 3 a 6 años	77	14,8	31,0
De 6 a 9 años	74	14,2	45,2
Más de 9 años	285	54,8	100,0

#### 4.2.3. Tamaño de la empresa

Todas estas características se refuerzan al analizar el tamaño de la empresas. De hecho podemos comprobar, claramente, las reducidas dimensiones del tejido empresarial de la provincia siguiendo dos criterios diferentes:

- De una parte, el volumen de ventas anuales.
- De otra, el número de trabajadores.

**Cuadro 14.** Tamaño de la empresa: volumen de ventas anuales \*  
(Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

	Frecuencia	%	% acumulado
No sabe/no contesta	84	16,2	16,2
Entre 1 y 50	343	66,0	82,2
Entre 51 y 100	27	5,2	87,3
Entre 101 y 150	7	1,3	88,7
Entre 151 y 200	11	2,1	90,8
Entre 201 y 250	4	0,8	91,5
Más de 250	44	8,5	100,0

\* en millones de pesetas

Como ya habíamos indicado, la empresa que predomina es la microempresa. Más del 65% de las empresas tiene un volumen de ventas anual que no supera los 50 millones de pesetas. Junto a la microempresa coexiste un pequeño segmento de empresas, que suelen pertenecer a empresas matrices situadas fuera de las Islas, con un cierto poder de mercado.

**Cuadro 15.** Tamaño de la empresa: número de trabajadores \*  
(Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

	Frecuencia	%	% acumulado
No sabe/no contesta	10	1,9	1,9
Entre 1 y 10 trabajadores	420	80,8	82,7
Entre 11 y 50 trabajadores	61	11,7	94,4
Entre 51 y 100 trabajadores	16	3,1	97,5
Entre 101 y 500 trabajadores	13	2,5	100,0

\* incluido empresario/dirigente

Al igual que en el Directorio Central de Empresas (DIRCE, 1996), se ha comprobado como más del 80% de las empresas poseen sólo entre 1 y 10 trabajadores.

### 4.3. Ámbitos de actuación: inputs y outputs

Tal como se desprende del Cuadro 16, los resultados sobre la procedencia de los inputs indican diferentes situaciones:

**Cuadro 16.** Distribución de las materias primas por orígenes (Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

Procedencia	Frecuencia	Porcentaje
Canarias	291	44,0
Península y Baleares	277	53,3
Resto de la Unión Europea	179	34,4
Otros territorios	94	18,1

La mayor parte de las empresas utilizan Inputs que proceden del archipiélago canario y, en menor medida, del resto de la Unión Europea. Sin embargo, los territorios africanos, latinoamericanos y asiáticos, parecen tener una escasa relevancia en las estrategias de compras.

En cuanto a los outputs, el destino es el siguiente:

**Cuadro 17.** Distribución de las ventas anuales por destinos (Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

Destino	Frecuencia	Porcentaje
Canarias	487	6,3
Península y Baleares	47	9,0
Resto de la Unión Europea	21	4,0
Otros territorios	14	2,7

Mucho más concluyentes son los resultados sobre la distribución de las ventas. Más del 90% de las ventas se destinan al archipiélago canario, mientras que el resto de los destinos aparecen relegados a un segundo término.

### 4.4. Perfil del empresariado

#### 4.4.1. Origen y Edad del empresario

**Cuadro 18.** Lugar de nacimiento del empresario/directivo

	Frecuencia	%	% acumulado
Canarias	406	78,1	78,1
Península	72	13,8	91,9
Resto Unión Europea	23	4,4	96,3
Resto del Mundo	19	3,7	100,0

Se refuerzan los resultados obtenidos sobre la estructura empresarial. Precisamente, los empresarios jóvenes creadores de su primera empresa, tienen una participación mínima respecto del total (no superando el 5,6%) frente a los que tienen una edad entre los 46 y los 65 años (aproximadamente 46% sobre el total).

**Cuadro 19.** Edad del empresario/directivo (por intervalos de edad)

	Frecuencia	%	% acumulado
Entre 16 y 25 años	29	5,6	5,6
Entre 26 y 35 años	115	22,1	27,7
Entre 36 y 45 años	136	26,2	53,9
Entre 46 y 55 años	169	32,5	86,4
Entre 56 y 65 años	71	13,6	100,0

La hegemonía de los empresarios, que se han consolidado en el mercado insular a partir de la explosión del turismo en los años ochenta y que han logrado mantenerse hasta la actualidad, contrasta con la estructura de la población canaria (ver técnicas de selección de la muestra).

La pequeña dimensión de las PYMEs (manifiesta en el volumen de ventas) se confirma al comprobar como más de la mitad de las empresas no superan los tres trabajadores, ejerciendo todas las funciones de la empresa y que en el mejor de los casos, delegan las actividades subordinadas hacia algún miembro de la unidad familiar.

**Cuadro 20.** Población de derecho según grupos de edad (1991)

	Frecuencia	%	% acumulado
De 0 a 14 años	333.551	21,79	21,79
De 15 a 19 años	146.638	9,56	31,35
De 20 a 24 años	143.058	9,14	40,49
De 25 a 54 años	591.515	39,43	79,92
55 y más años	279.022	20,08	100,00
Total	725.815	100,00	100,00

**Cuadro 21.** Estructura laboral en microempresas (1-10 trabajadores)

	Frecuencia	%	% acumulado
1 trabajador	129	31,0	31,0
2 trabajadores	55	13,3	44,3
3 trabajadores	26	6,3	50,6
4 trabajadores	34	8,2	58,8
5 trabajadores	18	4,4	63,2
6 trabajadores	38	9,1	72,3
7 trabajadores	32	7,6	79,9
8 trabajadores	35	8,4	88,3
9 trabajadores	28	6,7	95,0
10 trabajadores	21	5,0	100,0
TOTAL	416	100,0	100,0

#### 4.4.2. Cualificación

Para conocer la cualificación del empresariado hemos considerado relevantes el nivel de estudios que tenía el empresario en el momento de comenzar a trabajar en la empresa y la formación complementaria.

Es muy probable que la cualificación empresarial sea, en los próximos años, uno de los factores más importantes que determinen la dirección de las medidas de PERC. El nivel más evidente de la cualificación está representado por los patrones del empresario. Esta cualificación puede mantenerse estable durante un cierto período de tiempo aunque nunca resulte estática.

**Cuadro 22.** Nivel de estudios del empresariado (en el momento de comenzar a trabajar en la empresa)

	Frecuencia	%	% acumulado
No contesta	30	5,8	5,8
Sin estudios	37	7,1	12,9
Formación Profesional	45	8,6	21,5
Estudios Primarios	136	26,2	47,7
Enseñanza Media	158	30,4	78,1
Enseñanza Superior	113	21,6	99,7
Otros	1	0,3	100,0

El nivel de estudios es bajo, ya que 3 de cada 5 empresarios no ha superado el nivel de enseñanza media, mientras que sólo 1 de cada 5 (21%) ha cursado estudios superiores.

**Cuadro 23.** Grado de formación del empresariado (en el momento de comenzar a trabajar en la empresa)

	Frecuencia	Porcentaje
Conocimientos específicos: Masters...	114	21,9
Formación complementaria: Idiomas...	165	31,7
Otros: experiencia, contactos personales...	60	11,5

Las principales recursos formativos del empresariado canario están representados por los idiomas, la informática y la contabilidad, mientras que los masters y cursos de especialización aplicados parecen tener cada vez mayor importancia en la cualificación del empresariado.

#### 4.4.3. Movilidad Laboral

Todo lo anterior se relaciona con la permanencia en las actividades desarrolladas por el empresario. Al considerar las actitudes de los encuestados hacia la permanencia en las empresas, el dato más significativo arroja que más del 70% ha trabajado previamente en otra empresa y en la mayor parte de las ocasiones (75,6%), desarrollando actividades diferentes a la actual, lo que pone de manifiesto la flexibilidad laboral en las PYMEs.

Cuadro 24 . Permanencia del empresario en la empresa

	Frecuencia	%	% acumulado
No contesta	12	2,3	2,3
Si ha trabajado en otra empresa	361	69,4	71,7
No ha trabajado en otra empresa	147	28,3	100,0

Cuadro 25. Estacionariedad en la actividad. Empresarios que han cambiado de empresa

	Frecuencia	%	% acumulado
Realizaba idéntica actividad	88	24,4	24,4
Realizaba otra actividad	273	75,6	100,0
Total empresarios	361	100,0	100,0

## CAPÍTULO 5

## EVALUACIÓN DE LOS CONDICIONANTES LOCALES

El análisis desarrollado en este capítulo tiene por objetivo demostrar que los condicionantes vinculados con la insularidad y la ultraperiferia resultan los más explicativos de la realidad socioeconómica. Aunque partimos de esta hipótesis, no olvidamos las interconexiones que tienen estos dos condicionantes con el demás y especialmente con las economías de escala y externas, tal como se plantea de forma institucional "...la pequeña dimensión y el fraccionamiento insular del mercado interno es un condicionante de la dimensión empresarial (entendida en sentido amplio) que determina la imposibilidad de aprovechamiento de las economías de escala a nivel de la competitividad internacional. Esta dimensión empresarial sumada al alejamiento de los mercados externos implica limitadas posibilidades de generación de economías externas a través de relaciones económicas sensibles a la distancia..." (Dictamen 2/1997 sobre el Estatuto Especial de las regiones ultraperiféricas de la Unión Europea, 1997). Por tanto, no resulta casual que las desigualdades espaciales tengan una base socioeconómica que se manifiesta en los condicionantes locales coyunturales y estructurales (Cuadro 26).

En un contexto como el actual de progresiva apertura económica, señalamos que la insularidad y la ultraperiferia condicionan los retos planteados, que inevitablemente pasan por la actuación de intervenciones europeas. Para comprobar la existencia de estas implicaciones realizamos, en primer lugar, un análisis de los factores estructurales y coyunturales mediante la interpretación de las frecuencias. A continuación y a través de análisis diferenciales bivariados, verificamos que las variables más representativas de los condicionantes locales son la insularidad y la ultraperiferia. La relevancia de estos dos condicionantes se confirmó con los análisis diferenciales multivariados, al establecer perfiles concretos sobre las PYMEs locales, donde se relacionan todas las variables del cuestionario.

Cuadro 26. Políticas, condicionantes y retos estratégicos

POLÍTICAS COMUNITARIAS	CONDICIONANTES LOCALES	RETOS ESTRATÉGICOS
* Acciones Tradicionales: - Protocolo nº 2 - REF provisional - Derecho Derivado - Región Objetivo nº 1 - POSEICAN	*Factores Estructurales: - Insularidad - Ultraperiferia - Economías de Escala - Economías Externas - PYME y empresario	*Focos de problemas: - Desempleo - Falta competitividad - Pequeños mercados - Escasa red de alianzas - Contexto de barreras
* Acciones Novedosas: - REF - ZEC - Estatuto Derecho Primario - Nuevo REA - Nuevos Programas/ Iniciativas Comunitarias	*Factores Coyunturales: - Formación capital humano - Infraestructuras - Cooperación empresarial - I+D - Financiación - Representatividad local	*Resolución de Problemas: - Acciones de PERC adaptadas al entorno local que actúen sobre factores - "Glocalización" - Mejora en el mercado de los servicios locales

Fuente: Elaboración Propia a partir de Consejo Económico y Social, 1997, pp. 21.

### 5.1. Condicionantes locales de carácter estructural

En primer lugar, para delimitar las implicaciones que tienen los condicionantes locales estructurales se han analizado las cuatro variables que tradicionalmente caracterizan a la economía de las Islas Canarias: insularidad, alejamiento, limitación de las economías de escala y economías de aglomeración.

Como ya habíamos indicado al principio de esta investigación, la especificidad insular y ultraperiférica del entorno canario, unido a las economías de escala y aglomeración han sido los elementos centrales en el debate llevado a cabo en los últimos años sobre el Estatuto Permanente de las Islas Canarias en el seno de la Unión Europea. Consideramos que es un aspecto fundamental en el funcionamiento del tejido empresarial canario. En este sentido, son varios los trabajos que han tratado algunos de estos elementos (El Coste de la Insularidad en Canarias, 1992; El tejido empresarial canario, 1992; Estadísticas del ISTAC sobre

Canarias, 1995; entre otros). Sin embargo, a lo largo de la investigación intentamos delimitar lo más posible el ámbito de actuación, territorialmente centrándonos en la provincia de Santa Cruz de Tenerife y sectorialmente a través de PYMEs y microempresas.

La determinación más importante a la que llegamos fue que la influencia sobre el tejido empresarial local de cualquiera de estos cuatro condicionantes resulta incuestionable, aunque la percepción que tienen los empresarios sobre cada uno de ellos varía en función del condicionante que se trate. Diversas razones justifican estas circunstancias:

#### 5.1.1. Pequeña dimensión del mercado interno: Insularidad

Cuadro 27. Orden de importancia dado a la insularidad

	FRECUENCIA	%	% ACUMULADO
1º	294	56,6	56,6
2º	98	18,8	75,5
3º	59	11,3	86,8
4º	69	13,3	100,0

Los datos obtenidos parecen sugerir que el factor determinante en orden de importancia para la empresa de la provincia es la insularidad, ya que, al menos, 1 de cada 2 empresarios considera que este es el factor que más influye en la consolidación de su actividad.

El condicionante insular o lo que tradicionalmente se ha denominado como *coste de la insularidad*, depende de varios componentes (El coste de la insularidad en Canarias, 1992, pp. 18-20):

- La dimensión insular es un concepto relativo que está relacionado con el resto de factores del entorno.
- La dimensión insular no es uniforme en un mismo territorio ya que influyen elementos como la dotación de recursos el tamaño y la distancia, entre otros.
- La dimensión insular difiere según el status político del territorio.

- La dimensión insular no determina el nivel de desarrollo, sólo lo condiciona.
- La dimensión insular es producto de la interacción entre el territorio y el sistema económico, compuesto por repercusiones variadas y heterogéneas.

Por tanto, se evidencia lo difícil que resulta hacer un cálculo de síntesis sobre la insularidad; no obstante, en los análisis siguientes comprobaremos su relación con el resto de las variables.

### 5.1.2. Alejamiento del territorio de la Unión Europea: Ultraperiferia

Cuadro 28. Orden de importancia dado a la ultraperiferia

	FRECUENCIA	%	% ACUMULADO
1º	93	17,9	17,9
2º	229	44,0	61,9
3º	124	23,8	85,7
4º	74	14,3	100,0

Sin embargo, la ultraperiferia, que tradicionalmente se ha utilizado como uno de los argumentos de mayor peso en los acuerdos institucionales (POSEICAN, REGIS, Estatuto Permanente y REF, entre otros) sólo aparece como el condicionante más importante en el 17,9% de los casos.

Casi la mitad de los empresarios lo considera como el segundo factor más importante, aunque a una gran distancia del primero. De hecho, un 23,8% de los empresarios lo sitúa como el tercer factor en importancia, que lo considera porcentualmente más lejos del primer lugar que del tercero.

### 5.1.3. Dificil acceso a las economías externas y condicionantes de las economías de escala.

Cuadro 29. Orden de importancia dado a economías externas

	FRECUENCIA	%	% ACUMULADO
1º	36	6,9	6,9
2º	103	19,9	26,8
3º	267	51,3	78,1
4º	114	21,9	100,0

Cuadro 30. Orden de importancia dado a economías escala

	FRECUENCIA	%	% ACUMULADO
1º	99	20,0	20,0
2º	88	16,9	36,9
3º	70	13,5	49,4
4º	263	50,6	100,0

Estas dos variables aparecen en un segundo término, ya que la importancia concedida a las economías de escala y el acceso a las economías externas es bastante reducida (20,0% y 6,9% respectivamente).

Para las economías de escala y las economías externas, en este orden, ocurre que tampoco tienen participaciones significativas al considerarse como segundo factor más importante (36,9% y 26,7% respectivamente), ya que la mayor parte de las ocasiones son consideradas como las de menor relevancia (50,6% y 21,9% en cada grupo).

El hecho de que la importancia de cada uno de estos condicionantes locales sea desigual implica la existencia de dos categorías de factores:

- Por una parte, los factores considerados como realmente muy importantes para las estrategias de los empresarios, apareciendo en primer o segundo lugar aquellos que se derivan de la insularidad (75,4%) y en menor medida de la ultraperiferia (61,9%).

- De otra parte, estarían aquellos que parecen tener un carácter complementario, tanto las economías de escala (36,0%) como las economías externas (26,7%), y que aparecen en un segundo término.

Cuadro 31. Prioridad de los condicionantes locales

	Frecuencia	%	% acumulado
INSULARIDAD	294	56,5	56,5
ULTRAPERIFERIA	93	17,9	74,4
ECONOMÍAS ESCALA	36	6,8	81,2
ECONOMÍAS EXTERNAS	98	18,8	100,0

De toda la información anterior podemos deducir que las economías de escala y las economías de aglomeración (25,6%) resultan superadas por factores como la insularidad y la ultraperifería (74,4% del total) por dos argumentos:

- Porque se reconoce que formalmente estas últimas son producto de las anteriores. Es decir, las dificultades por generar economías de escala se relacionan con el pequeño tamaño del mercado insular, fundamentalmente en la industria y los servicios.
- Además, la ultraperifería se asocia también con la dependencia de las pautas del comercio exterior, las representaciones exclusivas de mayoristas en los productos importados y los elevados costes de transporte, entre otros.

Ambos factores estructurales deben analizarse conjuntamente, de hecho, la lejanía del mercado europeo, junto a las limitadas relaciones comerciales mantenidas con territorios geográficamente más cercanos, limita las posibilidades de alcanzar escalas mínimo-eficientes en la unidades productivas locales.

Estas circunstancias evidencian las dificultades características del territorio canario para aprovechar las ventajas generadas por el mercado interior europeo, que se manifiestan en los condicionantes locales de carácter coyuntural (que analizamos en el siguiente apartado).

Evidentemente, afirmaciones como las anteriores exigen un análisis más exhaustivo de la situación empresarial, que hemos afinado y perfeccionado a través de análisis diferenciados (bivariados y multivariados) con el fin de evaluar la influencia real de los condicionantes locales sobre la caracterización de la PYME y empresario, la intensidad y modalidad en la utilización de servicios y el impacto de las medidas de PERC y PEEC.

## 5.2. Limitaciones locales de medio, largo y muy largo plazo

Los condicionantes más valorados por los empresarios locales se asocian explícitamente con la insularidad y la ultraperifería y se manifiesta en el entorno local: el aprovechamiento del espacio, el uso de los recursos, el grado de desarrollo de las estructuras, la heterogeneidad de las actividades y la posición política de los agentes.

Para abordar todas estas relaciones realizamos análisis de frecuencias sobre las variables coyunturales recogidas en el cuestionario: la cualificación de la mano de obra local, el grado de desarrollo de las infraestructuras, el peso de la I+D, el tipo de financiación, el grado de cooperación con empresas del exterior, el acceso a los canales de información y la importancia de los interlocutores sociales.

### 5.2.1. Cualificación de la mano de obra local

Las categorías profesionales de las empresas se pueden considerar como un elemento muy importante para comprender la utilización del capital humano por parte de las PYMEs y su relación con el resto de las variables.

Cuadro 32. Categorías profesionales de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje
Personal cualificado	362	69,6
Administrativos	188	36,2
Operarios	293	56,3



El hecho de que las categorías profesionales se concentren en el personal cualificado y operarios, confirma la caracterización sobre las PYMEs analizadas: se trata de empresas donde el número de trabajadores es muy reducido, ejerciendo el propio empresario las funciones administrativas.

Además, las empresas tienen un importante vínculo familiar, 1 de cada 3 empresas incorpora algún miembro de la unidad familiar que cursa algún tipo de estudios.

Esta situación fue una constante en todas las empresas que se encuestaron, tal como se refleja en la formación y procedencia de la mano de obra cualificada:

**Cuadro 33.** Formación de la mano de obra cualificada

	Frecuencia	Porcentaje
Formación profesional	185	35,6
Estudios primarios	195	37,5
Enseñanza media	200	38,5
Enseñanza superior	137	26,3
Otros: experiencia	10	1,9
Conocimientos específicos	22	4,2
Formación complementaria	16	3,1

De nuevo se vuelven a poner de manifiesto los problemas relacionados con la cualificación profesional: sólo 1 de cada 3 trabajadores considerados como cualificados tiene un nivel educativo que llega a alcanzar los estudios primarios (37,5%)\*.

Además, la tónica general está caracterizada por la baja especialización ya que ni tan siquiera el 2% de los trabajadores cualificados tiene algún grado de experiencia profesional, que en ocasiones también cubre la formación complementaria (3,1%) y los conocimientos específicos (4,2%).

\* La formación profesional (35,6% o la enseñanza media (38,5%). Sin embargo, la enseñanza superior ha sido realizada sólo por el 26,3% de los trabajadores cualificados.

**Cuadro 34.** Procedencia de la mano de obra cualificada

	Frecuencia	Porcentaje
Canarias	447	86,0
Península y Baleares	94	18,1
Resto de la Unión Europea	23	4,4
Otros territorios	18	3,5

Las constantes de las empresas analizadas también se refuerzan en el origen de la mano de obra cualificada, ya que más del 86% de las empresas recurren al mercado canario y en menor medida a los mercados peninsular (18,1%) y europeo (4,4%) para localizar al personal cualificado.

Al cruzar las diferentes informaciones contenidas en este apartado, queda claro que, al menos, 2 de cada 3 empresas incorpora algún trabajador cualificado. Diversas consideraciones se pueden plantear:

- El personal que se considera cualificado posee una formación poco especializada como son los estudios primarios (37,5%), enseñanza media (38,5%) y formación profesional (35,6).
- La mayor parte del personal cualificado contratado por las PYMEs (86%) se encuentra en el mercado laboral de la región.

### 5.2.2. Grado de desarrollo de las infraestructuras locales

Evidentemente, el entorno local también está muy influenciado por otros condicionantes como son las infraestructuras, ya que constituyen el soporte físico de las relaciones de producción que estamos describiendo. En concreto, la influencia de las infraestructuras se manifiesta en forma e intensidad muy diferentes:

**Cuadro 35.** Infraestructuras locales satisfactorias para las empresas locales

	Frecuencia	Porcentaje
Transportes	394	75,8
Telecomunicaciones	267	51,3
Energía	368	70,8
Industriales	67	12,9
Comercialización	90	17,3
Sociales	21	4,0
Ocupación y ordenación del suelo	84	16,2

- Las infraestructuras de transportes y energía tienen un alto grado de satisfacción, siendo las mejor valoradas por parte de los empresarios (75% y 70,8% respectivamente). El hecho de que al menos, 3 de cada 4 empresarios esté satisfecho con las infraestructuras de transportes supone que la problemática de la ultraperiferia está más asociada con los costes de transacción y las pérdidas de oportunidades que acarrea la lejanía, que con las infraestructuras.
- La aceptable valoración de las infraestructuras energéticas (2 de cada 3 empresarios están satisfechos con las mismas) está relacionada con el tradicional apoyo mediante políticas dirigidas hacia el aprovechamiento energético (energía eólica y solar).
- De otra parte, la mitad de las empresas consideradas (51,3%) se muestran satisfechas con las infraestructuras de telecomunicaciones.
- Por último, las infraestructuras peor consideradas son las industriales (12,9%), ordenación del suelo (16,2%), las relacionadas con la comercialización (17,3%) y las sociales (4,0%).

### 5.2.3. Peso de la Investigación y el Desarrollo en el tejido empresarial local

El hecho de que sólo el 18% de las empresas haya participado en algún proyecto de I+D, pone en evidencia el carácter tradicional de las estrategias empresariales, cuyo ámbito de actuación se concentra en las Islas Canarias (75,2%). Resulta significativo comprobar que los proyec-

tos de I+D con la Unión Europea sólo se mantienen por parte del 4,3% del total de empresas.

**Cuadro 36.** Participación en proyectos de I+D

	Frecuencia	%	% acumulado
Sí participa	94	18,0	18,0
No participa	426	82,0	100,0

**Cuadro 37.** Ámbito de actuación en los proyectos de I+D

	Frecuencia	Porcentaje
Canarias	71	75,5
Península y Baleares	15	15,9
Resto de la Unión Europea	4	4,3
Otros territorios	4	4,3

### 5.2.4. Tipo de financiación

Los resultados muestran la hegemonía de las instituciones financieras locales, fundamentalmente Cajas de Ahorros (75,1%). En este sentido, la financiación externa resulta escasamente relevante, ya que el 9,6% de las empresas utilizan financiación procedente de la península y sólo el 2,9% ha utilizado fuentes de financiación que proceden del resto de la Unión Europea.

**Cuadro 38.** Procedencia de las fuentes de financiación

	Frecuencia	Porcentaje
Canarias	391	75,2
Península y Baleares	50	9,6
Resto de la Unión Europea	15	2,9
Otros territorios	8	1,5
No sabe/no contesta	56	10,8

Argumentos relacionados con la dificultad de acceder a la financiación externa que tienen algunas PYME por falta de garantías e información o los altos niveles de endeudamiento a corto plazo que se cubren

con las instituciones locales sitúan en un segundo plano la operatividad de las instituciones relacionadas con la Unión Europea como pueden ser el BEI, FEI y las líneas de crédito de los Fondos del FEDER, entre otros.

### 5.2.5. Grado de cooperación empresarial

Las apreciaciones anteriores se refuerzan al comprobar que sólo 2 de cada 5 empresas (40,5%) mantiene algún tipo de relación financiera o fiscal. Mayor importancia parecen tener las relaciones comerciales (68,3%).

Sin embargo, las relaciones de transferencia de información y experiencia (14,4%) y las de subcontratación (11,0%), necesarias para mantener el tejido empresarial, aparecen con una escasa utilización.

Casi el 75% de las cooperaciones indicadas se desarrollan en las Islas Canarias y en muy pocas ocasiones con el exterior (19,0% para Península y Baleares y 6,9% para el resto de la Unión Europea).

Cuadro 39. Tipos de cooperación entre empresas

	Frecuencia	Porcentaje
Relaciones comerciales	355	68,3
Relaciones financieras y fiscales	210	40,4
Cooperación técnica	104	20,0
Transferencia de información	75	14,4
Relaciones de subcontratación	57	11,0
Otras relaciones	9	1,7

Cuadro 40. Ámbito territorial de las cooperaciones

	Frecuencia	Porcentaje
Canarias	364	70,1
Península y Baleares	99	19,0
Resto de la Unión Europea	36	6,9
Otros territorios	21	4,0

### 5.2.6. Acceso a la información

Un aspecto fundamental se ha desarrollado a través de los organismos locales que intermedian entre los empresarios y las organizaciones europeas. Implícitamente, esta información nos releva el grado de conocimiento que tienen los empresarios sobre las ayudas financieras europeas\*.

Cuadro 41. Conocimiento de organismos intermediarios

	Frecuencia	%	% acumulado
Si conocen	255	49,0	49,0
No conocen	265	51,0	100,0

Cuadro 42. Organismos locales que intermedian entre el empresario y la Unión Europea

	Frecuencia	%	% acumulado
Cámaras de Comercio	52	10,0	10,0
Centros Europeos de Información	10	1,9	11,9
Administración local	59	11,3	23,2
Organizaciones y Consultorías	17	3,3	26,5
Otros	9	1,7	28,2
No sabe/no contesta	373	71,8	100,0

Los organismos públicos más consultados han sido los Cabildos Insulares, aunque el grado de participación no ha superado el 11,3% del total de empresas encuestadas.

Por otro lado, los instrumentos de información de la Unión Europea, como es el caso de los Centros Europeos de Información (Euroventanilla) tienen una importancia muy reducida (1,9%).

La institución privada más utilizada ha sido la Cámara de Comercio, Industria y Navegación, aunque con un nivel que no supera el 10,0%. Las consultoras y organizaciones privadas figuran como enclaves en las redes de información sólo para el 3,3% de los empresarios encuestados.

Podemos concluir, por tanto, que independientemente de su condición privada o pública, el grado de intermediación de las instituciones

\* La información más relevante es que, al menos, la mitad de los empresarios no conoce la existencia de organismos intermediarios. Además, la operatividad ha estado reducida al 28,2% del total de empresas, es decir, ni tan siquiera 1 de cada 3 empresas ha utilizado los servicios que prestan estos organismos.

existentes se relaciona con la inserción que tienen en el contexto socio-económico de la provincia. Es decir, la Cámara de Comercio y el Cabildo figuran como las instituciones con más aceptación porque, entre otras razones, forman parte de las instituciones e intervienen a nivel local desde hace varias décadas, lo que les concede una mayor proximidad y cercanía a los empresarios.

### 5.2.7. Representatividad de los interlocutores sociales

La importancia de las asociaciones y organizaciones empresariales concedida por los empresarios/directivos encuestados ha sido relativa, ya que sólo 1 cada 3 empresarios está satisfecho con la representatividad de los interlocutores sociales.

Cuadro 43. Importancia de los interlocutores sociales\*

	Frecuencia	%	% acumulado
Sindicatos	40	7,7	7,7
Asociaciones empresariales	162	31,1	38,8
No sabe/no contesta	318	61,2	100,0

### 5.3. Análisis bivariados: el problema de la homogeneidad entre grupos

Para completar la información obtenida empleamos los análisis bivariados en la percepción de los empresarios sobre las economías de escala, economías externas, insularidad y ultraperiferia.

Antes de iniciar comparaciones entre los grupos, intentamos describir los grupos participantes según aquellos factores relacionados con el objetivo que persigue la investigación, a fin de establecer el grado de homogeneidad-heterogeneidad de ambos grupos.

Esta complejidad del diseño y el procedimiento utilizado en este trabajo, fundamentan la importancia de realizar este tipo de análisis, principalmente debido a la obtención de puntuaciones significativamente distintas entre los grupos.

\* Esta información, unida a la escasa representatividad de los organismos intermediarios entre la Unión Europea y las empresas locales pone en evidencia muchos de los problemas que caracterizan a las interacciones de la PERC y el grado de utilización de los servicios.

Esta complejidad que citamos se encuentra emparejada con el nivel de dificultad para conseguir una homogeneidad aceptable entre grupos. Por una parte, trabajar con un número amplio de variables (171) disminuye las posibilidades de conseguir muestras homogéneas. Por otra, el logro y la significación de la homogeneidad depende de la relación entre las variables. En la medida en que trabajamos con variables que, al menos teóricamente, están relacionadas, cabe la posibilidad de que se manifieste esta influencia.

Sin embargo, se debe tener siempre presente que la homogeneidad intergrupo no puede interpretarse como identidad sino, simplemente, como ausencia de diferencias estadísticamente significativas a nivel de grupo.

Por tanto, y como ya indicamos al comienzo de este apartado, para comprobar la homogeneidad-heterogeneidad entre los grupos se realizaron análisis diferenciales bivariados de la valoración de los empresarios canarios sobre el peso de la insularidad, la ultraperiferia, el acceso a las economías de escala y la dificultad para obtener economías externas.

Elegimos estas variables ya que constituyen los argumentos más utilizados en el "debate comunitario" (Asín Cabrera, 1988), comprobando que con los análisis de frecuencias bivariados, cualquiera de estas cuatro variables influye, aunque con diferente intensidad, sobre el empresariado local.

En consecuencia, estos elementos se deben tener presentes a la hora de estudiar la actuación de la PERC y consecuentemente el grado de utilización de los servicios a las empresas. Por esta razón, estudiamos la influencia que, de forma individualizada, ejercen sobre la caracterización del empresario y la empresa, el impacto de las medidas de la PERC y la PEEC, la intensidad y modalidad en la utilización de los servicios a empresas y los condicionantes locales del tejido empresarial canario.

Para realizar los análisis de diferencias de medias elaboramos 8 grupos de empresarios:

- Grupo 1: Empresarios que consideran la pequeña dimensión del mercado insular como factor más importante para la consolidación de su empresa.
- Grupo 2: Empresarios que consideran cualquier factor excepto la pequeña dimensión del mercado insular como factor más importante para la consolidación de su empresa.
- Grupo 3: Empresarios que consideran el alejamiento del territorio de la Unión Europea como factor más importante para la consolidación de su empresa.
- Grupo 4: Empresarios que consideran cualquier factor excepto el alejamiento de la Unión Europea como factor más importante para la consolidación de su empresa.
- Grupo 5: Empresarios que consideran a las economías externas como factor más importante para la consolidación de su empresa.
- Grupo 6: Empresarios que consideran cualquier otro factor excepto las economías externas como factor más importante para la consolidación de su empresa.
- Grupo 7: Empresarios que consideran a las economías de escala factor más importante para la consolidación de su empresa.
- Grupo 8: Empresarios que consideran cualquier otro factor excepto las economías de escala como factor más importante para la consolidación de su empresa.

Los resultados demuestran que entre aquellos grupos que priorizan cada uno de los cuatro factores (insularidad, ultraperiferia, economías de escala y aglomeración) frente a los demás, sólo son relevantes aquellos grupos donde los empresarios conceden más importancia a la insularidad y la ultraperiferia, frente a las economías de escala y externas. A pesar de ello, la falta de diferencias significativas no ha permitido realizar perfiles concretos para ningún grupo (ver Anexo 2):

- De los cuatro análisis realizados, los relativos a la insularidad y ultraperiferia han resultado ser los más completos, ya que incluyen, respectivamente, a 293 y 193 empresarios con diferencias respecto al resto. Sin embargo, las diferencias de medias establecidas para cada uno de los cuatro sólo confirman particularidades sobre algunos condicionantes coyunturales que ya hemos explicado (cualificación, infraestructuras, localización de trabajadores, entre otros), descartando

todas las variables relacionadas con la caracterización de la PYME y el empresario, la utilización de servicios y el impacto de las PERC y PEEC.

- Por otro lado, con aquellos empresarios que priorizan las economías de escala y de aglomeración para el funcionamiento de su empresa, ni tan siquiera se pudieron establecer grupos homogéneos, ya que no se encontraron diferencias significativas entre ellos, coincidiendo sólo 36 y 97, respectivamente, para cada factor. Además, la escasez de elementos comunes (inexistencia de variables de agrupación con T-student significativas) tampoco ha permitido establecer un perfil concreto.

Tal como se desprende de la interpretación de las diferencias encontradas sobre la valoración de los condicionantes locales (ver Anexo 2), podemos concluir que las comparaciones establecidas entre los ocho grupos anteriores sólo muestra una ausencia de diferencias estadísticamente significativas en los grupos relacionados con las economías de escala y externas. Por tanto, los grupos formados con la agrupación de la insularidad y la ultraperiferia son los más explicativos de las diferencias entre los distintos grupos de empresarios. Sin embargo, ha quedado de manifiesto la imposibilidad de establecer un perfil determinado, por lo que complementamos el estudio con análisis de frecuencias multivariados para la insularidad y la ultraperiferia.

#### 5.4. Los análisis diferenciales multivariados

A través de esta herramienta estadística presentamos los resultados correspondientes a la aplicación de análisis discriminantes para perfilar y afinar la interpretación de las diferencias encontradas en los análisis que acabamos de desarrollar sobre los condicionantes locales. Posteriormente, también utilizaremos esta herramienta para analizar las diferencias entre los distintos grupos de variables y contrastar la existencia de diferencias significativas para el resto de variables determinantes a la hora de analizar el impacto de las PERC en las PYMEs y el grado de utilización de los servicios.

Por tanto, decidimos emplear esta técnica de investigación para las

variables que determinan el objeto de estudio, como son los condicionantes locales, el impacto de las medidas de PERC y de PEEC y el grado de utilización de los diferentes servicios.

En este epígrafe cabe señalar que, tal como se desprende de los resultados obtenidos en los análisis de frecuencias y las diferencias de medias, hemos realizado sólo análisis diferenciales multivariados para los condicionantes locales que realmente se consideran determinantes por parte de los empresarios, es decir, los referidos a la insularidad y la ultraperiferia.

El procedimiento seguido en todos los casos ha sido el del análisis discriminante paso a paso, del paquete estadístico SPSS, que permite tanto la delimitación de funciones discriminantes y la clasificación como el conocimiento de las variables clasificatorias de esa función.

Se trata de una técnica multivariante de clasificación de individuos en grupos sistemáticamente distintos. De hecho, partiendo de dos o más grupos de individuos (de los que conocemos los valores de las variables) se consiguen dos objetivos:

- Por un lado, poder explicar la pertenencia de cada individuo a uno de los grupos según la posición de la variable explicativa (o clasificadora) y la importancia relativa del resto de las variables.
- Por otro, predecir a qué grupo pertenece un individuo nuevo, del que conocemos sólo el valor de la variable explicativa.

La elección del análisis discriminante se justifica porque es una de las técnicas más potentes dentro del análisis multivariante, no sólo por la gran cantidad de información que aporta para ayudar a interpretar la realidad, sino también porque sus resultados se enmarcan tanto dentro de la estadística descriptiva (explicando las diferencias entre los distintos tipos de individuos) como la inferencial (al contrastar la existencia de diferencias significativas entre las distintas poblaciones).

La unidad de análisis utilizada ha sido el conjunto de empresas seleccionadas en cada municipio de la provincia de Santa Cruz de Tenerife.

Como predictores se han empleado los factores empíricos extraídos de la batería de preguntas contenidas en los bloques del cuestionario:

- Análisis discriminante para los Condicionantes Locales: Insularidad y Ultraperiferia.
- Análisis discriminante para la Política Económica Regional Comunitaria.
- Análisis discriminante para la Política Económica Empresarial Comunitaria.
- Análisis discriminante para el Grado de utilización de los Servicios.

#### 5.4.1. Análisis Discriminante sobre la percepción de la Insularidad

Dada la importancia de la insularidad para nuestro análisis, seleccionamos la variable LOCON1 (insularidad) para discriminar entre la actuación de las diferentes empresas.

En este sentido, la realización del estudio sobre la insularidad ha supuesto diferenciar entre dos grupos: Por un lado, las empresas que priorizan el condicionante de la insularidad frente a los demás (LOCON1= 1). Por otro, aquellas otras que priorizan cualquiera de los demás factores, como las economías de escala, externas y ultraperiferia (LOCON1= 0).

Con la interpretación de la función discriminante (ver Anexo 2) podemos deducir que las empresas caracterizadas por priorizar la insularidad, tienen características comunes e importantes para entender lo que está ocurriendo en la realidad:

1. Generalmente, las infraestructuras de ocupación y ordenación del suelo resultan satisfactorias. Todo lo contrario que las infraestructuras de telecomunicaciones, que están muy mal consideradas.
2. La financiación se cubre a través de los intermediarios financieros locales (tipo Cajas de Ahorro).

3. Destaca, en cuanto a la estructura laboral de la empresa, que las categorías de operarios y trabajadores manuales sean las menos utilizadas, frente a los administrativos y personal cualificado. Sin embargo, no parecen mostrar un perfil determinado sobre la procedencia de la mano de obra que utilizan.
4. No tienen relaciones de cooperación con el resto de las empresas locales y de forma puntual mantienen contactos comerciales con empresas del exterior.
5. En la parte institucional, queda de manifiesto el bajo nivel de operatividad de los interlocutores que representan los intereses de los empresarios locales.
6. Tampoco los organismos que informan sobre la Unión Europea parecen tener relevancia.
7. Respecto a la caracterización de la PYME y del empresario ninguna variable sugiere peculiaridades con respecto a la insularidad.
8. De todas las Políticas Económicas Regionales Comunitarias planteadas sólo se advierte que el FEDER es conocido por las empresas agrupadas, sin embargo, el resto de las intervenciones son desconocidas.
9. Los servicios menos empleados son los relacionados con los servicios de empleo temporal y la asociación temporal de empresas.
10. Por último, la clasificación anterior nos ofrece el perfil de la empresa "tipo" en el tejido empresarial local, fundamentalmente en la percepción sobre los condicionantes locales, la utilización de servicios y políticas comunitarias. De hecho, casi el 96% de las empresas aquí clasificadas están encuadradas correctamente a la función discriminante que hemos utilizado para el análisis.

En concreto, para el grupo de empresas que no priorizan la insularidad, 206 resultan bien clasificadas (90,7%) y sólo 21 empresas (9,3%) se han clasificado incorrectamente.

Predicción de resultados y grado de fiabilidad

GRUPO	Nº DE CASOS	PREDICCIÓN	
		PERC=0	PERC=1
GRUPO 0	227	206 (90,7%)	21 (9,3%)
GRUPO 1	293	2 (0,7%)	291 (99,3%)

Porcentaje de casos correctamente clasificados: 95,55%

Por otro lado, del grupo de empresas que sí prioriza la insularidad, 291 (85,1%) están clasificadas correctamente y sólo 2 empresas (0,7%) deben incluirse en el grupo anterior.

La precisión de estos resultados, revalida las conclusiones obtenidas y los estereotipos alcanzados en este análisis con un margen de error mínimo.

#### 5.4.2. Análisis Discriminante sobre la percepción de la Ultraperiferia

Para contrastar la existencia de diferencias significativas según la percepción sobre la ultraperiferia también construimos la variable denominada LOCON2 (ultraperiferia).

De esta forma, diferenciamos entre aquel grupo de empresarios que consideraban como variable más influyente a la ultraperiferia (LOCON2= 1) de aquellos otros que priorizaban cualquier otro factor, como las de economías de escala, externas y la insularidad (LOCON2= 0).

En consecuencia, la función discriminante se ha definido para este análisis por una sola variable, denominada LOCON2.

De los resultados obtenidos (ver Anexo 2) se deduce que las empresas que consideran la ultraperiferia como factor más importante en su trayectoria se caracterizan por seguir el siguiente estereotipo:

1. Las categorías profesionales de la empresa se centran fundamentalmente en administrativos frente al personal cualificado y los operarios. El personal cualificado posee estudios universitarios, sin precisar su origen.
2. No se mantienen relaciones de cooperación con otras empresas y las infraestructuras locales tampoco parecen cubrir las necesidades.
3. Aunque en general, las Políticas Económicas Regionales Comunitarias no tienen un impacto reconocido, destaca el total desconocimiento de las medidas relacionadas con los Proyectos Piloto: Yacimientos de Empleo, Eco Oventura y Tecnología.
4. Tampoco destaca la utilización de servicios y en cualquier caso, sólo los servicios básicos parecen tener mayores niveles de utilización.

De todo lo anterior podemos deducir dos consideraciones a tener en cuenta en la elaboración de las conclusiones:

- La concreción de los resultados, ya que se reduce el número de variables que condicionan la actitud de este tipo de empresarios, aunque el estereotipo del empresario tiene una caracterización similar a la anterior. De nuevo cobran gran importancia los factores relacionados con el capital humano, frente al desconocimiento de las políticas comunitarias y por la prácticamente nula utilización de servicios a empresas.
- La existencia de claras diferencias entre los dos grupos señalados, que no sólo se han manifestado con el estudio de las 15 variables que intervienen en el análisis, sino también con la elevada fiabilidad de la función discriminante, ya que más del 96% de las empresas estudiadas aparecen correctamente clasificadas según la función discriminante que hemos utilizado.

Además, dentro del grupo de empresas que no priorizan la ultraperiferia (LOCON2=0), 410 empresas (96,9%) se han agrupado correctamente y que 17 empresas (4,0%) deberían estar incluidas en el grupo de empresas que priorizan el condicionante de la ultraperiferia.

En el grupo de empresas que sí priorizan la ultraperiferia (LOCON2=1), 91 empresas están agrupadas correctamente (97,8%) y sólo 2 empresas (2,2%) deberían estar agrupadas en el bloque anterior.

Según esta información podemos considerar adecuada la diferenciación realizada entre los dos grupos de empresas en función de la percepción sobre la ultraperiferia y las afirmaciones planteadas.

Predicción de resultados y grado de fiabilidad

GRUPO	Nº DE CASOS	PREDICCIÓN	
		LOCON2=0	LOCON2=1
GRUPO 0	427	410 (96,0%)	17 (4,0%)
GRUPO 1	93	2 (2,2%)	91 (97,8%)

Porcentaje de casos correctamente clasificados: 96,35%



## CAPÍTULO 6

### GRADO DE UTILIZACIÓN DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS EUROPEAS

La caracterización de las PYMEs locales se ha analizado en el apartado precedente, mientras que la evolución y tendencia actual de la PERC fueron explicadas en el marco teórico, tanto desde el punto de vista doctrinal como aplicado.

Dado que las nuevas orientaciones en la Política Económica Regional se han orientado hacia los principios del desarrollo local para actuar sobre los territorios menos desarrollados, el objetivo que perseguimos consiste en apreciar de qué forma han contribuido las políticas comunitarias, fundamentalmente las PERC, al desarrollo del tejido empresarial local.

La realización de este análisis ha tenido en consideración dos circunstancias:

- Por un lado, los elementos que caracterizan a la oferta institucional de medidas de PERC.
- De otro, los argumentos que sustentan la necesidad de cambiar el enfoque de las medidas de PERC, dirigiéndolas en mayor medida a los principios del desarrollo local.

Analizar empíricamente el impacto de las políticas comunitarias sobre un territorio insular y ultraperiférico, nos planteaba dos posibilidades: Realizar un estudio desde la perspectiva de la oferta, es decir, evaluando la incidencia de las políticas sobre los indicadores macroeconómicos de esta región. O bien, comprobar, desde el lado de la demanda, el grado de utilización de las medidas europeas por parte de los agentes locales.

Elegimos la segunda opción, es decir, analizar la demanda o el grado de utilización de las políticas europeas. La decisión de desestimar el análisis de las políticas comunitarias por el grado la vía de la oferta ha respondido a tres razones:

- La escasez de datos, tanto en términos cuantitativos (falta de información homogeneizada sobre algunas macromagnitudes) como cualitativos (imposibilidad de crear series temporales), que impidió utilizar la herramienta estadística que nos parece más operativa, es decir, el análisis de cointegración e integración espacial (ver Martín Alvarez, 1993).
- Además, de forma conceptual, los argumentos que defendemos sobre el desarrollo local no están adaptados a este tipo de análisis de cointegración, ya que considera el componente global (impacto de las medidas sobre las macromagnitudes en términos de dispersión), pero deja de lado el componente local (grado de conocimiento y percepción por parte de los propios agentes locales).
- Por último, en términos operativos, el escaso éxito que han tenido los análisis de la oferta de políticas públicas. En este sentido, fueron determinantes los resultados obtenidos sobre la evaluación de políticas públicas en las experiencias desarrolladas por la Universidad Técnica de Lisboa (Paul Madruga y Brandao Alves, 1997), la Universidad Complutense de Madrid y Universidad de Oxford (EVK FitzGerald, 1995) y la Universidad de Pau et des Pays de l'Adour (Jean Michel Uhaldeborde, 1992). En todas estas experiencias y con una gran variedad de técnicas de evaluación (matrices sociales, ingreso mínimo de inserción, reforma de las estructuras territoriales de los municipios, entre otras) se han puesto de manifiesto las dificultades en información, medios e información<sup>2</sup>.

Considerando la tendencia de las diferentes evaluaciones sobre políticas públicas realizadas y la información disponible, decidimos realizar

<sup>2</sup> El documento de evaluación intermedia de los programas operativos de Canarias, presentado por la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias, determina un impacto anual en el Valor Añadido Bruto regional del 1%, en el período 1994-1996. Sin embargo, el documento no detalla el método empleado para el cálculo.

un análisis sencillo, que evalúa el grado y modalidades de utilización de las políticas comunitarias por parte de los agentes locales.

Para ello, agrupamos las medidas de políticas comunitarias en dos bloques cerrados: De una parte, aquellas que se incluyen en la Política Económica Regional Comunitaria (PERC). De otra, las medidas de Política Económica Empresarial Comunitaria (PEEC).

Respecto a las medidas de PERC hemos diferenciado entre Instrumentos Financieros (BEI, FEI), Fondos Estructurales (FEDER, FEOGA, FSE), Iniciativas Comunitarias (NOW, HORIZONT, ENVIREG, STRIDE, EUROFORM, PRISMA, TELEMATICA, PYME, URBAN, LEADER, REGIS, ADAPT, EMPLEO) y Proyectos Piloto (YACIMIENTOS DE EMPLEO, SOCIEDAD, INFORMACION, TECNOLOGIA, URBANOS, RECITE, PACTE, ECO OVENTURA, COMERCIO 2000, EUROPS). De forma complementaria incorporamos las acciones del EUROPARTENARIAT.

Con respecto a las intervenciones de la PEEC diferenciamos entre las medidas de Cooperación entre PYMEs (CEIE, BRE, BC-NET, INTERPRISE), relaciones con el exterior (JOPP, ALT-INVEST, ALURE, ECIP, MED), Investigación y Desarrollo (TELEMATICA, ESPIRIT, BRITE, EURATOM, CRAFT, MAST, JOULE-THERMIE) y Formación (LEORNARDO, SOCRATES, TEMPUS).

Con el convencimiento de que el empresario local posee unas características muy específicas (ver Caracterización de la PYME y del Empresario) decidimos realizar una investigación por partida doble y así evaluar la actuación de las políticas comunitarias:

1. A través de los análisis de frecuencias se comprueba cual ha sido el impacto de estas políticas sobre las PYMEs locales, intentando establecer una relación sobre el grado de conocimiento y utilización de las medidas comunitarias. Para ello empleamos como criterio temporal los Marcos de Apoyo Comunitarios en la primera fase (1989-1993) y en la segunda (1994-1999).

Cuadro 44. Impacto de la política económica regional

Tipo de Intervención	NO AFECTA	SI CONOCE		NO CONOCE
		SI AFECTA Hasta 1994	NO AFECTA Desde 1994	
Instrumentos financieros:				
B.E.I	24,2	0,0	0,4	75,4
F.E.I.	23,7	0,0	0,6	75,7
Fondos Estructurales:				
FEDER	25	0,0	1,5	73,5
FOEGA	18,8	0,6	0,8	79,8
FSE	13,5	0,2	0,6	85,7
Iniciativas Comunitarias:				
NOW	5	0,2	0,0	94,8
HORIZONT	8,4	0,0	0,4	91,2
ENVIREG	1,7	0,0	0,2	98,1
STRIDE	1,5	0,0	0,2	98,3
EUROFORM	7,5	0,0	0,0	92,5
PRISMA	5,4	0,0	0,4	94,2
TELEMATICA	7,7	0,0	0,2	92,1
PYME	13,1	0,0	0,2	86,7
URBAN	8,1	0,0	0,2	91,7
LEADER I, II	11,9	0,0	0,6	87,5
REGIS I, II	6,7	0,0	0,2	93,1
ADAPT	2,5	0,0	0,4	97,1
EMPLEO	7,7	0,2	0,0	92,1
Proyectos Piloto:				
Y. EMPLEO	2,7	0,0	0,0	97,3
SOCIEDAD	2,7	0,0	0,0	97,3
INFORMACION	2,5	0,0	0,2	97,3
TECNOLOGIA	2,6	0,0	0,0	97,4
URBANOS	2,1	0,0	0,2	97,7
RECITE	1,3	0,0	0,0	98,7
PACTE	1,3	0,0	0,0	98,7
ECOVENTURA	2,9	0,0	0,0	97,1
Comercio 2000	2,5	0,0	0,4	97,1
EUROPS	2,3	0,0	0,0	97,7
Otros:				
Europartenariat	2,1	0,0	0,0	97,9

(En porcentajes sobre el total)

Cuadro 45. Impacto de la política económica empresarial

Tipo de Intervención	NO AFECTA	SI CONOCE		NO CONOCE
		SI AFECTA Hasta 1994	SI AFECTA Desde 1994	
Cooperación de PYME:				
CEIE	1,7	0,0	0,4	97,9
BRE	1,2	0,0	0,4	98,4
BC-NET	1,7	0,0	0,4	98,9
INTERPRISE	2,0	0,0	0,4	97,6
Relaciones con el exterior:				
JOPP	2,3	0,0	0,0	97,7
ALT-INVEST	1,5	0,0	0,0	98,5
ALURE	1,7	0,0	0,0	98,3
ECIP	1,9	0,0	0,2	97,9
MED	1,3	0,0	0,0	98,7
Investigación y Desarrollo:				
TELEMATICA	8,5	0,0	0,0	91,5
ESPIRIT	1,5	0,0	0,0	98,5
BRITE	1,3	0,0	0,0	98,7
EURATOM	4,0	0,0	0,0	96,0
CRAFT	1,0	0,0	0,0	99,0
MAST	0,8	0,0	0,0	99,2
JOULE-THERMIE	1,0	0,0	0,0	99,0
Formación:				
LEONARDO	6,2	0,0	0,2	93,6
SOCRATES	6,9	0,0	0,2	92,9
TEMPUS	4,2	0,0	0,2	95,6
Otros:				
Red EURES	1,3	0,0	0,2	98,5
HELIOS	1,7	0,0	0,0	98,3
LIFE	1,2	0,0	0,0	98,8
SAVE	1,0	0,0	0,0	99,0
ALTERNER	1,2	0,0	0,2	98,6
MEDIA	1,0	0,0	0,0	99,0

(En porcentajes sobre el total)

2. Con el análisis discriminante explicamos las diferencias entre los distintos grupos de variables que sirven para contrastar si existen diferencias significativas con respecto al resto de las variables determinantes.

### 6.1. Grado de utilización y modalidades de las intervenciones europeas

Tal como se observa en el Cuadro 43, resulta muy significativo comprobar que el FEDER es la medida más conocida de todas las acciones de PERC (conocido, al menos, por 1 de 4 empresarios). Para el resto de las medidas se pueden hacer las siguientes consideraciones:

- Los instrumentos financieros (BEI y FEI) y los Fondos Estructurales (FEOGA y FSE) son los más conocidos, aunque en ningún caso superan el 25% sobre el total (24,2%, 23,7%, 20,2% y 14,3% respectivamente). A pesar de ello, los niveles de conocimiento son mínimos.
- Con respecto a las Iniciativas Comunitarias, los niveles de conocimiento son realmente bajos (la iniciativa TELEMATICA es la más conocida, alcanzando el 12,4% del total de empresarios).
- Tanto la iniciativa EUROPARTENARIAT, como los proyectos piloto son actuaciones prácticamente desconocidas, y en el mejor de los casos, no llegan a ser conocidos por el 3% de los empresarios (2,9% para la intervención ECO OVENTURA).
- Prácticamente todas las medidas de PEEC son ignoradas por los empresarios locales (por término medio son conocidas por el 0,3%). Algunas excepciones son las intervenciones LEONARDO (6,4%), SOCRATES (7,1%) y TEMPUS (4,4%), se trata de medidas vinculadas estrechamente con la formación de los trabajadores.

Estas cifras verifican, casi sin necesidad de comentarios adicionales, la escasa vinculación que están tendiendo las políticas comunitarias con los intereses de las PYMEs locales. De cualquier manera, varios son los argumentos que sugieren estos resultados:

1. De acuerdo con el perfil de la PYME y del empresario local (explicados en el primer apartado), las medidas comunitarias no se han planteado según los principios de "pensar global y actuar local". La verdadera importancia de estas medidas radica en las dotaciones presupuestarias que conllevan, sin embargo sus criterios de intervención tanto por la vía de las regiones objetivo (para los fondos estructurales y algunas iniciativas comunitarias) como por las restricciones económicas y sociales (los instrumentos financieros y determinadas iniciativas comunitarias) son demasiado generales.

En este sentido, podemos señalar que el tejido empresarial local parece estar desvinculado de las medidas relacionadas con la PERC, tal como demuestra que ninguna acción europea tenga un grado de conocimiento superior al 25%.

2. Aunque se han creado instituciones públicas y privadas para facilitar las redes de comunicación entre las PYMEs locales y las organizaciones europeas (Centros Europeos de Información, Cabildos, Ayuntamientos y organizaciones privadas, entre otras), la reciente creación que caracteriza a muchas de ellas (Centros Europeos de Información y Organizaciones privadas) sólo ha permitido que los Cabildos e instituciones locales sean los más operativos. De esta forma, a pesar de existir agentes locales que intermedien en las acciones comunitarias, tienen baja efectividad para incidir en el tejido empresarial local. De hecho, el instrumento más utilizado por los empresarios de la provincia ha sido el FEDER (interviniendo en el 1,5% del total de empresas). Además, es un instrumento al que recientemente se ha incorporado la necesidad de utilizar intermediarios locales.

Esta situación se hace evidente al comprobar el funcionamiento de las acciones comunitarias que llegan a operar a nivel local: las intervenciones operativas se concentran en los instrumentos tradicionales como el FEDER (0,6%), FEOGA (1,5%) y FSE(1,4%) y los instrumentos financieros como el FEI (0,8%) y el BEI (0,6%), frente a las Iniciativas Comunitarias y los Proyectos Piloto. Se trata de acciones relacionadas con las potencialidades locales, por tanto, de gran interés para la estrategia de desarrollo local.

Recientemente, la tendencia por fomentar determinados microsectores (fundamentalmente agroalimentarios) con las ayudas de la PERC y la PEEC, también deberían tener en consideración las reflexiones aportadas. Es decir y tal como demostramos teóricamente, el desarrollo no se puede conseguir sólo a través de potenciar la territorialidad, sino que también debe incluir la globalización como elemento de apertura.

Todo esto se demuestra con las cifras que ofrecen el grado de utilización por parte de las PYMEs de las iniciativas comunitarias y los proyectos piloto, ya que sólo la iniciativa comunitaria LEADER alcanza un 0,6% de intervención (asociado al esfuerzo que de información se ha realizado a nivel local). El resto de las acciones más novedosas ni tan siquiera resultan conocidas por parte de los agentes locales.

3. Se está produciendo un acercamiento, excesivamente lento eso sí, de las acciones comunitarias, probablemente como consecuencia de los cambios originados en las líneas directrices de la PERC a partir de los años noventa.

Por otro lado, como las intervenciones de las medidas de PERC en el primer período (1989-1993) son prácticamente nulas (ya que la más utilizada es el FEOGA, que ha actuado en el 0,6% de las empresas encuestadas), la verdadera actuación de las medidas de PERC empieza a tener un cierto sentido con la reformulación de los principios que caracterizan a las intervenciones como la subsidiariedad (art. 3B del Tratado de la Unión), a partir del segundo Marco de Apoyo Comunitario (1994-1999).

Las intervenciones que teóricamente parecen estar más orientadas hacia las PYMEs de los territorios menos desarrollados (como los Proyectos Piloto y el resto de las Iniciativas Comunitarias) son desconocidas por los empresarios locales.

De esta forma, los principios de subsidiariedad (Fondos Estructurales), globalización (Proyectos Piloto y Programas de Cooperación) y territorialidad (Programas de Formación y algunas Iniciativas Comunitarias) reafirman la conveniencia de incorporar los principios del desarrollo local en la PERC.

Cuadro 46. Conocimiento de la política económica regional

TIPO DE MEDIDA	SI CONOCE	NO CONOCE	TOTAL
<b>Instrumentos financieros:</b>			
B.E.I	24,6	75,4	100,0
F.E.I.	24,3	75,7	100,0
<b>Fondos Estructurales:</b>			
FEDER	26,5	73,5	100,0
FEOGA	20,2	79,8	100,0
FSE	14,3	85,7	100,0
<b>Iniciativas Comunitarias:</b>			
NOW	5,2	94,8	100,0
HORIZONT	8,8	91,2	100,0
ENVIREG	1,9	98,1	100,0
STRIDE	1,7	98,3	100,0
EUROFORM	7,5	92,5	100,0
PRISMA	5,8	94,2	100,0
TELEMATICA	12,2	87,8	100,0
PYME	13,1	86,9	100,0
URBAN	8,3	91,7	100,0
LEADER I, II	12,5	87,5	100,0
REGIS I, II	6,9	93,1	100,0
ADAPT	2,9	97,1	100,0
EMPLEO	7,9	92,1	100,0
<b>Proyectos Piloto:</b>			
YACIMIENTOS EMPLEO	2,7	97,3	100,0
SOCIEDAD	2,7	97,3	100,0
INFORMACION	2,7	97,3	100,0
TECNOLOGIA	2,6	97,4	100,0
URBANOS	2,3	97,7	100,0
RECITE	1,3	98,7	100,0
PACTE	1,3	98,7	100,0
ECO OVENTURA	2,9	97,1	100,0
COMERCIO 2000	2,9	97,1	100,0
EUROPS	2,3	97,7	100,0
<b>Otros:</b>			
EUROPARTENARIAT	2,1	97,9	100,0

(En porcentajes sobre el total)

Cuadro 47. Conocimiento de política económica empresarial

TIPO DE MEDIDA	SI CONOCE	NO CONOCE	TOTAL
Cooperación de PYME:			
CEIE	2,1	97,9	100,0
BRE	1,6	97,7	100,0
BC-NET	2,1	97,9	100,0
INTERPRISE	2,4	97,6	100,0
Relaciones con el exterior:			
JOOP	2,3	97,7	100,0
ALT-INVEST	1,5	98,5	100,0
ALURE	1,7	98,3	100,0
ECIP	2,1	97,9	100,0
MED	1,3	98,7	100,0
Investigación y Desarrollo			
TELEMATICA	8,5	91,5	100,0
ESPIRIT	1,5	98,5	100,0
BRITE	1,3	98,7	100,0
EURATOM	4,0	96,0	100,0
CRAFT	1,0	99,0	100,0
MAST	0,8	99,2	100,0
JOULE-THERMIE	1,0	99,0	100,0
Formación:			
LEONARDO	6,4	93,6	100,0
SOCRATES	7,1	92,9	100,0
TEMPUS	4,4	95,6	100,0
Otros:			
Red EURES	1,5	98,5	100,0
HELIOS	1,7	98,3	100,0
LIFE	1,2	98,8	100,0
SAVE	1,0	99,0	100,0
ALTERNER	1,4	98,6	100,0
MEDIA	1,0	99,0	100,0

(En porcentajes sobre el total)

Cuadro 48. Intervención de la política económica regional

TIPO DE MEDIDA	No Interviene	Si Interviene	Modalidad de Intervención	
			1º M.A.C. Antes de 1994	2º M.A.C. Después de 1994
Instrumentos Financieros:				
B.E.I.	24,6	0,4	0	100
F.E.I.	24,3	0,6	0	100
Fondos Estructurales:				
FEDER	26,5	1,5	0	100
FEOGA	20,2	1,4	43	57
FSE	14,3	0,8	25	75
Iniciativas Comunitarias:				
NOW	5,2	0,2	100	0
HORIZONT	8,8	0,0	0	100
ENVIREG	1,9	0,2	0	100
STRIDE	1,7	0,2	0	100
EUROFORM	7,5	0,0	0	100
PRISMA	5,8	0,4	0	100
TELEMATICA	12,2	0,2	100	0
PYME	13,2	0,2	100	0
URBAN	8,3	0,2	0	100
LEADER I, II	12,5	0,6	0	100
REGIS I, II	6,9	0,2	0	100
ADAPT	2,9	0,4	0	100
EMPLEO	7,9	0,2	100	0
Proyectos Piloto:				
YACIMIENTOS EMPLEO	2,7	0,0	0	100
SOCIEDAD	2,7	0,0	0	100
INFORMACION	2,7	0,2	100	0
TECNOLOGIA	2,6	0,0	0	100
URBANOS	2,3	0,2	100	0
RECITE	1,3	0,0	0	100
PACTE	1,3	0,0	0	100
ECO OVENTURA	2,9	0,0	0	100
COMERCIO 2000	2,9	0,4	100	0
EUROPS	2,3	0,0	0	100
Otros:				
EUROPARTENARIAT	2,1	0,0	0	100

(En porcentajes sobre el total)

Cuadro 49. Intervención de la política económica empresarial

TIPO DE MEDIDA	No Interviene	Si Interviene	Modalidad de Intervención	
			1º M.A.C. Antes 1994	2º M.A.C. Después 1994
Cooperación de PYME:				
CEIE	1,7	0,4	0,0	0,4
BRE	1,2	0,4	0,0	0,4
BC-NET	1,7	0,4	0,0	0,4
INTERPRISE	2,0	0,4	0,0	0,4
Relaciones con el exterior:				
JOPP	2,3	0,0	0,0	0,0
ALT-INVEST	1,5	0,0	0,0	0,0
ALURE	1,7	0,0	0,0	0,0
ECIP	1,9	0,2	0,0	100
MED	1,3	0,0	0,0	0,0
Investigación y Desarrollo:				
TELEMATICA	8,5	0,0	0,0	0,0
ESPIRIT	1,5	0,0	0,0	0,0
BRITE	1,3	0,0	0,0	0,0
EURATOM	4,0	0,0	0,0	0,0
CRAFT	1,0	0,0	0,0	0,0
MAST	0,8	0,0	0,0	0,0
JOULE-THERMIE	1,0	0,0	0,0	0,0
Formación:				
LEONARDO	6,2	0,2	0,0	100
SOCRATES	6,9	0,2	0,0	100
TEMPUS	4,2	0,2	0,0	100
Otros:				
Red EURES	1,3	0,2	0,0	100
HELIOS	1,7	0,0	0,0	0,0
LIFE	1,2	0,0	0,0	0,0
SAVE	1,0	0,0	0,0	0,0
ALTERNER	1,2	0,2	0,0	100
MEDIA	1,0	0,0	0,0	0,0

(En porcentajes sobre el total)

Contrastada la escasa incidencia directa de las políticas comunitarias sobre el tejido empresarial local, sólo nos resta sugerir cuales son las vías más apropiadas para mejorar esta escasa intervención.

## 6.2. Análisis discriminante de las políticas económicas comunitarias

Conociendo el bajo grado de utilización y las diferentes modalidades de las políticas comunitarias, realizamos un análisis con el fin de averiguar si las PYMEs locales se pueden agrupar en función de este criterio. Es decir, intentamos comprobar si las PYMEs locales se pueden clasificar según el impacto de las medidas de PERC y PEEC.

Sin embargo, la construcción del análisis para la PEEC generó una función discriminante que, estando centrada en la variable PEEC (como agrupación de las medidas en Cooperación de PYMES, Relaciones con el exterior, Investigación-Desarrollo. y Formación, entre otros) no ha mostrado relaciones relevantes con prácticamente ninguna otra variable del cuestionario (a excepción de los servicios de Administración y Gestión). Por tanto, intentando agrupar a los empresarios por el grado de conocimiento de las medidas de PEEC, se llegó a la conclusión de que con un 97,5% de fiabilidad, los empresarios que conocen las PEEC sí se pueden diferenciar de los que no las conocen, aunque de forma explícita sólo aparecen los servicios de Administración y Gestión frente a los demás (ver Anexo 2).

Estos resultados eran de prever dado el elevado grado de desconocimiento de estas medidas, aproximadamente el 97% del total (ver epígrafe anterior).

Por su parte, el análisis discriminante para la PERC sí generó información relevante. Para su consecución agrupamos a las empresas según el impacto que han tenido las medidas PERC dirigidas a las PYMEs durante los periodos considerados (1989-93 y 1994-97). Dado el gran número de medidas que están incluidas en la PERC (Instrumentos Financieros, Fondos Estructurales, Iniciativas Comunitarias y Proyectos Piloto, entre otros) decidimos agruparlas en una única variable denominada PERC.

Una vez construida la variable, diferenciamos entre aquellos empresarios que manifiestan no conocer las medidas de la PERC (PERC=0) y los que conociendo dichas medidas las utilizan (PERC=1).

Como consecuencia del análisis podemos deducir que los empresarios que conocen las medidas de PERC (al menos el 18% del total) se caracterizan por tener las siguientes características en común (ver Anexo 2):

1. Con respecto al tamaño y la antigüedad de la empresa no se presentan particularidades, ya que estas variables se pueden considerar características comunes del tejido empresarial local y precisamente por su generalidad, no condicionan el impacto de las intervenciones europeas.
2. Sin embargo, los aspectos relacionados con el capital humano vuelven a ponerse en evidencia cuando verificamos que en los niveles de cualificación de los empresarios se incorpora como elemento significativo la formación complementaria del tipo idiomas, informática y contabilidad, entre otros.
3. En este sentido, las categorías profesionales de los trabajadores también resultan ser un factor determinante, de hecho, estos empresarios suelen usar mano de obra cualificada, y en algunos casos administrativos. Por tanto, en términos generales, los operarios y trabajadores manuales se contratan de forma muy puntual.
4. De otra parte, la financiación está cubierta con entidades bancarias de carácter local.
5. A pesar del marcado talante local que caracteriza al empresariado, estas empresas también están abiertas al exterior, ya que la cooperación que se realiza con otras empresas no está restringida al entorno de la provincia.
6. El papel de los agentes locales resulta determinante en la utilización de las ayudas europeas, lo que se manifiesta en la utilización de los intermediarios de las intervenciones europeas. En este sentido, las empresas subrayan la información recibida por parte de organizaciones tales como los Centros Europeos de Información, que han resultado muy operativos para intermediar con las organizaciones europeas.

7. También se observa una relación directa entre el impacto de las intervenciones comunitarias y el tipo de servicios a empresas más utilizados por las PYMEs locales.

En concreto, las empresas conceden un elevado grado de importancia a los servicios de Management General, frente a los más tradicionales (Administración y Gestión).

Toda esta información nos sugiere varias reflexiones:

1. Por una parte, las intervenciones comunitarias resultan tan desconocidas que muestran su desvinculación tanto de las estrategias empresariales (caracterización de la PYME y el empresario) como de las condiciones locales (fundamentalmente insularidad y ultraperiferia).
2. La única correlación encontrada entre las intervenciones y empresas locales son los elementos innovadores (formación del capital humano, utilización de servicios avanzados y relaciones empresariales, entre otros), pero es poco significativa respecto a la generalidad. En consecuencia, como la práctica totalidad de las PYMEs locales siguen estrategias tradicionales (utilización de servicios básicos, capital humano escaso y limitadas relaciones empresariales), el impacto de las medidas europeas tienen poca importancia.
3. Por tanto y como venimos sugiriendo, las actuaciones anteriores deben incorporar las particularidades locales, vinculadas fundamentalmente con la cultura empresarial propia (que se manifiesta en el particular uso de los servicios a las empresas) y con los problemas en la formación del capital humano. El éxito de estas actuaciones pasa, en función de los resultados obtenidos, por considerar una perspectiva tanto global (progresiva apertura de los territorios) como local (cultura empresarial propia, utilización eficiente de los servicios y mejoras en el capital humano).
4. Podemos afirmar que la función discriminante nos permite clasificar con un grado de fiabilidad bastante alto (90,38%) a cada una de las empresas en su grupo correspondiente. Esto se debe a la existencia de las diferencias planteadas anteriormente entre al grupo que puntúa 0 y



el que puntúa 1, tal como se ha indicado al desglosar las veinte variables que intervienen en las mismas.

De hecho, las empresas que no conocen las medidas de PERC y que están correctamente agrupadas, ascienden a 262 (98,1%). En este grupo sólo se han clasificado 5 empresas incorrectamente.

Además, en el grupo que puntúa 1 (sí conocen las medidas de PERC) 208 empresas están agrupadas correctamente (82,2%) y 45 mal clasificadas (17,8%).

Por tanto, atendiendo a esta información, consideramos adecuada la diferenciación entre los grupos de empresas en función del conocimiento sobre las medidas de PERC.

Predicción de resultados y grado de fiabilidad

GRUPO	Nº DE CASOS	PREDICCIÓN	
		PERC=0	PERC=1
GRUPO 0	267	262 (98,1%)	5 (1,9%)
GRUPO 1	253	45 (17,8%)	208 (82,2%)

Porcentaje de casos correctamente clasificados: 90,38%

## CAPÍTULO 7

### LA DEMANDA LOCAL DE SERVICIOS A EMPRESAS

El análisis de la información recogida a través del cuestionario aporta varias reflexiones sobre la demanda local de servicios, clasificados por grados y modalidades de utilización y su influencia en la tipología de PYMEs existente. El objetivo general se ha concretado en tres líneas de actuación:

- Definir y caracterizar la situación de las actividades de servicios a las empresas, valorando su importancia y las interrelaciones existentes.
- Evaluar las posibles tendencias de la demanda de servicios, así como las necesidades y carencias existentes, tanto desde una óptica de conjunto como las referidas a las agrupaciones que planteamos.
- Detectar las posibles restricciones y condicionantes que limitan un mayor desarrollo del sector, señalando algunas de las opciones posibles.

En definitiva, la investigación pretende definir y caracterizar el panorama de las actividades de servicios locales, valorando su importancia, las interrelaciones que existen con los condicionantes locales, el impacto de las políticas comunitarias y la caracterización de las PYMEs locales.

Se han estructurado las actividades de servicios destinados a empresas adaptando las clasificaciones realizadas por la Comisión Europea (1991), Ferrao (1992) y Cuadrado Roura (1989) a la metodología que hemos utilizado: servicios de administración y gestión, servicios de producción, servicios personales, servicios informáticos y de comunicación, servicios de ventas y servicios de I+D.

La interpretación de los datos obtenidos tiene en cuenta dos aspectos fundamentales: aunque todos los cuestionarios se han completado de manera personalizada, los empresarios no siempre atribuyen el mismo significado a cada uno de los servicios a empresas considerados. Por ejemplo, el servicio de Inspección y Control se ha entendido como control de la calidad del producto desde el propietario de la empresa hasta los técnicos especializados para tal efecto. La segunda consideración se refiere a que el muestreo realizado permitió obtener una visión de conjunto del nivel alcanzado por los distintos servicios en el tejido empresarial local, pero el predominio del sector Comercio y Reparaciones (más del 42% sobre el total) ha mediatizado en cierta medida los resultados obtenidos.

Por estas razones, los resultados deben ser analizados en términos relativos, interesando, sobre todo, identificar los grupos que revelan comportamientos característicos en el análisis.

Los resultados se dividen en cuatro apartados:

En el primero de ellos realizamos una descripción de la situación actual de la demanda de servicios a empresas.

Las particularidades de las PYMEs locales en función del grado de utilización de servicios supone el objeto del segundo apartado, donde se establecen las consideraciones más importantes sobre la caracterización de estas empresas.

En los dos últimos apartados se fijan las modalidades de servicios demandados, diferenciando entre su procedencia y el grado de empleo.

### 7.1. Grado de utilización de los servicios a empresas

El estudio de los servicios a empresas revela un grado de utilización muy limitado. En términos generales, sólo el 32,4% de las empresas locales utilizan alguno de los servicios existentes.

Las razones que podrían justificar esta situación, y tal como señalábamos en la caracterización de la PYME y del empresario, se relacionan con la escasa receptividad que tienen los empresarios hacia la innovación (sólo el 18% de las empresas ha participado en algún proyecto de I+D), con la pequeña dimensión (4 de cada 5 empresas tiene entre 1 y 10 trabajadores) y el carácter personal de las empresas locales (y al menos, 1 de cada 3 empresas está formada por un solo trabajador).

Cuadro 50. Grado de utilización de los servicios a empresas

Grado de utilización	Tipo de servicio	% de empresas
Fuerte: Más 66,6% de las empresas	Asesoría Jurídica	81,0
	Asesoría Contable	79,8
	Asesoría Fiscal	76,7
	Servicios Administrativos	66,7
Medio: Entre 33,3 y 66,6% de las empresas	Reparación de Equipos	54,6
	Inspección y Control	43,5
	Selección de Personal	42,7
	Servicios de Mensajería	37,2
	Gestión de Personal	36,8
Bajo: Menos 33,3% de las empresas	Diseño y Publicidad	33,1
	Servicios Inf. Mantenimiento	32,9
	Formación de Personal	31,5
	Relaciones Públicas	31,0
	Servicios Telecomunicaciones	22,9
	Promoción de ventas	22,5
	Servicios de Empleo Temporal	19,4
	Consultoría de Gestión	17,9
	Servicios Financiación Externa	15,8
	Envasado y Embalaje	13,5
	Ferías y Salones	12,5
	Alquiler de material	10,8
	Tratamiento de Deshechos	9,5
	Asociación Temporal Empresas	6,9
	Cooperación Tecnológica	6,0
Investigación y Desarrollo	5,8	

Sin embargo, un análisis más pormenorizado nos permite clasificar los servicios en tres niveles de utilización - Fuerte, Medio y Bajo (ver Cuadro 50) - que nos conduce a una primera caracterización de los comportamientos empresariales:

Con una tasa de utilización considerada como fuerte (servicios empleados al menos por 2 de cada 3 empresas), aparecen sólo cuatro modalidades -Asesoría Jurídica (81,0%), Contable (79,8%), Fiscal (76,7%) y Servicios Administrativos (66,7%)- clasificados como servicios de Administración y Gestión. Este bloque de servicios muy utilizados en términos generales (76,05% por término medio) se explica porque deben ser contratados obligatoriamente por la empresa (como los servicios jurídicos y contables).

Los servicios de utilización media (cuyo empleo comprende entre 1 y 2 empresas) se asocian con otros servicios casi obligatorios para la operatividad de la empresa y que no fueron incluidos en el bloque anterior, tales como reparación de equipos (54,6%), inspección y control (43,5%) y mensajería (37,2%).

Por último, los servicios escasamente utilizados (por menos de 1 de cada 3 empresas) son un conjunto heterogéneo de servicios, donde están recogidos en su totalidad los Servicios de Venta (Diseño y Publicidad, Promoción de Ventas y Ferias y Salones), los Servicios de I+D (Investigación y Desarrollo, Asociación Temporal de empresas y Cooperación Tecnológica) y en menor medida los Servicios Informáticos, Personales y de Producción. A pesar de la diversidad que incluye, destaca la escasa utilización de servicios avanzados del tipo I+D (5,8%), Informáticos (32,9%), Financieros (15,8%) y Publicidad (33,1%).

Respecto a los servicios financieros destaca que las PYMEs han tenido tradicionalmente dificultades de acceso a los intermediarios financieros, ya que son consideradas estructuras empresariales de alto riesgo (recordar que en el tejido local el 43,7% de las PYMEs desaparecen en menos de 3 años). En este terreno, las Cajas de Ahorro locales juegan un papel determinante en el establecimiento de relaciones financieras.

Los servicios de I+D están vinculados con empresas interesadas en conocer el entorno y así diseñar una estrategia de comercialización. Sin embargo, son dos las razones que determinan su escasa utilización: por un lado, la inexistencia de una concienciación local sobre la utilidad de estos servicios innovadores. Por otro y como consecuencia del anterior, la necesidad de comprar estos servicios del exterior.

Este bloque heterogéneo de servicios tienen una demanda débil en las PYMEs (por término medio un 16,3). Este análisis permite formular algunas proposiciones:

- Las limitaciones de escala y de las economías de aglomeración, no han permitido la creación de las condiciones para que se introduzcan los servicios a las empresas más avanzados y decisivos para la actividad económica (ligados a los avances en las nuevas tecnologías e información). Ya se ha señalado que la utilización de servicios avanzados a empresas depende de relaciones de cooperación interempresarial sensibles a la distancia. De ahí la escasa utilización de servicios avanzados como consultoría de gestión (17,9%), asociaciones de empresas (6,9%), investigación y desarrollo (5,8%), informáticos (32,9%), cooperación tecnológica (6,0%) y telecomunicaciones (22,9%).
- Esta particular utilización de los servicios que caracteriza a los territorios poco desarrollados, se puede explicar por la denominada "concentración dentro de la concentración" (Cuadrado Roura, 1990, p. 118). Es decir, la demanda de servicios más avanzados no sólo se localiza con más intensidad en los centros de innovación, sino que dentro de ellos, se producen diferentes concentraciones geográficas.
- De acuerdo con lo anterior, la demanda de los servicios muy especializados, en los casos en que se produce, son cubiertos desde el exterior y en concreto por aquellas empresas de dimensión suficiente, que sí reúnen las condiciones de economías de escala y acceso a la información.
- La demanda de servicios a empresas de la economía local se concentra en servicios elementales, tal como demuestra el predominio de ramas tradicionales tipo asesoría jurídica (81%), contable (79,8%), fiscal (76,7%) y servicios administrativos (66,7%). Estos servicios a las empresas, como ya se ha señalado, son los primeros en entrar en la fase de saturación.

## 7.2. Modalidades en la demanda local de los servicios a empresas

Como ya adelantábamos, el escaso grado de utilización de determinados servicios a las empresas está condicionado por las particularidades del tejido empresarial local. Para demostrarlo, se han considerado dos criterios: la procedencia del servicio a la empresa (carácter interno o externo) y el grado de especialización (parcial o completo).

### 7.2.1. Procedencia de los servicios demandados

De forma general, los servicios utilizados por las empresas locales son contratados fuera de la empresa, algunos resultados lo demuestran (ver Cuadros 51, 52, 53 y 54):

1. El 54,07% de los servicios utilizados pertenecen a la propia empresa, mientras que el 45,93% proceden del exterior. Por tanto, existe una potencial demanda de servicios externos que nos parece muy relevante.

2. Si analizamos la demanda de servicios de forma más precisa, los servicios menos especializados se integran en el organigrama de las empresas. De forma general, 2 de cada 3 empresas contrata servicios de selección (93,3%), formación (90,3%) y gestión (87,7%) del personal, relaciones públicas (89%), administrativos (81,4%), promoción de ventas (76,1%), envasado (76,1%), inspección y control (76,8%) y servicios informáticos de gestión (72,2%).

3. Los servicios contratados de forma externa a la empresa requieren especialización, algunos de ellos son tradicionales, tales como la financiación externa, telecomunicaciones, empleo temporal, diseño, mensajería y las asesorías fiscal, jurídica y contable. Estos servicios se pueden clasificar en dos grupos.

a) Aquellos que exigen niveles más elevados de especialización. En concreto, al menos 2 de cada 3 empresas utiliza externamente los servicios de financiación externa (80,5%), empleo temporal (68,2%), telecomunicaciones (66,8%), diseño y publicidad (70,5%).

Cuadro 51. Servicios contratados fuera de la empresa

TIPOS DE SERVICIOS	%	MODALIDADES DE SERVICIOS PROCEDENTES DEL EXTERIOR (en % sobre el total)		
		EMPLEO TOTAL	Varias personas/ 1 función	1 Persona / Varias funciones
<b>SS. ADMÓN/GESTIÓN:</b>				
Consultoría de Gestión	17,9		1,2	0,6
Asesoría Jurídica	81,0		43,7	15,0
Asesoría Contable	79,8		39,2	11,9
Asesoría Fiscal	76,7		42,3	12,1
Servicios Administrativos	66,7		4,8	1,7
<b>SS. DE PRODUCCIÓN:</b>				
Inspección y Control	42,5		7,5	1,7
Reparación de equipos	54,6		25,6	4,4
Envasado y Embalaje	13,5		1,9	1,0
Alquiler de Material	10,8		5,8	1,2
Tratamiento de Deshechos	8,5		3,7	1,0
Financiación Externa: Leasing	15,8		9,6	1,3
<b>SS. PERSONALES:</b>				
Selección de Personal	41,7		2,5	0,0
Formación de Personal	31,5		2,7	0,4
Gestión de Personal	35,8		3,5	0,4
Servicio de Empleo Temporal	19,4		12,3	0,4
<b>SS. INFORMÁTICOS:</b>				
Servicios inf. de gestión	38,3		6,5	2,9
Servicios inf. mantenimiento	32,9		12,9	4,4
Servicios de mensajería	36,2		25,0	2,7
Servicios telecomunicaciones	21,9		13,5	0,8
Relaciones públicas	31,0		0,6	1,9
<b>SS. DE VENTA:</b>				
Diseño y Publicidad	33,1		17,5	2,3
Promoción de ventas	21,5		3,8	1,0
Ferias y Salones	12,5		3,8	0,4
<b>SS. DE I+D:</b>				
Investigación y Desarrollo	5,8		1,2	0,0
Asociación de empresas	6,9		1,9	0,6
Cooperación Tecnológica	6,0		3,3	0,2

Cuadro 52. Servicios contratados dentro de la empresa

TIPOS DE SERVICIOS	EMPLEO TOTAL	MODALIDADES DE SERVICIOS PROCENTES DEL INTERIOR (en % sobre el total)		
		Varias personas / 1 función	1 Persona / Varias funciones	1 Persona / 1 función
<b>SS. ADMÓN/GESTIÓN:</b>				
Consultoría de Gestión	17,9	6,5	6,7	2,7
Asesoría Jurídica	81,0	7,3	4,4	1,2
Asesoría Contable	79,8	9,4	9,8	2,3
Asesoría Fiscal	76,7	7,9	4,8	1,7
Servicios Administrativos	66,7	16,2	24,0	14,6
<b>SS. DE PRODUCCIÓN:</b>				
Inspección y Control	42,5	9,0	18,3	5,4
Reparación de equipos	54,6	8,8	8,7	4,4
Envasado y Embalaje	13,5	4,0	4,4	1,9
Alquiler de Material	10,8	1,5	0,4	1,2
Tratamiento de Deshechos	8,5	2,1	1,0	0,4
Financiación Externa: Leasing	15,8	1,9	0,4	0,8
<b>SS. PERSONALES</b>				
Selección de Personal	41,7	9,2	25,6	4,2
Formación de Personal	31,5	8,5	16,0	4,0
Gestión de Personal	35,8	9,2	18,8	3,5
Servicio de Empleo Temporal	19,4	2,9	3,1	0,2
<b>SS. INFORMÁTICOS:</b>				
Servicios infor. de gestión				
Servicios infor. Mantenimiento	38,3	8,7	13,8	5,2
Servicios de mensajería	32,9	5,6	6,0	2,7
Servicios telecomunicaciones	36,2	2,7	1,5	1,5
Relaciones públicas	21,9	3,8	3,1	0,4
	31,0	6,0	19,0	2,7
<b>SS. DE VENTA:</b>				
Diseño y Publicidad				
Promoción de ventas	33,1	5,0	4,2	0,6
Ferias y Salones	21,5	9,8	5,4	1,2
	12,5	2,9	4,4	0,8
<b>SS. DE I+D:</b>				
Investigación y Desarrollo	5,8	2,5	1,5	0,6
Asociación de empresas	6,9	1,5	0,6	1,5
Cooperación Tecnológica	6,0	1,9	0,4	0,0

Cuadro 53. Modalidades de contratación de servicios

TIPOS DE SERVICIOS	CONTRATACIÓN INTERNA (en %)	CONTRATACIÓN EXTERNA (en %)
<b>SERVICIO ADMÓN Y GESTIÓN:</b>		
Consultoría de Gestión	88,7	11,3
Asesoría Jurídica	15,8	84,2
Asesoría Contable	26,7	73,3
Asesoría Fiscal	19,2	80,8
Servicios Administrativos	81,4	18,6
<b>SERVICIO DE PRODUCCIÓN:</b>		
Inspección y Control	76,8	23,2
Reparación de equipos	40,0	60,0
Envasado y Embalaje	76,1	23,9
Alquiler de Material	28,6	71,4
Tratamiento de Deshechos	41,1	58,9
Financiación Externa: Leasing	19,5	80,5
<b>SERVICIOS PERSONALES</b>		
Selección de Personal	93,3	6,7
Formación de Personal	90,3	9,7
Gestión de Personal	87,8	12,2
Servicio de Empleo Temporal	31,8	68,2
<b>SERVICIOS INFORMÁTICA</b>		
Servicios inf. de gestión	72,2	27,8
Servicios inf. mantenimiento	43,4	56,6
Servicios de mensajería	15,7	84,3
Servicios de telecomunicaciones	33,2	66,8
Relaciones públicas	89,0	11,0
<b>SERVICIOS DE VENTA:</b>		
Diseño y Publicidad	29,5	70,5
Promoción de ventas	76,1	23,9
Ferias y Salones	64,8	35,2
<b>SERVICIOS DE I+D:</b>		
Investigación y Desarrollo	79,2	20,8
Asociación temporal de empresas	47,7	52,3
Cooperación Tecnológica	38,2	61,8

b) Al menos 3 de cada 4 empresas utiliza externamente los servicios de mensajería (84,3%) y las asesorías jurídicas, contable y fiscal (84,2%, 73,3% y 80,8% respectivamente). Se trata de servicios que no pueden ser cubiertos por las empresas de pequeño tamaño, al no tener posibilidades de internalizarlos en su pequeña dimensión. En consecuencia, surge un mercado externo y diversificado que cubre la demanda local. Se trata de los servicios más utilizados por las empresas (63,8, 81%, 78,9% y 19,2% respectivamente).

4. Por último, para un bloque heterogéneo de servicios (tratamiento de deshechos, servicios informáticos de mantenimiento, ferias y salones, asociación de empresas, cooperación tecnológica) la contratación no presenta especificidades en ninguna de las dos modalidades planteadas, ya que las empresas los utilizan indistintamente de forma externa o interna. Por tanto, para este bloque, parece no existir una relación causal entre la modalidad de utilización y las características. De cualquier forma, cualquiera de las consideraciones pierde fuerza en el global del análisis si tenemos en cuenta su escasa utilización (8,5%, 32,9%, 12,5%, 6,9% y 6%, respectivamente).

### 7.2.2. Modo de utilización de los servicios a las empresas

Finalmente, al incorporar la información sobre la funcionalidad del servicio se pueden perfilar los resultados obtenidos anteriormente. Para ello, hemos estructurado los servicios que utilizan las PYMEs en 3 modalidades principales (3 grados de satisfacción):

- Personal en régimen de tiempo parcial (Varias personas/1 función dentro de la empresa).
- Personal sin especialización o que acumula diversas funciones (1 persona/varias funciones dentro de la empresa).
- Personal con funciones especializadas y específicas (1 persona/una función dentro de la empresa).

Cualquiera de las situaciones anteriores está relacionada con la procedencia del servicio, es decir, si la contratación se realiza dentro o fuera de la empresa.

De los resultados que hemos obtenido se desprende que las características del tejido empresarial local están más vinculadas con los servicios internos (tradicionales y de menor coste) que con los servicios procedentes del exterior (innovadores y de mayor coste). En concreto, si establecemos una relación entre el carácter del servicio (autonomía y funcionalidad) y su utilización, puede comprobarse el perfil global de utilización de cada uno de los servicios seleccionados:

1. De entre los servicios con fuerte incidencia en la modalidad de 1 persona/varias funciones (personal que acumula diversas funciones), la hegemónica coincide con los servicios contratados dentro de la empresa, donde es posible distinguir dos situaciones:

- En relación a los servicios contratados mayoritariamente dentro de la empresa, tienen una gran importancia los relacionados con los personales, producción y administración, en todos ellos se utiliza fundamentalmente personal sin especialización (61,3%, 43,0% y 37,4% respectivamente). Además, esta modalidad coincide con los servicios más utilizados por parte de los empresarios locales.
- De forma excepcional, los servicios internos de I+D y promoción de ventas, a pesar de requerir altos niveles de especialización, son contratados a tiempo parcial (43,1% y 45,5% respectivamente) y en menor medida a través de personal que acumula diversas funciones (25,8% y 25,1% respectivamente).

2. Respecto a la satisfacción de servicios a través de personal a tiempo parcial (modalidad varias personas/1 función), los más relevantes son los contratados del exterior. Este tipo de servicios (asesoría jurídica, contable y fiscal, servicios de alquiler de material, financiación externa, servicios de empleo temporal, mensajería y telecomunicaciones), destaca por el elevado índice de utilización a tiempo parcial (9,0%, 11,7%, 10,8%, 13,8%, 12,0%, 14,9%, 17,3% y 17,3% respectivamente).

3. Finalmente, la modalidad correspondiente a niveles de cualificación altos, es decir, a personal de la empresa con funciones específicas (1 persona/1 función) no alcanza niveles significativos en ninguno de los servicios (en ningún caso supera las otras dos modalidades de contratación).

Las razones que pueden estar detrás de esta falta de cualificación y especialización se asocian con los argumentos ya expuestos sobre los condicionantes locales del tejido empresarial de la provincia. Dos circunstancias adicionales influyen en esta situación:

- La debilidad de una demanda de servicios de creciente especialización (tal como se desprende al interpretar la última pregunta abierta del cuestionario).
- El pequeño tamaño de la empresa local, como comprobamos al estudiar los datos identificativos de la empresa, resulta insuficiente para garantizar la especialización productiva.

### 7.2.3. Análisis Discriminante de los Servicios a Empresas: Modalidades de Empresas

Una vez examinadas las orientaciones sobre la utilización y modalidades de los servicios a empresas, sólo nos resta comprobar la influencia de la utilización de los servicios sobre la actuación de las empresas locales y el grado de utilización de las políticas económicas. Se ha realizado un análisis discriminante que permite clasificar a las empresas en función del grado de utilización de los servicios locales.

La realización de este análisis discriminante ha implicado, en primer lugar, construir una sola variable (SERVIC), que resulta de la agregación de los 27 servicios agrupados en seis modalidades: Administración y Gestión, Producción, Personales, Información, Venta e Investigación. A continuación, diferenciamos entre aquellas empresas que no utilizan servicios (SERVIC=0), de aquellas que sí los utilizan (SERVIC=1), independientemente de su procedencia o grado de empleo.

Cuadro 54. Modalidades de servicios (contratados fuera de la empresa)

SERVICIOS EXTERNOS	Grado de Utilización FUERA de la empresa (en %)	MODALIDAD DE CONTRATACIÓN (% sobre utilizado fuera de la empresa)		
		Varias personas/ 1 función	1 Persona / Varias funciones	1 Persona / 1 función
<b>SERVICIOS ADMÓN Y GESTIÓN:</b>				
Asesoría Jurídica	84,2	54,1	18,5	11,6
Asesoría Contable	73,3	49,5	14,9	8,9
Asesoría Fiscal	80,8	55,1	15,7	10,0
<b>SERVICIOS PRODUCCIÓN:</b>				
Alquiler de Material	71,4	52,9	11,1	7,4
Financiación Externa	80,5	61,6	8,2	10,7
<b>SERVICIOS PERSONALES</b>				
Servicios Empleo Temporal	68,2	63,0	2,1	3,1
<b>SERVICIOS INFORMÁTICOS</b>				
Servicios de mensajería	84,3	69,5	7,4	7,4
Ss. telecomunicaciones	66,8	61,4	3,6	1,8
<b>SERVICIOS VENTA:</b>				
Diseño y Publicidad	70,5	52,8	7,2	10,5

Cuadro 55. Modalidades de servicios (contratados dentro de la empresa)

SERVICIOS INTERNOS	Grado de Utilización DENTRO de la empresa (en %)	MODALIDAD DE CONTRATACIÓN (% sobre utilizado dentro de la empresa)		
		Varias personas / 1 función	1 Persona / Varias funciones	1 Persona / 1 función
SERVICIOS ADMÓN/GESTIÓN: Consultoría de Gestión	88,7	36,3	37,4	15,0
Ss. Administrativos	81,9	24,2	35,9	21,8
SERVICIOS PRODUCCIÓN: Inspección y Control	76,8	21,1	43,0	12,7
Envasado y Embalaje	76,1	29,6	32,5	14,0
SERVICIOS PERSONALES: Selección de Personal	93,3	22,0	61,3	10,0
Formación de Personal	90,3	27,0	50,7	12,6
Gestión de Personal	87,8	25,6	52,5	9,7
SERVICIOS INFORMÁTICOS: Servicios inf. De gestión	72,2	22,7	36,0	13,5
Relaciones públicas	89,0	19,3	61,0	8,7
SERVICIOS VENTA: Promoción de ventas	76,1	45,5	25,1	5,5
SERVICIOS I+D: Investigación y Desarrollo	79,2	43,1	25,8	10,3

Después de realizar el análisis discriminante (ver Anexo 2), podemos afirmar que los empresarios que utilizan los servicios están caracterizados por un estereotipo donde se relaciona el perfil de la empresa/empresario, los condicionantes locales y la utilización de políticas comunitarias:

1. El empresario que contrata los servicios a las empresas posee un nivel de estudios relativamente bajo ya que en el mejor de los casos supera los estudios primarios y la enseñanza media. Aunque tendríamos que realizar un análisis comparativo, esta discreta formación empresarial de los dirigentes (los cuestionarios fueron completados íntegramente por los directores o gerentes de las empresas) es una limitación para acceder sólo a servicios tradicionales y generalmente poco innovadores. De hecho, los servicios que utilizan fundamentalmente son los administrativos (asesoría fiscal, contable y jurídica).

2. Se trata de empresas donde las categorías profesionales se dividen en dos opciones. Por un lado, empresas integradas por personal con credenciales bajas (administrativos) y personal cualificado (universitario), que no posee formación complementaria. Ésta polarización está respaldada por la propia estructura del mercado local, ya que los perfiles medios (enseñanza básica y media) están siendo sustituidos por perfiles más ofertados. En consecuencia, las ocupaciones laborales se dirigen hacia las cualificaciones emergentes que resultan de la explosión y diversificación de credenciales universitarias.

La limitación de la demanda local de servicios avanzados derivada de los niveles educativos ha impulsado políticas de inversión pública en capital humano, apoyadas por los fondos estructurales de la Unión Europea. Se ha intentado mejorar el nivel de la formación del empresario local a través de los servicios de formación en el que participan instituciones (sin ánimo de lucro) tanto privadas como públicas. Los servicios de formación se articulan a través del INEM, ICFEM, FORCEM y la Consejería de Industria y Comercio, entre otros; la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife; EFOCA a través del proyecto europeo ASTER YOUTHSTART, SOGARTE y SOGAPYME y la fundación FYDE-Caja Canarias, entre otros.

Todas estas iniciativas han pretendido cubrir parte de las necesidades de las PYMEs, sin embargo, para los empresarios locales que utilizan ser-



vicios sólo tiene importancia la acción de los Cabildos Insulares. Por tanto, la oferta local de servicios está condicionada por la inexistencia de una demanda real que valore la necesidad de nuevos servicios y que resulta, al mismo tiempo, necesaria para la formación del empresario.

Esta actitud se está modificando lentamente ya que los empresarios valoran altamente la adaptación al cambio del entorno, los nuevos conocimientos específicos y el conocimiento en los avances de las telecomunicaciones: nos encontramos ante nuevas vías de actuación que podrían potenciar las intervenciones comunitarias.

3. Las empresas dirigen las ventas principalmente hacia el mercado interior de las Islas Canarias, es decir, tienen un ámbito de actuación local. La dimensión del mercado interior se revela por tanto como un condicionante de primer orden de las condiciones de acceso a los servicios a las empresas.

4. Como ya hemos indicado, en determinados servicios la inadecuación entre la oferta y la demanda se relaciona con el capital humano. Sin embargo, también es cierto, que los servicios avanzados requieren que exista una infraestructura local de información dirigida al empresario. Por tanto, es lógico que los condicionantes que provienen de las economías de escala sean considerados los más importantes, como se comprueba por el escaso grado de conocimiento que muestran estos empresarios respecto de las infraestructuras locales.

Los problemas relacionados con las economías de escala también justifican la escasa utilización de servicios (utilizados sólo por el 32,4% del total de empresas) ya que las PYMEs locales se enfrentan a mercados reducidos donde no se generan economías de escala y en consecuencia, tampoco se favorece la demanda de servicios más avanzados adaptados a las necesidades de las empresas.

5. Por tanto, la oferta de servicios avanzados se enfrenta a una demanda local muy reducida, lo que implica que la escasa demanda de estos servicios avanzados (fundamentalmente, servicios de I+D, financiación, publicidad e informáticos) sea cubierta por empresas extranjeras, que se sitúan mejor en el diferencial de precios.

6. El perfil de los empresarios locales que utilizan algún tipo de servicio resulta determinado por factores característicos de los territorios poco desarrollados (capital humano y ausencia de economías de escala) y también por los condicionantes particulares del tipo insularidad y ultraperiferia.

7. Como los servicios que utilizan las PYMEs locales son fundamentalmente administrativos (asesoría fiscal, contable y jurídica) y además desconocen la existencia de intervenciones comunitarias de PERC y PEEC, se confirma que los programas derivados de estas políticas han tenido un resultado débil, en lo que se refiere a la consolidación de una demanda interna de servicios avanzados a empresas.

8. De todo lo anterior se deduce que las medidas dirigidas a modernizar el funcionamiento de las economías terciarizadas deben considerar cuatro frentes estratégicos:

- Estimular las demandas inexistentes de servicios avanzados a empresas (servicios de I+D, financiación e informáticos).
- Transformar las demandas de servicios latentes en reales (facilitando las condiciones para acceder a las economías de escala).
- Abrir el abanico de situaciones que permita la satisfacción de las demandas (mejorando tanto los canales de información sobre la nuevas tecnologías, fundamentalmente en el campo de la informática y comunicaciones; como la oferta de servicios, con políticas de servicios a empresas diseñadas e instrumentadas según los principios del desarrollo local).
- Compensar los condicionantes de alejamiento e insularidad y las limitaciones derivadas, esto es, el insuficiente mercado para aprovechar las economías de escala y de aglomeración.

9. En el grupo de empresas que no conocen los servicios considerados aparecen 19 correctamente agrupadas (79,2%). Sin embargo, en este grupo se han clasificado 5 empresas (20,8%) que por sus características respecto a las variables consideradas deberían estar en el grupo de las que sí conocen las medidas de PERC.

Las empresas que utilizan los servicios suman 422 (85,1%), mientras que 74 (14,9%) deberían estar en el grupo anterior. Dado el número de empresas incluidas en cada grupo (24 para el grupo 0 y 496 para el grupo 1) el perfil más representativo está relacionado con las empresas que sí utilizan los servicios.

Por todo lo anterior se puede considerar correcta la agrupación empresarial por grado de utilización de servicios que hemos desarrollado.

Predicción de resultados y grado de fiabilidad

GRUPO	Nº DE CASOS	PREDICCIÓN	
		PERC=0	PERC=1
GRUPO 0	24	19 (79,2%)	5 (20,8%)
GRUPO 1	496	74 (14,9%)	422 (85,1%)

Porcentaje de casos correctamente clasificados: 84,81%

## CAPÍTULO 8

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A continuación se plantean las conclusiones y recomendaciones más importantes que resumen la situación actual de la PER en Canarias y las particularidades de este tipo de intervención sobre las PYMEs locales:

1. Las actuaciones de la PER, fundamentalmente aquellas relacionadas con el desarrollo, si quieren resultar operativas sobre el tejido empresarial local, deben tener en cuenta la existencia de una cultura empresarial propia que se manifiesta por:

- la flexibilidad laboral de aquellos empresarios concedores de la realidad económica,
- la percepción del empresario hacia el corto plazo,
- la lenta adaptación a las innovaciones tecnológicas y de gestión,
- el efecto de arrastre que originan las *modas* importadas del exterior.

2. Las empresas locales están caracterizadas por elementos muy concretos:

- la escasa especialización productiva (más del 67% de las empresas venden productos variados que, en cada 4 de 5 empresas, proceden y son fabricados en el territorio de la Unión Europea),
- la hegemonía de las microempresas (con menos de 10 trabajadores por término medio y donde ni tan siquiera el 18% de las empresas tiene un volumen de producción que supera los 50 millones de pesetas),
- los efectos de arrastre de los servicios,

- la escasa competitividad exterior (el 9% de las ventas se dirige fuera de la región),
- el alto grado de mortalidad (al menos 4 de cada 5 empresas tienen una vida inferior a los 2 años).

3. Con respecto a los empresarios existe un perfil determinado que se pone en evidencia por su origen autóctono (3 de cada 4 empresarios son canarios), determinado por características:

- la elevada edad (al menos 1 de cada 3 empresarios tiene una edad superior a los 46 años),
- versatilidad (3 de cada 4 empresarios ha trabajado en otra empresa, ejerciendo actividades diferentes),
- la escasa formación (con niveles muy bajos de formación y cualificación),
- además de poseer un carácter local (el principal factor competitivo está asociado a los recursos locales, que son los creadores del valor añadido),
- y familiar (más el 31% de los casos son empresas con un solo trabajador).

4. Además, y tal como demuestran los análisis bivariados y multivariados desarrollados, la estructura empresarial está determinada por la insularidad y la ultraperiferia en más del 95% de las empresas. Su relación con el resto de condicionantes muestra las dificultades características del territorio canario para aprovechar las ventajas generadas por el mercado interior europeo. De hecho, cualquiera de las limitaciones locales (economías de escala, externas, insularidad y ultraperiferia) se pueden considerar explicativas de la realidad socioeconómica, aunque la percepción de los empresarios varía sobre cada uno de ellas.

Además, la insularidad y la ultraperiferia determinan las estrategias empresariales (más de la mitad de los empresarios los consideran como factores relacionados con sus problemas), ya que el resto de los condicionantes estructurales (economías de escala y economías externas) y coyunturales, se hacen explícitos a través de ellos.

5. Como consecuencia de todo lo anterior, un criterio muy eficaz para establecer un perfil se basa en la influencia que puedan ejercer la insularidad y la ultraperiferia sobre sus estrategias. Más del 95% de los empresarios analizados que priorizan la insularidad y la ultraperiferia tienen las siguientes características en común:

- Consideran la insularidad y ultraperiferia como los factores más importantes para la consolidación de la empresa, y añaden por orden de importancia las economías de escala y en menor medida, las economías externas.
- Las actuaciones comunitarias no tienen una valoración reconocida (salvo algunas excepciones del FEDER), destacando el desconocimiento de las medidas relacionadas con las acciones innovadoras y las Iniciativas Comunitarias, aunque ninguna de estas medidas favorece la situación insular o ultraperiférica.
- Las categorías profesionales de la empresa se centran fundamentalmente en administrativos, y el personal cualificado que utilizan posee estudios universitarios. El alejamiento se manifiesta en el hecho de que los trabajadores se demandan del mercado laboral local.
- No mantienen relaciones de cooperación intensas con otras empresas y las infraestructuras locales tampoco parecen cubrir sus necesidades.
- La utilización de servicios avanzados es limitada y sólo los servicios básicos parecen tener mayores niveles de utilización.

6. Por otro lado, y según los análisis discriminantes realizados, los factores que determinan la utilización de servicios por parte de las PYMES locales son los siguientes:

- El empresario que contrata los servicios posee un nivel de estudios relativamente bajo que no supera los estudios primarios y de enseñanza media. Esta discreta formación empresarial de los dirigentes limita el acceso a servicios tradicionales y generalmente poco innovadores. Los servicios más utilizados son los tradicionales (asesoría fiscal, contable y jurídica).

Los niveles educativos de los trabajadores se centran en la titulación de nivel inferior y la titulación cualificada sin formación complementaria.

Esta actitud se está modificando lentamente ya que los empresarios valoran altamente la adaptación al cambio del entorno, la formación específica y el conocimiento en los avances de las telecomunicaciones. Nos encontramos ante nuevas vías de actuación que podrían potenciar las intervenciones comunitarias.

- Además, las empresas que utilizan servicios avanzados dirigen las ventas sólo hacia las Islas Canarias, es decir, tienen un ámbito de actuación local.
- Para los servicios avanzados la inadecuación entre la oferta y la demanda se relaciona con problemas vinculados al capital humano. También resulta cierto que los servicios avanzados requieren la existencia de una infraestructura local de información dirigida al empresario, lo que confirma la necesidad de incidir en este punto.
- La existencia de una cultura empresarial local se puede relacionar con la escasa utilización de servicios (sólo el 32.4% del total de empresas utiliza algún tipo de servicio). Las PYMEs locales se enfrentan a mercados reducidos donde les resulta más cómodo la supervivencia en el mercado, dejando de lado la posibilidad de acceder a economías de escala. Como resultado de todo ello, y en consecuencia, tampoco se favorece una demanda de servicios avanzados que se adapten a las necesidades de las empresas locales.
- La oferta de servicios avanzados se enfrenta a una demanda local muy reducida, (fundamentalmente, servicios de I+D, financiación, publicidad e informáticos) cubierta por empresas extranjeras, que se sitúan mejor en el diferencial de precios.
- Por tanto, los factores característicos de los territorios poco desarrollados (capital humano y la ausencia de economías de escala) marcan el perfil de los empresarios que sí utilizan los servicios tradicionales.

7. Por otro lado, las actuaciones comunitarias (PERC y PEEC) han tenido escasos efectos sobre la consolidación de una demanda interna de servicios avanzados a empresas. De hecho, y tal como hemos demostrado, sólo las empresas innovadoras pueden aprovechar las ventajas de estas actuaciones, mientras las que utilizan los servicios tradicionales no reúnen las condiciones necesarias para entender el objetivo de las ayudas de PERC.

8. También queda demostrado que los servicios más demandados por las empresas (y satisfechos por la oferta interna) son los que tradicionalmente se han relacionado con la gestión administrativa (jurídicos, contables, gestión fiscal, entre otros) y el consumo (publicidad y marketing directo). Por el contrario, los servicios menos utilizados se hacen evidentes en los sectores más avanzados y decisivos para la actividad económica: consultora de gestión (management general), inspección y control (calidad) y los servicios más innovadores, ligados a los avances en las nuevas tecnologías e información (I+D, informáticos, telecomunicaciones, entre otros).

9. El comportamiento de los empresarios y la forma en que este comportamiento afecta a la configuración de la empresa revela las diferentes maneras de utilizar los servicios avanzados, lo que determina la conducta y los resultados obtenidos.

10. De acuerdo con el perfil de la PYME y del empresario local podemos concluir que las medidas comunitarias (PERC y PEEC) no se han planteado según los principios de *pensar global y actuar local* ya que en ningún caso resultan conocidas por más del 25% de los empresarios locales. Los criterios de intervención de estas políticas resultan demasiado generales para actuar en territorios como el estudiado, condicionados por la insularidad y la ultraperiferia.

11. A pesar de existir agentes locales que pueden intermediar en las acciones comunitarias su escasa operatividad refuerza la desvinculación que existe entre las políticas comunitarias y el tejido empresarial local. De hecho, sólo el FEDER alcanza una cuota de intervención del 1,5%, por esta razón suponemos que las directrices del desarrollo local, tal

como se ha expuesto, no sólo deben seguir incorporándose progresivamente a la PERC y la PEEC, sino que también implican modificar las fórmulas actuales de intervención para que puedan llegar a tener efectos locales.

La tendencia por fomentar determinados microsectores (fundamentalmente agroalimentarios) con las ayudas de la PERC y la PEEC deberían tener en consideración las reflexiones aportadas: el desarrollo local no se puede conseguir sólo a través de potenciar la territorialidad sino que también debe incluir la globalización como elemento de apertura que acentúa su incidencia en los territorios insulares y ultraperiféricos.

Las cifras que ofrecen el grado de utilización por parte de las PYMEs de las Iniciativas Comunitarias y los Proyectos Piloto muestran que sólo la iniciativa LEADER alcanza un 0,6% de intervención (asociado al esfuerzo que de información que se ha realizado a nivel local), el resto de las acciones más novedosas ni tan siquiera resultan conocidas por parte de los agentes locales.

12. Las intervenciones que teóricamente parecen estar más orientadas hacia las PYMEs de los territorios menos desarrollados (como los Proyectos Piloto y el resto de las Iniciativas Comunitarias) son totalmente desconocidas por los empresarios locales. Caben algunas excepciones del tipo programa COMERCIO 2000, las Iniciativas ADAPT, HORIZONT y PRISMA y los Programas de Cooperación de PYME (CEIE, BRE, BC-NET, INTERPRISE), que parecen tener actuaciones muy limitadas en este período (0,4% en todos los casos).

13. Las conclusiones anteriores sobre el impacto de la PERC en las empresas locales sugieren dos reflexiones finales que se han justificado a lo largo de toda la investigación:

- Por una parte, las ayudas de las PERC y las PEEC tienen unos grados de desconocimiento tan evidentes que no existe ninguna duda sobre la desvinculación que tienen con las estrategias locales (caracterización de la PYME y el empresario), y con las condiciones locales (fundamentalmente insularidad y ultraperiferia).

- Por otra, como la práctica totalidad de las PYMEs locales siguen estrategias tradicionales (utilización de servicios básicos, moderación en el desarrollo del capital humano y escasas relaciones empresariales) resulta más necesaria la intervención de PER adaptadas a la realidad local. Esta contradicción entre la necesidad de utilizar las ayudas de la PERC y la capacidad real de las empresas locales para utilizarlas pone de manifiesto la importancia de seguir reivindicando las prioridades que definen la estrategia de desarrollo de una economía regional de carácter discontinuo, alejada del territorio continuo de la Unión Europea y con una demanda interna limitada que, tal como se ha demostrado en esta investigación, depende de determinadas variables sociales, económicas y culturales.

**ANEXO 1**

**CUESTIONARIO UTILIZADO PARA REALIZAR  
LA ENCUESTA**

## PRIMERA PARTE: a) Caracterización de la PYME.

1. La antigüedad de la empresa comprende:

<input type="checkbox"/>	Menos de un año	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	De 1 a 3 años	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	De 3 a 6 años	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	De 6 a 9 años	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Más de 9 años	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	No sabe/no contesta	<input type="checkbox"/>

2. Las actividades de la empresa se concentra en:

<input type="checkbox"/>	Un solo producto	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Varios productos	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	No sabe/no contesta	<input type="checkbox"/>

3. Las materias primas que se utilizan en la empresa proceden de (no incluir a los intermediarios):

<input type="checkbox"/>	Archipiélago canario	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Península y Baleares	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Resto de la Unión Europea	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Otros territorios	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	No sabe/no contesta	<input type="checkbox"/>

4. Las ventas anuales se distribuyen en:

<input type="checkbox"/>	Archipiélago canario	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Península y Baleares	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Resto de la Unión Europea	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Otros territorios	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	No sabe/no contesta	<input type="checkbox"/>

5. El volumen de ventas anuales oscila entre:

<input type="checkbox"/>	1 y 50 millones de pesetas	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	51 y 100 millones de pesetas	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	101 y 150 millones de pesetas	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	151 y 200 millones de pesetas	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	201 y 250 millones de pesetas	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Más de 250 millones de pesetas	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	No sabe/no contesta	<input type="checkbox"/>

6. El número de trabajadores oscila entre:

<input type="checkbox"/>	1 y 10 trabajadores	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	11 y 50 trabajadores	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	51 y 100 trabajadores	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	101 y 500 trabajadores	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	No sabe/no contesta	<input type="checkbox"/>

## PRIMERA PARTE: b) Caracterización del empresario.

7. Su edad está comprendida entre:

16 y 25 años	
26 y 35 años	
36 y 45 años	
46 y 55 años	
56 y 65 años	

8. Su lugar de nacimiento es:

Canarias	
Península y Baleares	
Resto de la Unión Europea	
Otros territorios (especifique)	

9. Antes de realizar la actividad actual, había trabajado en otra empresa:

Sí	
No	
No sabe/no contesta	

10. En la anterior empresa, realizaba la misma actividad que en la actual:

Sí	
No	
No sabe/no contesta	

11. En el momento de comenzar a trabajar en esta empresa, su nivel de estudios era:

Sin estudios	
Formación profesional	
Estudios primarios	
Enseñanza media	
Enseñanza superior: Diplomado/Licenciado	
Otros (especifique)	
No sabe/no contesta	

12. En el momento de comenzar a trabajar en esta empresa, su formación era:

Conocimientos específicos: masters, cursos diversos...	
Formación complementaria: idiomas, informática, contabilidad...	
Otros (especifique)	
No sabe/no contesta	

SEGUNDA PARTE: La Unión Europea y las PYME en Canarias  
Sección I: Impacto de las medidas de Política Económica Regional

13. De las siguientes intervenciones comunitarias, señale las que afectan a su empresa, las que no le afectan y las que no conoce. Si ha recibido financiación de alguna de ellas, señale en qué período y que tipo de actuación se ha realizado.

TIPO DE INTERVENCIÓN	NO AFECTA	SI AFECTA		NO CONOCE
		Hasta 1994 (Tipo de Actuación)	A partir de 1994 (Tipo de Actuación)	
Instrumentos financieros:				
B.E.I.				
F.E.I.				
Fondos Estructurales:				
FEDER				
FEOGA				
FSE				
Iniciativas Comunitarias:				
NOW				
HORIZONT				
ENVIREG				
STRIDE				
EUROFORM				
PRISMA				
TELEMATICA				
PYME				
URBAN				
LEADER I, II				
REGIS I, II				
ADAPT				
EMPLEO				
Proyectos Piloto:				
YACIMIENTOS EMPLEO				
SOCIEDAD				
INFORMACION				
TECNOLOGIA				
URBANOS				
RECITE				
PACTE				
ECO OVENTURA				
COMERCIO 2000				
EUROPS				
Otros:				
EUROPARTENARIAT				



**SEGUNDA PARTE: La Unión Europea y las PYME en Canarias.**  
**Sección I: Impacto de las medidas de Política Económica**  
**Empresarial**

14. De las siguientes intervenciones comunitarias, señale las que afectan a su empresa, las que no le afectan y las que no conoce. Si ha recibido financiación de alguna de ellas, señale en qué periodo y que tipo de actuación se ha realizado.

TIPO DE INTERVENCIÓN	NO AFECTA	SI AFECTA		NO CONOCE
		Hasta 1994 (Tipo de Actuación)	A partir de 1994 (Tipo de Actuación)	
Cooperación de PYME:				
CEIE				
BRE				
BC-NET				
INTERPRISE				
Relaciones con el exterior:				
JOPP				
ALT-INVEST				
ALURE				
ECIP				
MED				
Investigación y Desarrollo:				
TELEMATICA				
ESPIRIT				
BRITE				
EURATOM				
CRAFT				
MAST				
JOULE-THERMIE				
Formación:				
LEONARDO				
SOCRATES				
TEMPUS				
Otros:				
Red EURES				
HELIOS				
LIFE				
SAVE				
ALTERNER				
MEDIA				

**TERCERA PARTE: Grado de utilización de servicios**

15. Señale de los siguientes servicios, cuáles utiliza su empresa a tiempo parcial, compartido o completo. Indique, además, si los servicios utilizados proceden de la propia empresa o de otras externas.

TIPOS DE SERVICIOS	NO UTILIZA	SI UTILIZA :				
		Varias personas/ 1 función (A)	1 Persona / Varias funciones (B)	1 Persona / Una Función (C)	Procedente de establecimiento propio (D)	Procedente de otras empresas (E)
Asesoría contratación						
Asesoría formación						
Management general						
Asesoría jurídica						
Asesoría fiscal						
Asesoría contable						
Relaciones públicas						
Servicios administrativos						
Inspección y control						
Reparación de equipos						
Envasado y embalaje						
Alquiler de material						
Tratamiento de desechos						
Servicios informáticos de gestión						
Servicios informáticos mantenimiento						
Servicios de mensajería						
Servicios de telecomunicaciones						
Selección de personal						
Formación de personal						
Gestión de personal						
Servicios de empleo temporal						
Financiación externa: Leasing, Factoring						
Diseño y Publicidad						
Promoción de ventas						
Ferias y Salones						
Investigación y Desarrollo						
Asociación temporal de empresas						
Cooperación tecnológica y desarrollo						
Servicios de información						

## CUARTA PARTE: Condicionantes locales

16. De los siguientes condicionantes, señalar en orden de importancia, los que más han influido para la consolidación y / o crecimiento de la empresa:

Pequeña dimensión mercado insular	
Alejamiento territorio Unión Europea	
Difícil acceso a economías externas	
Condicionantes de economías escala	

17. Las categorías de la empresa se distribuyen en porcentajes entre:

Personal cualificado	
Administrativos	
Operarios/trabajadores manuales	
Otros (especifique)	
No sabe/no contesta	

18. La mano de obra cualificada de la empresa se distribuye en porcentajes entre:

Formación profesional	
Estudios primarios	
Enseñanza media	
Enseñanza superior	
Conoc. específicos: masters	
Form. complementaria: idiomas	
Otros (especifique)	
No sabe/no contesta	

19. En porcentajes aproximados, de dónde procede la mano de obra cualificada que utiliza la empresa:

Islas Canarias	
Península y Baleares	
Resto de la Unión Europea	
Otros territorios	
No sabe/no contesta	

20. Señalar si la empresa ha participado en algún proyecto de I+D:

Sí	
No	
No sabe/no contesta	

21. Los organismos que colaboran en la actividad de I+D de la empresa (empresas públicas, empresas privadas, organismos de investigación, asociaciones, entre otros) se encuentran fundamentalmente en:

Islas Canarias	
Península y Baleares	
Resto de la Unión Europea	
Otros territorios	
No sabe/no contesta	

22. Las fuentes de financiación que requiere la empresa, proceden en porcentajes de:

Islas Canarias	
Península y Baleares	
Resto de la Unión Europea	
Otros territorios	
No sabe/no contesta	

23. De estas infraestructuras locales, seleccione las que cubren sus necesidades:

Transportes: puertos, carreteras...	
Telecomunicaciones	
Energía: electricidad, alcantarillado...	
Industriales: parques industriales	
Comercialización: ferias, exposiciones	
Sociales: salud, cultura, educación...	
Ocupación y ordenación del suelo	
Otros (especifique)	
No sabe/no contesta	

24. Señale los tipos de cooperación que mantiene con otras empresas:

Relaciones comerciales	
Relaciones financieras y fiscales	
Cooperación técnica	
Transferencia experiencia/información	
Relaciones de subcontratación	
Otros (especifique)	
No sabe/no contesta	

25. Señale en qué ámbitos se han desarrollado las anteriores cooperaciones:

Islas Canarias	
Península y Baleares	
Resto de la Unión Europea	
Otros territorios	
No sabe/no contesta	

26. Señale los interlocutores que han podido representar los intereses de la empresa:

Representantes de empresarios	
Representantes sindicales	
Otros (especifique)	
No sabe/no contesta	

27. Señale los organismos locales que han intermediado entre usted y las organizaciones europeas:

Cámaras de Comercio	
Centros Europeos de Información	
Admón.: Cabildo, Ayuntamiento	
Organizaciones/Consultoras	
Otros (especifique)	
No sabe/no contesta	

28. Qué otras medidas dirigidas al apoyo de las PYME, no incluidas en las actuaciones anteriores, considera importantes para la empresa:.....

.....  
 .....  
 .....

## ANEXO II

### RESULTADO DE LOS ANÁLISIS DISCRIMINANTES

## 1. Análisis Bivariado para la Insularidad

TABLA NUMERO 1: Diferencias de medias entre el Grupo 1 (que considera la pequeña dimensión del mercado insular como factor más importante para la consolidación de su empresa) y el Grupo 2 (donde influyen más significativamente la lejanía, las economías de escala y las economías externas).

	GRUPO 1 (n=294)		GRUPO 2 (n=98)		T-Student
	Media	Desviación Típica	Media	Desviación Típica	
LOCEUR2	0.027	0.163	0.000	0.000	2.86***
LOCFIN1	0.779	0.416	0.653	0.478	2.33*
LOCINFR4	0.085	0.279	0.153	0.362	-1.70*
LOCINFR7	0.180	0.385	0.091	0.290	239*
LOCON2	2.486	0.742	1.837	1.109	5.41***
LOCON4	3.432	0.810	3.102	1.328	232*
LOCUA7	0.020	0.142	0.000	0.000	2.47*
PEE10	0.105	0.308	0.051	0.221	1.90*
PER12	0.184	0.489	0.081	0.275	256*
PER13	0.378	0.669	0.225	0.420	266**
PYMA4	0.190	0.393	0.112	0.317	1.98*
PYVEN4	0.024	0.153	0.000	0.000	2.67**
SERV12	5.554	2.188	5.031	2.418	190*
SERV15	6.450	1.446	5.950	1.958	2.43*
SERV17	5.718	2.212	5.255	2.434	1.67*
SERV18	5.619	2.239	4.877	2.582	2.54*
SSINF	30.870	5.120	29.235	6.013	2.42*
SSPER	22.843	6.345	21.224	7.098	2.01*

Nota: LOCEUR2= "Centros Europeos de Información como intermediadores entre el empresario y las organizaciones europeas". LOCFIN1= "Financiación procedente de las Islas Canarias". LOCINFR4= "Infraestructuras industriales satisfactorias". LOCINFR7= "Ocupación y ordenación del suelo satisfactorio". LOCUA7= "Mano de obra cualificada de la empresa que no tiene un nivel de estudios determinado". PEE10= "Política empresarial dirigida a la investigación y el desarrollo: Telemática". PER12= "Política regional: Telemática". PER13= "Política Regional: PYME". PYMA4= "Materias primas utilizadas por la empresa que proceden de territorios no determinados". PYTRA= "Número de trabajadores de la empresa". PYVEN4= "Ventas de la empresa que se distribuyen en territorios no determinados". SERV12= "Servicios informáticos de gestión". SERV15= "Servicios de telecomunicaciones". SERV17= "Servicios de formación de personal". SERV18= "Servicios de gestión de personal". SSINF= "Servicios de Informática". SSPER= "Servicios personales".

\*= p .05    \*\*= p .01    \*\*\*= .001

## 2. Análisis Bivariado para la Ultraperiferia

TABLA NÚMERO 2: Diferencias de medias entre el Grupo 3 (que considera el alejamiento del territorio de la unión europea como factor más importante para la consolidación de su empresa) y el Grupo 4 (donde influyen más significativamente la insularidad, las economías de escala y las economías externas).

	GRUPO 3 (n=193)		GRUPO 4 (n=229)		T-Student
	Media	Desviación Típica	Media	Desviación Típica	
LOCEUR5	0.021	0.146	0.105	0.307	-3.29***
LOCFIN1	0.677	0.470	0.795	0.405	-2.11*
LOCINFR2	0.602	0.492	0.485	0.501	1.93*
LOCPRO2	0.462	0.501	0.284	0.452	2.98**
LOCUA4	0.344	0.478	0.196	0.398	2.63**
PER12	0.096	0.297	0.188	0.517	-1.98*
PER13	0.193	0.397	0.340	0.660	-2.45**
PYVEN1	0.871	0.337	0.947	0.223	-2.02*
SERV17	4.903	2.571	5.550	2.306	-2.11*

Nota: LOCEUR2= "Centros Europeos de Información como intermediadores entre el empresario y las organizaciones europeas". LOCFIN1= "Mano de obra procedente de las Islas Canarias". LOCPRO2= "Mano de obra cualificada compuesta por administrativos". LOCUA4= "Mano de obra cualificada de la empresa que tiene realizado estudios superiores. PER12= "Política regional: Telemática". PER13= "Política Regional: PYME". PYVEN1= "Ventas anuales dirigidas al archipiélago". SERV14= "Servicios de mensajería". SERV17= "Servicios de formación de personal".

\*= p .05    \*\*= p .01    \*\*\*= .001

## 3. Análisis Bivariado para las Economías de Escala

TABLA NÚMERO 3: Diferencias de medias entre el Grupo 5 (que considera el difícil acceso a las economías de escala como factor más importante para la consolidación de su empresa) y el Grupo 6 (donde influyen más significativamente otras variables como la pequeña dimensión del mercado interior, la insularidad, y las economías externas).

	GRUPO 5 (n=36)		GRUPO 6 (n=103)		T-Student
	Media	Desviación Típica	Media	Desviación Típica	
LOCEUR3	0.250	0.439	0.077	0.269	2.21*
LOCEUR6	0.278	0.454	0.495	0.502	-2.40*
LOCON1	2.972	0.736	2.456	1.363	2.84**
LOCON4	3.000	0.956	2.524	1.371	2.28*
PYMA3	0.194	0.401	0.369	0.485	-2.12*

Nota: LOCEUR3= "Administración (Cabildos, Ayuntamientos, entre otros) como intermediadores entre el empresario y las organizaciones europeas". LOCEUR6= "Ausencia de organismos que intermedian entre el empresario y las organizaciones europeas". LOCON1= "Insularidad como condicionante para la consolidación de la empresa". LOCON4= "Economías externas como condicionante para la consolidación de la empresa". PYMA3= "Materias primas utilizadas por la empresa que proceden de la Unión Europea".

\*= p .05    \*\*= p .01    \*\*\*= .001

## 4. Análisis Bivariado para las Economías Externas

TABLA NUMERO 6: Diferencias de medias entre el Grupo 7 (que considera a las economías externas el factor más importante para la consolidación de su empresa) y el Grupo 8 (donde influyen más significativamente otras variables como la insularidad, la ultraperiferia y las economías de escala).

	GRUPO 7 (n= 98)		GRUPO 8 (n=88)		T-Student
	Media	Desviación Típica	Media	Desviación Típica	
LOCEUR2	0.000	0.000	0.045	0.201	-2.04*
LOCOAM5	0.041	0.199	0.171	0.378	-2.88**
LOCOOP1	0.826	0.381	0.693	0.464	2.13*
LOCOOP2	0.541	0.501	0.375	0.487	2.29*
LOCPOR1	0.775	0.419	0.920	0.272	-2.82**
LOCPRO2	0.326	0.471	0.545	0.501	-3.06**
LOCTER4	0.234	0.426	0.420	0.496	-2.72**
LOCUA1	0.234	0.426	0.500	0.503	-3.86***
LOCUA3	0.285	0.454	0.465	0.502	-2.56*
PYMA2	0.622	0.487	0.477	0.502	2.00*

Nota: LOCEUR2= "Centros Europeos de Información como intermediadores entre el empresario y las organizaciones europeas". LOCOAM5= "Cooperación con otras empresas en el ámbito de las Islas Canarias". LOCOOP1= "Relaciones con otras empresas de tipo comercial". LOCOOP2= "Relaciones financieras y fiscales con otras empresas". LOCPOR1= "Mano de obra cualificada que procede de las Islas Canarias". LOCPRO1= "Personal administrativo de la empresa". LOCTER4= "Inexistencia de interlocutores sociales que representen los intereses de la empresa". LOCUA1= "Mano de obra cualificada de la empresa que tiene un nivel de estudios equivalente a la formación profesional". LOCUA3= "Mano de obra cualificada de la empresa que tiene un nivel de estudios medios".

\*= p .05    \*\*= p .01    \*\*\*= .001

## 5. Análisis Discriminante sobre la percepción de la Insularidad

Se ha realizado el mismo esquema para todos los análisis discriminantes:

## A) Resumen de Pasos

PASO	VARIABLE	LAMBDA		V.RAO	CAMBIO		SIG.
		WILKS	SIG.		EN V	SIG.	
1	LOCON4	0.80094	0.00	127.99399	0.00	127.99399	0.0000
2	LOCON2	0.61421	0.00	323.47743	0.00	195.48344	0.0000
3	LOCON3	0.37580	0.00	855.40371	0.00	531.92628	0.0000
4	LOCINFR2	0.36866	0.00	881.94069	0.00	26.53698	0.0000
5	LOCINFR7	0.36131	0.00	910.36831	0.00	28.42762	0.0000
6	LOCFIN1	0.35505	0.00	935.50199	0.00	25.13368	0.0000
7	SERV19	0.34930	0.00	959.36147	0.00	23.85948	0.0000
8	LOCPRO3	0.34428	0.00	980.87944	0.00	21.51797	0.0000
9	LOCTER4	0.34084	0.00	995.97615	0.00	15.09671	0.0001
10	LOCPOR5	0.33808	0.00	1008.31647	0.00	12.34032	0.0004
11	LOCOOP6	0.33543	0.00	1020.33776	0.00	12.02129	0.0005
12	SERV25	0.32953	0.00	1047.71624	0.00	12.91874	0.0003
13	PER03	0.32636	0.00	1063.00909	0.00	15.29285	0.0001
14	LOCOAM1	0.32378	0.00	1075.57529	0.00	12.56620	0.0004

La Tabla anterior muestra que la función discriminante se encuentra definida por catorce variables, cuya aportación genera efectos significativos en todos los casos planteados, y que expuestos en orden de importancia son los siguientes:

Evidentemente, las variables que más discriminan son las que expresan el resto de los condicionantes locales "economías externas", "ultraperiferia" y "economías de escala".

También destaca la aportación de las "infraestructuras de Telecomunicaciones", "infraestructuras de ocupación y ordenación del suelo", "financiación procedente de las Islas Canarias", y "las categorías laborales de la empresa se centran en operarios y trabajadores manuales". Otras variables relevantes son "la inexistencia de interlocutores", "cooperaciones indeterminadas con otras empresas", y "cooperaciones realizadas en las Islas Canarias". Destacan, además los "Servicios de empleo temporal", "Servicios de asociación temporal de empresas", y el "Fondo Europeo de Desarrollo Regional".

B) Función Discriminante

FUN	V.P	% DE VARIANZA	CORRELACION CANONICA	DESP. WILKS	LAMBDA CUADRADO	CHI GL SIG
1*	2.088	100.00	0.8223	0	0.323782	87.449 10 0.00

Para esta función discriminante, la asociación entre las puntuaciones discriminantes y los grupos se produce una correlación canónica de 0.8223 que resulta altamente significativa ( $p < 0.000$ ) para diferenciar a los empresarios según la importancia concedida a la insularidad. Señalar, que el valor característico que maximiza es el 2.088.

La función discriminante canónica explica el 100% de la información original, por lo que podemos señalar que, también en este caso, es muy útil para discriminar entre los dos grupos.

Y en cuanto al contraste de significación individual de los factores discriminantes, la función ofrece una Chi Cuadrado de 87.449, dejando a la derecha un área de probabilidad muy pequeña. Tal como ha ocurrido con el resto de los análisis, podemos concluir que con las variables consideradas, la función discrimina correctamente los dos grupos, ya que las diferencia entre ellos son muy significativas.

C) Coefficientes Tipificados

	FUNC 1
LOCON4	+ 1.57512
LOCON2	+ 1.48280
LOCON3	+ 1.06914
LOCINFR2	- 0.18728
LOCINFR7	+ 0.19621
LOCFIN1	+ 0.25317
SERV19	- 0.19857
LOCPRO3	- 0.15600
LOCTER4	+ 0.11273
LOCPOR5	+ 0.10334
LOCOOP6	- 0.17882
SERV25	- 0.13906
PER03	+ 0.11676
LOCOAM1	- 0.12101

La interpretación de los coeficientes tipificados en media y desviación típica, refleja que las variables más importantes se asocian con el resto de los condicionantes locales: economías de escala, ultraperiferia y economías externas.

D) Estructura Matriz

	FUNC 1
LOCON4	+ 0.34496
LOCON2	+ 0.12414
LOCON3	+ 0.34496
LOCINFR2	- 0.12153
LOCINFR7	+ 0.04395
LOCFIN1	+ 0.04671
SERV19	+ 0.00830
LOCPRO3	- 0.00330
LOCTER4	+ 0.09032
LOCPOR5	+ 0.00586
LOCOOP6	- 0.03361
SERV25	+ 0.00472
PER03	+ 0.06502
LOCOAM1	- 0.08233

Destaca para este análisis, los reducidos niveles de correlación que existen entre las variables consideradas y la función discriminante. Valores alrededor del 30% para las economías de escala y externas, aparecen como los más elevados; seguidos del condicionantes de la ultraperiferia y las infraestructuras de telecomunicaciones.

E) Valor de los Centroides

GRUPO	FUNC 1
0	- 1.64962
1	+ 1.26115

Cuando las empresas priorizan la insularidad frente al resto de los factores (LOCON1= 1) las variables tienen puntuación positiva; por tanto puntuarán alto en aquellas variables que tienen valor positivos, y puntuarán bajo en aquellas que tienen valores negativos.

## 6. Análisis Discriminante sobre la percepción de la Ultraperiferia

### A) Resumen de Pasos

PASO	VARIABLE	LAMBDA		V.RAO		CAMBIO		SIG.
		WILKS	SIG.	SIG.	EN V	SIG.		
1	LOCON1	0.92212	0.00	43.74689	0.00	43.74689		0.0000
2	LOCON4	0.74078	0.00	181.26393	0.00	137.51704		0.0000
3	LOCON3	0.60442	0.00	339.01907	0.00	157.75515		0.0000
4	LOCPRO2	0.56328	0.00	401.60612	0.00	24.34351		0.0000
5	PEE21	0.52839	0.00	462.34218	0.00	13.13911		0.0003
6	LOCINFR5	0.52073	0.00	476.75176	0.00	14.40959		0.0001
7	LOCUA4	0.51377	0.00	490.23920	0.00	13.48744		0.0002
8	PER26	0.50197	0.00	513.93267	0.00	11.49103		0.0007
9	PER21	0.49372	0.00	531.17253	0.00	17.23985		0.0000
10	LOCPRO1	0.48863	0.00	542.11358	0.00	10.94105		0.0009
11	PER19	0.48336	0.00	553.65505	0.00	11.54147		0.0007
12	SERV14	0.47764	0.00	566.49968	0.00	12.84463		0.0003
13	LOCPRO3	0.47323	0.00	576.61591	0.00	10.11623		0.0015
14	PER09	0.46455	0.00	597.06308	0.00	10.38311		0.0013
15	PER22	0.45958	0.00	609.11454	0.00	12.05146		0.0005

De la información anterior se desprende que la función discriminante para el condicionante de la ultraperiferia se encuentra definido por 15 variables cuya aportación genera efectos significativos en todos los casos, y que expuestos en orden de importancia son los siguientes:

Como era de esperar, las variables que más discriminan son las que expresan el resto de los condicionantes locales, y en especial la "insularidad", seguida de las "economías de escala" y las "economías externas".

Le siguen en orden de importancia las "categorías profesionales de la empresa se centran en los administrativos", "categorías profesionales de la empresa se centran en el personal cualificado", "categorías profesionales de la empresa se centran en operarios y trabajadores manuales" y "la mano de obra cualificada de la empresa se concentra en aquellos que tienen estudios de enseñanza superior".

Además, otras variables son "infraestructuras locales de comercialización satisfactorias". Otras variables "Iniciativa Comunitaria STRIDE", "Proyecto Piloto Yacimiento de Empleo", "Proyecto Piloto Tecnología", "Proyecto Piloto Información", "Proyecto Piloto Eco Oventura", "Programa HELIOS", y "Servicios de mensajería".

### B) Función Discriminante

FUN	V.P	% DE	CORRELACION	LAMBDA	CHI	GL	SIG
		VARIANZA	CANONICA	DESP. WILKS	CUADRADO		
		100.00	0.7376	0 0.455894	398.245	22	0.00
1*	1.1935						

Esta información se refiere al contraste de significación global de igualdad de medias y a la bondad del ajuste. El valor que maximiza la función se sitúa en 1.859.

En la función discriminante la asociación entre las puntuaciones discriminantes y los grupos produce una correlación canónica de 0.7376, que es altamente significativa ( $p < 0.0000$ ) para diferenciar entre las empresas que priorizan la ultraperifericidad, de los que dan más importancia al resto de factores.

Además, y según los resultados obtenidos, la función discriminante canónica explica el 100% de la información original, por lo que podemos señalar que es muy útil para discriminar entre los dos grupos formados.

El contraste de significación global de igualdad de medias y la bondad del ajuste, muestran un valor característico de 1.1935 que es el que maximiza.

Por último, la función discriminante posee una elevada correlación canónica (entre la variable Ultraperiferia y el resto de las variables) alcanzando el valor de 0.7376.

Con respecto al contraste de significación individual de los factores discriminantes, la función ofrece una Chi Cuadrado de 398.245, dejando a la derecha un área de probabilidad muy pequeña.



Por tanto, se puede deducir que con las variables consideradas, la función discrimina correctamente entre los dos grupos elaborados, ya que las diferencias entre ellos son muy significativas.

### C) Coefficientes Tipificados

	FUNC 1
LOCON1 .....	+ 1.79243
LOCON4 .....	+ 1.56544
LOCON3 .....	+ 0.87034
LOCPRO2 .....	+ 0.22518
PEE21 .....	- 0.27761
LOCINFR5 .....	- 0.20775
LOCUA4 .....	+ 0.12523
PER26 .....	+ 0.16632
PER21 .....	- 0.43308
LOCPRO1 .....	- 0.26636
PER19 .....	+ 0.20706
SERV14 .....	- 0.20818
LOCPRO3 .....	- 0.17846
PER09 .....	- 0.17484
PER22 .....	+ 0.24928

Como ya hemos indicado, la magnitud de los coeficientes tipificados indica la importancia de cada variable en el cálculo de la función discriminante. Por tanto, para este análisis, destacan sobre el resto las variables "insularidad", "economías de escala", y en menor medida la variable "economías externas".

Para el resto de las variables la importancia es similar entre todas ellas, ofreciendo unos valores muy ajustados.

### D) Estructura Matriz

	FUNC 1
LOCON1 .....	+ 0.26601
LOCON4 .....	+ 0.19782
LOCON3 .....	+ 0.06982
LOCPRO2 .....	+ 0.09008
PEE21 .....	- 0.05680
LOCINFR5 .....	- 0.04108
LOCUA4 .....	+ 0.07847
PER26 .....	+ 0.00871
PER21 .....	- 0.01946
LOCPRO1 .....	- 0.01991
PER19 .....	+ 0.01408
SERV14 .....	- 0.08933
LOCPRO3 .....	- 0.08408
PER09 .....	- 0.05040
PER22 .....	+ 0.03925

La correlación de la función discriminante con las variables relacionadas los condicionantes locales son las que más alto puntúan; sin embargo, en ningún caso superan el 30%. Para el resto de las variables la correlación no llega a alcanzar el 10%, que demuestra la escasa correlación de la función discriminante con el resto de las variables.

### E) Valor de los Centroides

GRUPO	FUNC 1
0 .....	- 0.50886
1 .....	+ 2.33639

Según el valor que muestran los Centroides del análisis podemos afirmar que cuando se señala a la ultraperiferia como factor más importante para la consolidación de la empresa (LOCON2= 1); el resto de las variables puntúan positivas, es decir, puntuarán alto en aquellas variables que tienen valor positivo, y puntuarán bajo en aquellas que tienen valor negativo.

## 7. Análisis Discriminante de las Políticas Económicas Comunitarias

## A) Resumen de Pasos

PASO	VARIABLE	LAMBDA WILKS	SIG.	V.RAO	SIG.	CAMBIO EN V	SIG.
1	LOCPOR2	0.53677	0.00	447.02664	0.00	44.28979	0.0000
2	LOCPRO1	0.51818	0.00	481.65672	0.00	34.63008	0.0000
3	LOCTER4	0.48412	0.00	551.97342	0.00	22.20527	0.0000
4	LOCEUR1	0.47544	0.00	571.51319	0.00	19.53978	0.0000
5	LOCFIN1	0.46226	0.00	602.58277	0.00	13.79805	0.0002
6	LOCPRO4	0.45641	0.00	616.94189	0.00	14.35912	0.0002
7	LOCEUR2	0.45110	0.00	630.30477	0.00	13.36288	0.0003
8	LOCPRO2	0.44641	0.00	642.37160	0.00	12.06683	0.0005
9	SERV01	0.44189	0.00	654.22525	0.00	11.85365	0.0006
10	LOCPOR1	0.43624	0.00	669.41047	0.00	15.18522	0.0001
11	LOCFIN2	0.43162	0.00	682.13573	0.00	12.72526	0.0004
12	SERV03	0.42776	0.00	692.96574	0.00	10.83001	0.0010
13	EMCO2	0.42342	0.00	705.36679	0.00	12.40104	0.0004
14	LOCOAM3	0.41963	0.00	716.42940	0.00	11.06261	0.0009
15	EMES	0.41626	0.00	726.40762	0.00	9.97822	0.0016

La función discriminante se encuentra definida por quince variables cuya aportación genera efectos significativos en todos los casos planteados, y que expuestos en orden de importancia son los siguientes:

Las variables que más discriminan son las relacionadas con el capital humano "la mano de obra cualificada que procede de la Península y Baleares", "el peso de la mano de obra cualificada dentro de las categorías de la empresa". Le siguen en importancia "la falta de interlocutores que representen los intereses de la empresa", "las Cámaras de Comercio", "la financiación que procede de las Islas Canarias", "la inexistencia de categorías profesionales en la empresa", "los Centros Europeos de Información", "el peso de los administrativos dentro de las categorías profesionales de la empresa", "el servicio de Management General", "la mano de obra cualificada que procede de las Islas Canarias", "la financiación que procede del resto de España", "el servicio de Asesoría Contable", "la formación com-

plementaria del empresario en el momento de comenzar a trabajar en la empresa", "las cooperaciones que se mantienen con el resto de las empresas de la Unión Europea", y "el nivel de estudios del empresario en el momento de comenzar a trabajar en la empresa".

## B) Función Discriminante

FUN	V.P	% DE VARIANZA	CORRELACION CANONICA	LAMBDA WILKS	CHI CUADRADO	GL	SIG
1*	1.4023	100.00	0.7640	0.416262	445.231	20	0.00

Esta información se refiere al contraste de significación global de igualdad de medias y a la bondad del ajuste. El valor que maximiza la función se sitúa en 1.4023.

La correlación canónica (0.760) es el coeficiente de determinación obtenido al realizar la regresión entre la variable que indica la pertenencia al grupo (dicotómica) y las puntuaciones discriminantes.

El estadístico Lambda (0.416262) podemos retener los factores que contribuyen significativamente a la discriminación entre grupos (que ocurrirá si hay varios grupos y, por tanto, varios factores).

Como el área que queda a la derecha de la Chi Cuadrado es 0.00, se rechaza la hipótesis de igualdad de medias entre los dos vectores de las medias. Es decir, las variables ejercen un efecto significativo, mediante la función discriminante, en la separación de los dos grupos.

De todo lo anterior podemos concluir las siguientes afirmaciones:

En la función discriminante la asociación entre las puntuaciones discriminantes y los grupos produce una correlación canónica de 0.764 que es altamente significativa ( $p < 0.000$ ) para diferenciar entre los empresarios que desconocen las intervenciones comunitarias por la vía de la PERC y aquellos que sí las conocen.

Además, y según la información recopilada, la función discriminante canónica explica el 100% de la información original, por lo que podemos señalar que es muy útil para discriminar entre los dos grupos.

Por otro lado, se realiza un contraste de significación global de igualdad de medias y la bondad del ajuste, con un valor característico de 1.4023 que es el que maximiza.

Como hemos señalado, para la función discriminante, existe una elevada correlación canónica (entre la variable Política Económica Regional y el resto de las variables) que alcanza un valor de 0.7640.

En cuanto al contraste de significación individual de los factores discriminantes, la función ofrece una Chi Cuadrado de 445.231, dejando a la derecha un área de probabilidad muy pequeña. Se puede concluir, por tanto, que con las variables consideradas, la función discrimina los dos grupos ya que las diferencia entre ellos son muy significativas.

#### C) Coeficientes Tipificados

	FUNC 1
LOCPOR2 .....	+ 0.19912
LOCPRO1 .....	+ 0.16261
LOCTER4 .....	- 0.11184
LOCEUR1 .....	+ 0.17509
LOCFIN1 .....	+ 0.16966
LOCPRO4 .....	- 0.14806
LOCEUR2 .....	- 0.14991
LOCPRO2 .....	+ 0.16119
SERV01 .....	+ 0.22869
LOCPOR1 .....	+ 0.12533
LOCFIN2 .....	+ 0.17249
SERV03 .....	- 0.16969
EMCO2 .....	+ 0.16300
LOCOAM3 .....	- 0.13227
EMES .....	- 0.12709

Estos coeficientes se han obtenido al tipificar cada variable clasificadora para que tengan media 0 y desviación típica 1. Así se evitan los problemas de escala entre las variables. La magnitud de los coeficientes tipificados indica la importancia de cada variable en el cálculo de la función discriminante.

Por tanto, en la función discriminante considerada la importancia de las veinte variables es prácticamente la misma, destacando únicamente POLITICA y en menor medida PEE16.

#### D) Estructura Matriz

	FUNC 1
LOCPOR2 .....	+ 0.25839
LOCPRO1 .....	+ 0.27384
LOCTER4 .....	- 0.26309
LOCEUR1 .....	+ 0.17359
LOCFIN1 .....	+ 0.15894
LOCPRO4 .....	+ 0.02515
LOCEUR2 .....	+ 0.09848
LOCPRO2 .....	+ 0.32234
SERV01 .....	- 0.03696
LOCPOR1 .....	+ 0.16701
LOCFIN2 .....	+ 0.10747
SERV03 .....	- 0.22947
EMCO2 .....	+ 0.22947
LOCOAM3 .....	+ 0.10934
EMES .....	+ 0.10134

La correlación de la función discriminante con la variable POLITICA se encuentra alrededor del 60%, mientras que para el resto de las variables la correlación en términos absolutos está situada entre el 10 y el 30% aproximadamente. Señalar además que algunas variables como LOCIDP3, LOCPRO4, SERV01 y EMED mantienen una escasa correlación.

#### E) Valor de los Centroides

GRUPO	FUNC 1
0.....	- 1.15052
1 .....	+ 1.21418

Cuando las empresas desconocen las medidas de política económica regional (PER=0) las variables tienen puntuación negativa; por tanto puntuarán alto en aquellas variables que tienen valor negativo, y puntuarán bajo en aquellas que tienen valores positivos.

### 8. Análisis Discriminante de los Servicios a Empresas: Modalidades de Empresas

#### A) Resumen de Pasos

PASO	VARIABLE	LAMBDA		V.RAO	CAMBIO		
		WILKS	SIG.		EN V	SIG.	
1	LOCPRO1	0.95447	0.00	24.71208	0.00	24.71208	0.0000
2	EMES	0.90821	0.00	5235305	0.00	11.25868	0.0008
3	LOCINFR9	0.89341	0.00	61.80058	0.00	9.44753	0.0021
4	LOCPOR1	0.88346	0.00	68.32880	0.00	6.52822	0.0106
5	LOCUA6	0.87345	0.00	75.04866	0.00	6.71985	0.0095
6	PYVEN1	0.86607	0.00	80.10148	0.00	5.05282	0.0246
7	LOCEUR1	0.85830	0.00	85.51697	0.00	5.41549	0.0200
8	LOCEUR3	0.84966	0.00	91.65526	0.00	6.13829	0.0132
9	LOCON4	0.84327	0.00	96.27347	0.00	4.61820	0.0316

La Tabla muestra que la función discriminante se encuentra definida por nueve variables cuya aportación genera efectos significativos en todos los casos planteados, y que expuestos en orden de importancia son los siguientes:

La variable que más discrimina es "el sector de las categorías de la empresa formado por personal cualificado", seguida de las siguientes "nivel de estudios del empresariado", "las infraestructuras que no cubren las necesidades de la empresa", "la parte del personal cualificado que procede de las Islas Canarias", "el personal cualificado con formación complementaria", "empresas cuyas ventas se dirigen hacia las Islas Canarias", "Cámaras de Comercio como intermediarias entre las empresas y las organizaciones europeas", "Cabildos y Ayuntamientos como intermediarios entre las empresas y las organizaciones europeas", y "Economías de escala como condicionante que más ha influido en la consolidación de la empresa".

#### B) Función Discriminante

FUN	V.P	% DE CORRELACION		LAMBDA	CHI	GL	SIG
		VARIANZA	CANONICA				
0				0.843273	87.449	10	0.00
1*	1.859	100.00	0.3959				

Esta información se refiere al contraste de significación global de igualdad de medias y a la bondad del ajuste. En este caso, el valor que maximiza la función se sitúa en 1.859.

La asociación entre las puntuaciones discriminantes y los grupos produce una correlación canónica de 0.3959 que es significativa ( $p < 0.000$ ) para diferenciar a los empresarios según la utilización de los servicios que utilizan.

Además, y según la información recopilada, la función discriminante canónica explica el 100% de la información original, por lo que podemos señalar que es muy útil para discriminar entre los dos grupos.

Por otro lado, se realiza un contraste de significación global de igualdad de medias y la bondad del ajuste, con un valor característico de 1.4023 (que es el que maximiza).

En cuanto al contraste de significación individual de los factores discriminantes, la función ofrece una Chi Cuadrado de 87.449, dejando a la derecha un área de probabilidad muy pequeña. Se puede concluir, por tanto, que con las variables consideradas, la función discrimina los dos grupos ya que las diferencias entre ellos son muy significativas.

#### C) Coeficientes Tipificados

	FUNC 1
LOCPRO1	- 0.36794
EMES	- 0.42017
LOCINFR9	+ 0.31192
LOCPOR1	- 0.33067
LOCUA6	+ 0.29134
PYVEN1	+ 0.28817
LOCEUR1	+ 0.35161
LOCEUR3	- 0.30244
LOCON4	+ 0.22399

Estos coeficientes se han obtenido al tipificar cada variable clasificadora para que tengan media 0 y desviación típica 1. Así se evitan los problemas de escala entre las variables. Por tanto, en la función discriminante considerada la importancia de las nueve variables es prácticamente la misma.

#### D) Estructura Matriz

	FUNC 1
LOCPRO1 .....	- 0.50664
EMES .....	- 0.41961
LOCINFR9 .....	+ 0.31192
LOCPOR1 .....	- 0.47677
LOCUA6 .....	+ 0.15566
PYVEN1 .....	+ 0.13304
LOCEUR1 .....	+ 0.11352
LOCEUR3 .....	- 0.18311
LOCON4 .....	+ 0.21513

La función discriminante tiene una correlación muy con las variables vinculadas al capital humano, como son la cualificación de la mano de obra en la empresa (cerca al 50%); y el nivel de estudios del empresario en el momento de comenzar a trabajar en la empresa (superior al 40%). Para el resto de las variables, la correlación en términos absolutos está situada entre el 10 y el 30% aproximadamente.

#### E) Valor de los Centroides

GRUPO	FUNC 1
0 .....	+ 1.95608
1 .....	- 0.09465

Cuando las empresas no utilizan los servicios en cuestión (SERVIC=0) las variables tienen puntuación positiva; por tanto puntuarán alto en aquellas variables que tienen valor positivos, y puntuarán bajo en aquellas que tienen valores negativos.

Además, aquellas empresas que sí utilizan los servicios (SERVIC=1) tienen variables con puntuación negativa; por tanto, puntuarán alto en aquellas variables que tienen valores negativos, y puntuarán bajo en aquellas que tienen valores positivos.

## BIBLIOGRAFÍA

**ALDERETE, J.** (1996)

"Utilizaciones de muestras representativas", *Investigación y Marketing*, nº 50, pp. 32-35.

**ALONSO, W.** (1960)

"A Theory of the Urban Land Market", *Papers of the Regional Science Association*, V. 6, pp. 149-157.

**ALONSO, W.** (1964)

*Location and Land Use*, Mass Harvard University Press, Cambridge.

**ALTHUSSER, L. y BALIBAR, E.** (1980)

*Lire le Capital*, Petite Collection Maspero, París.

**ALLEN, K.** (1987)

"Incentivos regionales en Europa: nuevas orientaciones y nuevos retos", *Estudios Territoriales*, nº 23, pp.181-188.

**ALLEN, K.** (1989)

*El futuro de los Incentivos de la Política Regional*, en *la Europa de los años Noventa*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

**AMIN, A.** (1989)

"Specialisation Witouth Growth: small footwear firms in Napoles", en GOODMAN, E.; BAMFORD, J. y SAYNOR, P. (ed.): *Small firms and industrial districts in Italy*, Routledge, Londres.

**ANDERSON, K. y BLACKHURST, R.** (1993)

*Regional Integration and the Global Trading System*, Harvester Wheatsheaf, Inglaterra.

**ARMSTRONG, H. W.** (1995)

"Convergence among Regions of the European Union, 1950-90", *Papers in Regional Science*, nº 2, pp. 143-152.

- ARMSTRONG, H. W. y TAYLOR, J.** (1986)  
Regional Economics and Policy, Philip Allan, Londres.
- AROCENA, J. A.** (1986)  
Le développement par l'initiative locale. Le cas Français, L'Harmattan, París.
- ASIN CABRERA, M. A.** (1988)  
Islas y Archipiélagos en las Comunidades Europeas. Estudios de los regímenes jurídicos especiales en particular consideración de Canarias, Tecnos, Madrid.
- ATTALI, J.** (1994)  
Europa(s), Seix Barral, Barcelona.
- AYDALOT, P.** (1984)  
Crise et Space, Économica, París.
- AYDALOT, P.** (1986)  
Milleux Innovateur en Europe, Gremi, París.
- AYDALOT, P.** (1987)  
"El declive urbano y sus relaciones con la población y el empleo", Estudios Territoriales, nº 24, pp. 15-30.
- BALASSA, B.** (1974)  
"Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market", Manchester School of Economic and Social Studies, V. 42, pp. 93-135.
- BALASSA, B. y BAUWENS, L.** (1989)  
The Determinants of intra-European Trade in Manufactured Goods, Oxford University Press, Nueva York.
- BALDWIN, R.** (1992)  
Is Bigger Better?, The Economics of EC Enlargement, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- BARKIN, D.** (1984)  
Distorted Development, Westview Press, Oxford.
- BARREIRO, F.** (1998)  
"Las políticas locales de promoción económica: reflexiones e innovación", en BRUGE, Q. y GOMA, R. (ed.): Gobiernos locales y políticas públicas, Ariel Ciencia Política, Barcelona.

- BARRO, R. J. y SALAIMARTIN, X.** (1991)  
"Convergence Across States and Regions", Brooking Papers, nº 1, pp. 107-182.
- BARRO, R. J. y SALAIMARTIN, X.** (1992)  
"Convergence on Economic Activity", Journal of Political Economy, V. 100, nº 2, pp. 223-250.
- BARRO, R. J. y SALAIMARTIN, X.** (1994)  
Economic Growth, McGraw Hill, Estados Unidos.
- BAUMOL, W. J.** (1986)  
"Productivity, Growth, Convergence and Welfare: What the long run data show", American Economic Review, V. 5, nº 4, pp. 1072-1085.
- BAUMOL, W. J.; BLACKMAN, S. y WOLFF, E. N.** (1985)  
"Unbalanced Growth Revisited: Asymptotic Stagnancy and New Evidence", American Economic Review, V. 74, nº 4, pp. 806-817.
- BECATTINI, G.** (1979)  
"Dal settore industriale al distretto industriale: alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale", Rivista di Economia e Politica Industriale, nº 1, pp. 7-21.
- BECATTINI, G.** (1991)  
"The Industrial District as a Creative Milieu", en BENKO, G. y DUNFORD, M. (ed.): Industrial change and regional development, Routledge.
- BECKER, G.** (1977):  
Teoría Económica, Fondo de Cultura Económica, México.
- BEGG, J.** (1989)  
"European Integration and Regional Policy", Oxford Review of Economic Policy, nº 2, pp. 90-104.
- BENKO, G. y LIPIETZ, A.** (1992)  
"Le nouveau débat régional: positions", en BENKO, G. y LIPIETZ, A. (ed.): Les régions qui gagnent. District et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique, PUF (colección Economie en Liberté), París.
- BENNETT, R.** (1989)  
Local Economy and Employment and Development Strategies: An analysis for LEDA areas, Informe LEDA, Comisión Europea, Luxemburgo.

**BERNAL, A. M.** (1981)

"En torno al hecho económico diferencial canario", en Instituto de Desarrollo Regional (ed.): *Canarias ante el cambio*, Universidad de La Laguna, pp. 25-38, S/C de Tenerife.

**BERRY, B. J. L.** (1972)

"Hierarchical Diffusion: the basis of development filtering and spread in a system of growth centers", en HANSEN, N. S. (ed.): *Growth Centers in Regional Economic Development*, Free Press, Nueva York.

**BIEHL, D.** (1986)

"The Contribution of Infrastructure to Regional Development", Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

**BIEHL, D.** (1988)

"Las infraestructuras y el desarrollo regional", *Papeles de Economía Española*, nº 35, pp. 293-310.

**BIEHL, D.** (1991)

"The Role of Infrastructure in Regional Development", en VICKERMAN, R. W. (ed.): *Infrastructure and Regional Development*, European Research in Regional Science, Londres.

**BLAKELEY, E.** (1989)

*Planning Local Economic Development: Theory and Practice*, Sage, Londres.

**BOISIER, S.** (1994)

"Regionalization processes: past crises and current options", *CEPAL Review*, nº 52, pp. 177-188.

**BORJA, J.** (1975)

*Movimientos Sociales Urbanos*, SIAP, Buenos Aires.

**BORJA, J.** (1987)

*Descentralización y participación ciudadana*, Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid.

**BOUDEVILLE, J. R.** (1968)

"Les notions d'espace et d'intégration", en BOUDEVILLE, J. R. (ed.): *L'Espace et les Pôles de Croissance*, París.

**BOYER, R.** (1987)

*Technical Change and the Theory of Regulation*, CEPREMAT, París.

**BROTCHIE, J.; HALL, P. y NEWTOS, P.** (1987)

*The Spatial Impact of Technological Change*, Croom Helm, Londres.

**BRUGUE, Q. y GOMA, R.** (1998)

"Gobierno local: de la nacionalización al localismo y de la gerencialización a la repolitización", en BRUGUE, Q. y GOMA, R. (ed.): *Gobiernos locales y políticas públicas*, Ariel Ciencia Política, Barcelona.

**BUENO LASTRA, J.** (1990)

*Los desequilibrios regionales: Teoría y realidad española*, Pirámide, Madrid.

**CAMAGNI, R. y SALONE, C.** (1993)

"Network Urban Structures in Northern Italy: Elements for a Theoretical Framework", *Urban Studies*, V. 30, nº 6, pp. 35-41.

**CANTILLON, R.** (1978)

*Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, Fondo de Cultura Económica, México.

**CAPELLIN, R.** (1988)

"Opciones de política regional en la CEE", *Papeles de Economía*, nº 35, pp. 15-34.

**CAPELLIN, R.** (1989)

"Descentralización territorial de la industria", en SECRETARÍA DE ESTADO DE HACIENDA (ed.): *Política Regional en la Europa de los años 90*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, España.

**CAPELLIN, R.** (1990)

"El mercado único europeo y la internacionalización de la pequeña y mediana empresa", *Estudios Territoriales*, nº 32.

**CAPELLIN, R.** (1991) "The New Gravity Centers of Regional Development in the Europe of the 90'S". XVII Reunión de Estudios Regionales de la Asociación Española de Ciencia Regional, 13-15 noviembre de 1991, Barcelona.

**CARDOSO, F. H.** (1977)

"The Consumption of Dependency Theory in the United States", *Latin American Research Review*, V. 2, nº 3, pp. 7-24.

**CAROLL y DEAN, R.** (1977)

*A Bayesian Approach to Plant Location Decisions*, Western Economic Association, Inglaterra.



**CASTELLS, M. (1995)**

La ciudad informacional: tecnología de la información, Alianza, Madrid.

**CASTELLS, M. y HALL, P. (1994)**

Las tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI, Alianza, Madrid.

**COHEN, S. Y ZYSMAN, J. (1988)**

Manufacturing Innovation and American Industrial Competitiveness, Universidad de California, Berkeley.

**COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (varios años)**

EUROSTAT Regiones, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

**COMISIONES OBRERAS DE CANARIAS, GABINETE TECNICO (1996)**

"La Estructura económica de las regiones ultraperiféricas de la Unión Europea", Jornadas Sindicales sobre el Estatuto Especial de las Regiones Ultraperiféricas, noviembre de 1996, Las Palmas de Gran Canaria.

**COMITE ECONOMICO Y SOCIAL (1997)**

Dictámen sobre la artesanía y las PYME, Bruselas.

**COMUNIDAD EUROPEA (1987)**

Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas, Tratados por los que se revisan dichos tratados, Acta Unica Europea, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

**CONSEJERIA DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION (1997)**

Censo de empresas en el sector de la agricultura, pesca y alimentación en la Provincia de Santa Cruz de Tenerife en 1995, Santa Cruz de Tenerife.

**CONSEJERIA DE ECONOMIA Y HACIENDA (1997)**

Fondos estructurales 1994-1999, Informe de Gestión 1994-1995, Dirección General de Planificación, Presupuesto y Gasto Público, Las Palmas de Gran Canaria.

**CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL (1997)**

Dictámen 2/1997 sobre el Estatuto especial de las regiones ultraperiféricas de la Unión Europea, C.E.S., Las Palmas de Gran Canaria.

**CONSEJO EUROPEO (1997)**

Conclusiones de la Presidencia, Amsterdam, 16 y 17 junio.

**COOKE, P. (1985)**

"Class Practices as Regional Markets", en GREGORY, D. Y URRY, J. (ed.): Social Relations and Spatial Structures, Macmillan Education Ltd., Londres.

**COOKE, P. y MORGAN, K. (1990a)**

"Learning through networking", Regional Industrial Research Report, Department of City and Regional Planning, Universidad de Wales.

**COOKE, P. y MORGAN, K. (1990b)**

"Industry, Training and Technology transfer: the Baden-Württemberg system in perspective", Report to the Welsh Office, Department of City and Regional Planning, Universidad de Wales.

**COOKE, P. y MORGAN, K. (1991)**

"The network paradigm: new departures incorporate and regional development", Regional Industrial Research Report, Department of City and Regional Planning, Universidad de Wales.

**COOKE, P., MOULAERT, F., SWYNGEDOUW, E. y WEINSTEIN, O. (1992)**

Towards global localization: the computing and communications industries in Britain and France, University College Press, Londres.

**COOPER, CH. y FITZGERALD, E.V.K. (1989)**

Development Studies revisited, Cass, Exeter.

**CORBIDGE, S. (1988)**

"The Debt Crisis and the Crisis of Global Regulation", Geoforum, V. 19, pp. 105-127.

**CORDEN, W. M. (1972)**

"Economies of Scale and Customs Union Theory", Journal of Political Economy, V. 80, pp. 465-467.

**COURLET, C. (1989)**

"Local Industrial Policies in Favour of Small and Medium-sized Firms: the French case", en ALBRECHTS, L.; MOULAERT, F.; ROBERTS, P. y SWYNGEDOUW, E. (ed.): Regional policy at the crossroads-European Perspectives, Kingsley, Londres.

**CUADRADO ROURA, J. R. (1988a)**

"El sector servicios: evolución, características y perspectivas de futuro", en GARCIA DELGADO, D. L. (1988): España. Economía, Espasa-Calpe, Madrid.

**CUADRADO ROURA, J. R.** (1988b)

"Tendencias económico regionales antes y después de la crisis en España", *Papeles de Economía Española*, nº 34, pp. 17-60.

**CUADRADO ROURA, J. R.** (1990a)

"La expansión de los servicios en el contexto del cambio estructural de la economía española", *Papeles de Economía Española*, nº 42, pp. 98-120.

**CUADRADO ROURA, J.; MIRO SANCHEZ, R.; YAGUE GUILLEN, M.; MANCHA NAVARRO, T.; GANDOY JUSTE, R. y MELLA MARQUEZ, J.** (1990b)

El crecimiento regional español ante la integración europea, Informes del Instituto de Estudios de Prospectiva, Secretaría de Estado de Hacienda, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

**CUADRADO ROURA, J.R. y MANCHA NAVARRO, T.** (1995)

"Política Regional Comunitaria: ventajas e implicaciones", *Economistas*, nº 13, pp. 48-56.

**CUADRADO ROURA, J.R. y SUAREZ VILLA, L.** (1992)

"Integración económica y evolución de las disparidades regionales", *Papeles de Economía Española*, nº 51, pp. 77-80.

**CUENCA GARCIA, E.** (1985)

"Tratado de Adhesión: el caso de Canarias", *Papeles de Economía Española*, nº 25, pp. 438-446.

**CURBELO, R., J.L.** (1992)

"Ajuste estructural y territorio en América Latina", *Información Comercial Española*, nº 704, pp. 109-126.

**CUSHING, R.; HIGLEY, J.; SUTTON, M; TOMPKINS, T. y WEINTRAUB, S. editors** (1993)

The Challenge of Nafta: North America, Australia, New Zealand and the World Trade Regime, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs and Edward A. Clark Center for Australian Studies. The Board of Regents the University of Texas, Texas.

**CHAIRMAN, D.; WATSON, P.; CHAIRMAN, V.; ROHR, D.; BRUNSDALE, A.; CRAWFORD, C. y NUZUM, J. A.** (1993)

"Potencial Impact on the U.S. and Selected Industries of the North American Free-Trade Agreement", Report to the Committee on Ways and Means of the United States House of Representatives and the

Committee on Finance of the United States Senate on Investigation, nº 332-337 Under Section 332 of the Tariff Act of 1930, International Trade Commission, Estados Unidos.

**CHANNON, D.** (1978)

The Service Industries, Macmillan, Londres.

**CHISHOLM, M.** (1985)

"Desindustrialization and British Regional Policy", *Regional Studies*, nº 19, pp.301-313, .

**CHISHOLM, M.** (1990)

Regions in Recession & Resurgence, Unwin Hyman, Londres.

**DAVEZIES, L.** (1987)

L'évolution recente des politiques regionales dans les pays de l'OCDE, Laboratoire d'Observation de l'Economie et des Institutions Locales, Institut d'Urbanisme de Paris, Université Paris XII, Paris.

**DECRESSIN, J. y FATAS, A.** (1993)

Regional Labor Market Dynamics in Europe and Implications for EMU, European Economic Association, Helsinki.

**DENNINSON, E. F.** (1973)

"The Shift to Services and the Rate of Productivity Change", *Survey of Current Business*, nº 53, pp. 20-35.

**DIXIT, A. y NORMAN, V.** (1980)

Theory of International Trade, Cambridge University Press, Londres.

**DOSI, G.** (1984)

Technical Change and Industrial Transformation, Macmillan, Londres.

**DUNFORD, M.** (1992)

"Industrial Trajectories and Social Relations in Areas of New Industrial Growth", en BENKO, G. y DUNFRD, M. (ed.): Industrial change and regional development, Belhaven Press, Londres.

**DUNFORD, M. y KAFKALAS, G.** (1992)

"The Global-local Interplay, Corporate Geographies and Spatial Development Strategies in Europe", en DUNFORD, M. y KAFKALAS, G. (ed.): Cities and Regions in the New Europe, Belhaven Press London, Londres.

- DUNN, E. S.** (1954)  
The Location of Agricultural Production, Universidad de Florida, Gainesville, Florida.
- DUVERGER, M.** (1992)  
La Liebre Liberal y la Tortuga Europea, Ariel, Barcelona.
- EICHENGREEN, B.** (1994)  
Financing Infrastructure in Developing Countries, Policy Research Center, Londres.
- ENGLEANDER, O.** (1924)  
"Theorie des Güterverkehrs und der Frachtsätze", en ISARD, W. (1973): Métodos de Análisis Regional: una introducción a la ciencia regional, Ariel, Barcelona.
- ERNST, D.** (1983)  
The Global Race in Microelectronics, Campus Verlag, Frankfurt.
- ERNST, D. y O'CONNOR, D.** (1989)  
New Technologies, Global Competition and Latecomer Industrialization. An Agenda for the 1990's, OCDE, París.
- FERNANDEZ ESTEBAN, M. L.** (1996)  
El principio de subsidiariedad en el ordenamiento europeo, McGraw-Hill, Madrid.
- FOSLER, R. S.** (1992)  
Local Economic Development. Strategies for a Changing Economy, ICMA, Washington.
- FOUCAULT, M.** (1978)  
Vigilar y castigar, Siglo XXI, Madrid.
- FOUCAULT, M.** (1985)  
Un diálogo sobre el poder, Alianza, Madrid.
- FRANZMEYER, F. y HRUBESCH, P.** (1991)  
"Los efectos regionales de las políticas comunitarias", Parlamento Europeo, Serie Política regional y transporte, nº 17, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
- FREEMAN, C. y SOETE, L.** (1987)  
Technical Change and Full Employment, University of Chicago, Chicago.

- FRIEDMANN, J.** (1966)  
Regional Development Policy: A case Study of Venezuela, M.I.T.
- FROBEL, F.; HEINRICH, J. y KREYE, O.** (1980)  
La nueva división internacional del trabajo, Siglo XXI, Madrid.
- FUA, G.** (1988)  
"Small-scale Industry in Rural Areas: The Italian Experience", en ARROW, J. L. (1988): The Balance between Industry and Agriculture in Economic Development, Macmillan, Londres.
- FURTADO, C.** (1981)  
Créativité et dépendance, Presses universitaires autogestionnaire, París.
- GAROFOLI, G.** (1987)  
"Modelos Locales de desarrollo", Estudios Territoriales, nº 22, pp. 160-163.
- GASPAR, J.** (1987)  
Organização do espaço. Retrospectivas e tendências, Fundacao Calouste Gulbenkian, Lisboa.
- GATTO, F.** (1990)  
"Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales", en ALBUQUERQUE, F.; MATTOS, C. y FUNCHE, R. (ed.): Revolución tecnológica y reestructuración productiva: Impactos y desafíos territoriales, ILPES/ONU, Instituto de Estudios Urbanos de la Universidad Católica de Chile y el Grupo Editor Lationamericano, Buenos Aires.
- GEORGE, P.** (1974)  
Geografía Urbana, Ariel, Barcelona.
- GIESE, E.** (1987)  
"The Demand for Innovation Oriented Regional Polity in the Federal Republic of Germany", en BROTHIE, HALL y NEWTON (ed.): The Spatial Impact of Technological Change, Croom Helm, Londres.
- GLASSMEIER, A.** (1985)  
The Structure, Location and Role of High Technology Industries in U.S. Regional Development, Universidad de California, Berkeley.
- GLICKMAN, N. y WOODWARD, D.** (1989)  
The New Competitors, Basic Books, Nueva York.

- GODARD, O.; CERON, J. P.; VINAHER, K. y PASSARIS, S.** (1987)  
"Desarrollo endógeno y diferenciación de espacios de desarrollo: un esquema de análisis para el desarrollo local", *Estudios Territoriales*, nº 24, pp. 135-147.
- GONZALEZ MARTINEZ, S.** (1993)  
Temas de organización internacional, McGraw-Hill, Madrid.
- GONZALEZ SEARA, L.** (1969)  
Opinión pública y Comunicación de masas, Arice, Barcelona.
- GONZALEZ SEARA, L.** (1978)  
"Utopía y Planificación", Caja General de Ahorros y Monte de Piedad de Granada, nº 1, pp. 59-75.
- GONZALEZ SEARA, L.** (1996)  
El poder de la palabra, Tecnos, Madrid.
- GREEN WAY, D.** (1993)  
"Trade and Direct Investment", *European Economy*, nº 52.
- GREEN WAY, D. y WINTERS, A.** (1994)  
Surveys in International Trade, Blacwells, Inglaterra.
- GREENFIELD, H. C.** (1966)  
Manpower and the Growth of Producer Services, Columbia University Press, Nueva York.
- GREENHUT y OHTA** (1975)  
Theory of Spatial Pricing and Market Areas, Duke University Press, Estados Unidos.
- GREENHUT, M. L.** (1956)  
Plant location on Theory and Practice, University of North Carolina Press, Carolina del Norte.
- GREFFE, X.** (1989)  
Decentraliser pour l'Emploi. Les initiatives locales de développement, Economica, París.
- GREGORY, D. Y URRY, J.** (1985)  
Social Relations and Spatial Structures, Macmillan Education Ltd., Londres.

- GROSSMAN, G. y HELPMAN, E.** (1994)  
"The Politics of Free Trade Agreements", CEPR, nº 908.
- GUTIERREZ HERNANDEZ, P.** (1988)  
Estructura comercial de Canarias. El comercio minorista: localización, jerarquías y especialización, CEDOC, Las Palmas de Gran Canaria.
- GUTIERREZ HERNANDEZ, P. y CANO FERNANDEZ, V.** (1987)  
"Sistema urbano y desarrollo económico: el caso de las islas de Tenerife y Gran Canaria", *Revista de Estudios Regionales*, nº 18, pp. 75-92.
- GUTIERREZ JUNQUERA, P.** (1993)  
El crecimiento de los servicios: casos, repercusiones y políticas, Alianza, Madrid.
- HALL, P.** (1988)  
"The Creation of the American Aero-Space Complex", en BREHENY, M. (ed.): *Defence Expenditure and Regional Development*, Mansell, Londres.
- HALL, P. et. Alia** (1986)  
Western Sunrise, Unwin and Hyman, Londres.
- HENDERSON, J. y CASTELS, M.** (1987)  
Global Restructuring and Territorial Development, Sage, Londres.
- HERNANDEZ BRAVO DE LAGUNA, J.** (1990)  
"El insularismo canario: caracterización política, ofertas electorales y resultados", *Papers*, nº 23, pp. 121-129.
- HERNANDEZ BRAVO DE LAGUNA, J. y MILLARES CANTERO, A.** (1996)  
"Los partidos de centro-derecha en la transición canaria: subestatalidad e insularismo", en TUSELL, J.; MARIN, J.M.; SEPULVEDA, Y.; SUEIRO, S. y MATEOS, A. (ed.): *Historia de la transición y consolidación democrática en España (1975- 1986)*, Departamento de Historia Contemporánea de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), Universidad Autónoma de Madrid (UAM), Madrid.
- HINOJOSA R. y ROBINSON, S.** (1992)  
"Labor Issues in a North American Free Trade Area", en LUSTING, N.; BOSWORTH, B. y LAWRENCE, R. (1992): *Assesing the Impact North American Free Trade*, Brookings Institution, Estados Unidos.

- HINTJENS, H. y NEWITT, M.** (1992)  
The Political Economy of Small Tropical Islands: The Importance of Being Small, University of Exeter Press, Exeter.
- HIRSCHMAN, A.** (1970)  
La estrategia de desarrollo económico, Fondo de Cultura Económica, México.
- HIRSCHMAN, A.** (1984)  
De la economía política y más allá, Fondo de Cultura Económica, México.
- HOLZER, H.** (1978)  
Sociología de la comunicación, Akal, Madrid.
- HOLLAND, S.** (1981)  
El mercado incomún, Blume, Madrid.
- ILLERIS, S.** (1989)  
Services and Regions in Europe, Avebury, Londres.
- INSTITUTO DE ESTADISTICA DE CANARIAS** (1995)  
Estimación de la Renta insular y municipal en Canarias para 1991, ISTAC, Las Palmas de Gran Canaria.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, INE** (1995)  
Encuesta de Población Activa de Canarias, Madrid.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, INE** (1996)  
Encuesta de Población Activa de Canarias, Madrid.
- ISARD, W.** (1956)  
Location and Space Economy, Nueva York.
- ISARD, W.** (1973)  
Métodos de Análisis Regional: una introducción a la ciencia regional, Ariel, Barcelona.
- ISNARD, H.** (1978)  
L'espace géographique, Presses Universitaires, Francia.
- JEELOF, G.** (1989)  
"Global Strategies of Philips", European Management Journal, V. 7, nº 1, pp. 84-91.

- JOVANOVIC, M.** (1992)  
International Economic Integration, Routledge, Estados Unidos.
- KALDOR, N.** (1969)  
Ensayos sobre el establecimiento y el desarrollo económico, Tecnos, Madrid.
- KALECKI, M.** (1971)  
Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, Cambridge University Press, Cambridge.
- KAUFFMAN, L. J. y JACOBS, H. M.** (1987)  
"A Public Planning Perspective on Strategic Planning", Journal of the American Planning Association, V. 53, pp. 23-33.
- KONDRATIEV, N. D.** (1979): Los ciclos económicos largos, Akal, Madrid.
- KRUGMAN, P.** (1981)  
"Trade, Accumulation and Uneven Development", Journal of Development Economics, V. 8, pp. 149-161.
- KRUGMAN, P. y VENABLES, A.** (1994)  
"Integration, Specialization and Adjustment", National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper nº 4559.
- KUKLINSKI, A.** (1987)  
"Política Regional: experiencias y perspectivas", Estudios Territoriales, nº 23, pp. 201-220.
- KUKLINSKI, A.** (1989)  
Eficacia frente a equidad. Un antiguo dilema y nuevos enfoques en la política regional de los años noventa, Secretaría de Estado de Hacienda, Madrid.
- LANDAU, R. y ROSENBERG, N.** (1986)  
The Positive Sum Strategy, Harnessing Technology for Economic Growth, National Academy Press, Washington.
- LANGE, O.** (1967)  
Economía Política, Fondo de Cultura Económica, México.
- LAZARO ARAUJO, L.** (1988)  
"El FEDER y la Política Regional Comunitaria", Papeles de Economía Española, nº 35, pp. 36-49.

**LAZARO ARAUJO, L. y VELA, I.** (1990)

"El FEDER y los marcos de apoyo comunitarios", *Información Comercial Española*, nº 679, pp. 53-63.

**LEAL, F. J.** (1995)

Inconsistencia y errores en las estimaciones de las muestras, IX Congreso AEDEM, Toledo.

**LEFEBVRE, H.** (1974)

La production de l'espace, Anthropos, París.

**LEGNA VERNA, C. A.** (1989)

Inversiones, Especialización y generación de economías externas, escala y aglomeración, Seminario Internacional sobre los impactos y desafíos territoriales, Santiago de Chile.

**LEGNA VERNA, C. A.** (1993)

"Efectos de Polarización y opciones estratégicas de las Regiones Meridionales de Europa", IX Association de Rencontres Thématiques Economiques des Universités du Sud de l'Europe (ARETHOUSE)", Catania, Italia.

**LEGNA VERNA, C. A.** (1996)

"Tecnologías dominantes, difusión de innovaciones y espacios tecnológicos", *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, pp. 65-81.

**LEGNA VERNA, C. A. y RIVERO CEBALLOS, J. L.** (1997)

"Efectos regionales de la reestructuración mundial: el caso de la industria del tabaco". *Eure*, V. XXIII, nº 69.

**LEONTIEF, W.** (1986)

Input-Output Economics, Oxford University Press, Nueva York.

**LEONTIEF, W.** (1955)

"Some Basic Problems of Empirical Input-Output analysis", en *National Bureau of Economic Research* (ed.), Princeton University Press, Nueva Jersey.

**LIPIETZ, A.** (1979)

El capital y su espacio, Siglo XXI, México.

**LIPIETZ, A.** (1989)

"De l'Althusserisme à la théorie de la régulation", *CEPREMAP*, nº 8920, pp. 38.

**LIPIETZ, A.** (1990)

"Les rapports capital-travail à l'aube du XXIème siècle", *CEPREMAP*, nº 9016, pp. 47.

**LIPIETZ, A.** (1992a)

"The Regulation Approach and Capitalist Crisis: an alternative compromise for the 1990s", en *DUNFORD, M. y KAFKAS, G.* (ed.): *Cities and Regions in the New Europe*, Belhaven Press London, Londres.

**LIPIETZ, A.** (1992b)

*Towards a New Economic Order, Postfordism, Ecology and Democracy*, Oxford University Press, Nueva York.

**LOPES, A. S.** (1992)

Sobre a Política Regional, Comunicación presentada al II Encuentro Nacional de la Asociación Portuguesa de Desarrollo Regional (APDR), Faro.

**LÖSCH, A.** (1954)

*Economics of Location*, Yale University Press, Estados Unidos.

**MACIAS HERNANDEZ, A. M.** (1981)

"El papel histórico de la agricultura de "subsistencia" en Canarias", en *Instituto de Desarrollo Regional* (ed.): *Canarias ante el cambio*, Universidad de La Laguna, pp. 101-112, S/C de Tenerife.

**MACIAS HERNANDEZ, A. M.** (1995)

"La economía moderna", en *Antonio Bethencourt Massieu* (ed.): *Historia de Canarias*, Cabildo Insular de Gran Canaria, pp. 133-182, Las Palmas de Gran Canaria.

**MACIAS HERNANDEZ, A. M. y RODRIGUEZ MARTIN, J. A.** (1995)

"La economía contemporánea", en *Antonio Bethencourt Massieu* (de.): *Historia de Canarias*, Cabildo Insular de Gran Canaria, pp. 369-425, Las Palmas de Gran Canaria.

**MAIR, A.** (1991)

"The just-in-time Strategy for Local Economic Development", Working Paper, nº 4, Universidad de Durham, Departamento de Geografía, pp. 69.

**MARSHALL, A.** (1890)

*Principios de Economía Política*, Fondo de Cultura Económica (1943), México.

**MARTIN ALVAREZ, F. J.** (1993)

Cointegración e Integración espacial de los mercados agrarios, Tesis Doctoral presentada por el Departamento de Economía Aplicada en la Universidad de La Laguna, Santa Cruz de Tenerife.

**MARTIN, P. y ROGERS, C.** (1994)

"Trade Effects of Regional Aid", CEPR Discussion paper, nº 910, pp.12.

**MARTINEZ DE AZAGRA, L. y GALVAN FERNANDEZ, F.** (1993)

"La coyuntura actual en las relaciones económicas internacionales. Problemas y perspectivas", en GONZALEZ MARTINEZ, S. (ed.): Temas de organización internacional, McGraw-Hill, Madrid.

**MASSEY D.** (1985)

"New Directions in Space", en GREGORY, D. Y URRY, J. (ed.): Social Relations and Spatial Structures, Macmillan Education Ltd., Londres.

**MEDINA HERNANDEZ, U.; GONZALEZ PEREZ, A. y RODRIGUEZ BRITO, G.** (1992)

El tejido empresarial canario, Universidad de La Laguna, Santa Cruz de Tenerife.

**MEIER, G. M. y SEERS, D.** (1984)

Pioneers in Development, Oxford University Press, Washington.

**MELO E SOUSA, A.** de (1990)

"Economía y sociedad en Canarias: aproximación a la realidad socioeconómica canaria", en Instituto de Desarrollo Regional (ed.): Canarias ante el cambio, Universidad de La Laguna, pp. 81-96, S/C de Tenerife.

**MELO E SOUSA, A.** de (1991)

"Desarrollo regional y transferencia tecnológica", Revista TEMPORA (Pedagogía), Universidad de La Laguna, nº 15/16, pp. 100-124.

**MELO E SOUSA, A.** de (1992)

"Hacia una revisión teórica y metodológica del fenómeno turístico", Revista ERES (Antropología), Cabildo de Santa Cruz de Tenerife, V.3, pp. 5-41.

**MOLLE, W.** (1990)

The Economics of European Integration, Dartmouth, Aldershot.

**MORENO BECERRA, J. L.** (1994)

"La promoción de la pequeña y mediana empresa en las nuevas estra-

tegias de crecimiento y empleo: los casos de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea", Vigésima Reunión Anual de la Asociación Española de Estudios Regionales, Las Palmas de Gran Canaria, Nov. 1994 (en prensa: Economía Industrial).

**MORENO BECERRA, J. L. y CABRERA SANCHEZ** (1995)

"Educación y población laboral", Papeles de Economía Española, nº 15.

**MORGAN, K.** (1992)

"Innovating by Networking: New Models of Corporate and Regional Development", en DUNFORD, M. y KAFKLAS, G. (ed.): Cities and Regions in the New Europe, Belhaven Press London, pp. 150-170, Londres.

**MORIARTY, B. M.** (1978)

"A Note on Unexplained Residuals in North-South Wage Differential Models", Journal of Regional Science, V. 12, pp. 105-108.

**MURILLO MONFORT, C.** (1992)

El coste de la insularidad en Canarias, Gobierno de Canarias, Las Palmas de Gran Canaria.

**MURRAY, R.** (1991)

Local space-Europe and the New Regionalism, Manchester and Stevenage, The Centre for Local Economic Strategies and South East Economic Development Strategy, Manchester.

**MURRAY, R.** (1992)

"Europe and the New Regionalism", en DUNFORD, M. y KAFKLAS, G. (ed.): Cities and Regions in the New Europe, Belhaven Press London, pp. 300-308, Londres.

**MYRDAL, G.** (1959)

Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas, Fondo de Cultura Económica, México.

**MYRDAL, G.** (1984)

"International Inequality and Foreign Aid in Retrospect", en MEIER, G. M. y SEERS, D. (ed.): Pioneers in Development, Oxford University Press, Washington.

**NUSBAUMER, J.** (1987)

The Service Economy: Lewer to Growth, Kluwer Academic Publishers, Boston.

**OCDE (1995)**

Iniciativas locales de creación de empleo: una nueva perspectiva sobre el ajuste y la reforma, SOGECO, Barcelona.

**ORTEGA MARTINEZ, E. (1990)**

Manual de Investigación Comercial, Pirámide, Madrid.

**PAUL, D. (1985)**

"Clio and the Economics of QWERTY", *American Economic Review*, nº 75.

**PECQUEUR, B. (1989)**

Le développement local, Colección Alternatives économiques, Syros, París.

**PEDERSEN, P. D. (1970)**

"Innovation Diffusion within and between National Urban System", *Geographical Analysis*, nº 51, pp. 252-268.

**PELKMANS, J. y WINTERS, L. A. (1988)**

Europe's Domestic Market, Routledge.

**PERROUX, F. (1964)**

La economía del siglo XX, Ariel, Barcelona.

**PETIT, P. (1986)**

Slow Growth and the Service Economy, Frances Pinter Publishers, Londres.

**PINDER, J. (1991)**

European Community: The Building of a Union, Oxford University Press, Oxford.

**PIORE, M. J. y SABEL, CH. (1990)**

La segunda ruptura industrial, Alianza, Madrid.

**PORTER, M. (1990)**

The Competitive Advantage of Nations, The Free Press, Nueva York.

**PREBISCH, R. (1984)**

"Five Stages in My Thinking on Development", en MEIER, G. M. y SEERS, D. (ed.): *Pioneers in Development*, Oxford University Press, Washington.

**PRED, A. (1969)**

Behavior and Location, Lund Studies in Geographie, Inglaterra.

**PRED, A. (1975)**

"On the Spatial Structure of Organizations and the Complexity of Metropolitan Interdependence", *Papers of Regional Science Association*, V. 25, pp. 115-140.

**PRED, A. (1985)**

"The Social Becomes the Spatial, the Spatial Becomes the Social", en GREGORY, D. Y URRY, J. (ed.): *Social Relations and Spatial Structures*, Macmillan Education Ltd., Londres.

**PRESUPUESTOS GENERALES DE LA COMUNIDAD EUROPEA Y UNION EUROPEA (1962-1997)**

Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

**QUEVIT, M. (1986)**

Le pari de l'industrialisation rurale, Anthropos, París.

**QUEVIT, M. (1992)**

"The Regional Impact of the Internal Market: a Comparative Analysis of Traditional Industrial Regions and Lagging Regions", *Regional Studies*, V. 26, nº 4, pp. 349-359.

**REES, G. y MORGAN, K. (1991)**

"Industrial Restructuring, Innovation Systems and the Regional State: South Wales in 1990s", en DAY, G. y REES, G. (1991): *Regions, nations and European integration*, University of Wales Press, Cardiff, Inglaterra.

**RICHARDSON, H. W. (1969)**

Economía Regional, Alianza, Madrid.

**RICHARDSON, H. W. (1979)**

"El Estado de la Economía Regional: un artículo de síntesis", *Revista de Estudios Regionales*, nº 3, pp. 147-217.

**RIO GOMEZ del, C. y CUADRADO ROURA, J. R. (1991)**

"El papel de los servicios a la producción en la nueva política regional", 1º Encuentro Iberoamericano de Estudios Regionales (28 sept.-1 octubre de 1991), Bolivia.



**RIO GOMEZ, C.** del (1988)

"Dinámica y distribución espacial de los servicios en España 1960-85", *Papeles de Economía Española*, nº 34, pp. 454-481.

**RIO GOMEZ, C.** del (1989)

"Desarrollo económico, cambio estructural y evolución de los servicios", *Revista de Economía Vasca*, nº 13, pp. 20-43.

**RIO GOMEZ, C.** del (1994)

"Los servicios y la Política Regional", XX Reunión de Estudios Regionales, (30 noviembre-3 diciembre de 1994), Las Palmas de Gran Canaria.

**RITSCHL, H.** (1927)

"Reine und historische Dynamik des Standortes der Erzeugungsweige", en ISARD, W. (1973): *Métodos de Análisis Regional: una introducción a la ciencia regional*, Ariel, Barcelona.

**RIVERO CEBALLOS, J. L.** (1993)

"Economía Regional e industrial en pequeñas economías archipelágicas", IX Association de Rencontres Thématiques Economiques des Universités du Sud de l'Europe (ARETHOUSE)", Catania, Italia.

**RODRIGUEZ MARTIN, J. A.** (1981)

"Tres aspectos en el modelo de crecimiento reciente de la economía canaria: condicionantes estructurales, configuración estructural global y salida de la crisis, en Instituto de Desarrollo Regional (de.): *Canarias ante el cambio*, Universidad de La Laguna, pp. 39-60, S/C de Tenerife.

**RODRIGUEZ MARTIN, J. A.** (1991)

"Notas sobre el debate comunitario en Canarias", *Boletín Canarias-CEE*, nº 1, pp. 17-26.

**RODRIGUEZ MARTIN, J. A.; RODRIGUEZ FUENTES, C. y GUTIERREZ HERNANDEZ, P.** (1992)

"Panorama económico canario", *Geografía de Canarias 1985-1991*, Interinsular Canaria, pp. 183-282.

**RODRIGUEZ SAIZ, L.; MARTIN PLIEGO, J.; PAREJO GAMIR, J. A. y ALMOGERA GOMEZ, A.** (1986)

*Política económica regional*, Alianza Universidad, Madrid.

**ROSSENBERG, N.** (1976)

*Perspectives on Technology*, Stanford University Press, Stanford.

**SABEL, C. y PIORE, M.** (1990)

*La segunda ruptura económica*, Alianza, Madrid.

**SABEL, C.; KERN, H. y HERRIGEL, G.** (1987)

"Regional Prosperities Compared: Massachusetts and Baden-Württemberg", *Economy and Society*, V. 18, nº 4, pp. 374-404.

**SASSEN, S.** (1991)

*The Global City*, Princeton University Press, Princeton.

**SAUNDERS, P.** (1986)

*Social Theory and the Urban Question*, Hutchinson, Londres.

**SCOTT, A. J.** (1988)

*New Industrial Spaces*, Pion Ltd., Londres.

**SCHAFFLE, A.** (1873)

"Das Gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft", en ISARD, W. (1973): *Métodos de Análisis Regional: una introducción a la ciencia regional*, Ariel, Barcelona.

**SEERS, D. y VAITSOS, C.** (1980)

*Integración y desarrollo desigual. La experiencia de la C.E.E., Banco Exterior de España*, Madrid.

**SMITH, N.** (1984)

*Uneven Development*, Basil Blackwell, Londres.

**SMITZ, H.** (1990)

*Industrial Districts: Model and Reality in Baden-Württemberg*, Universidad de Sussex, Institute of Development Studies, Sussex.

**STÖHR, W.** (1987)

"El desarrollo económico regional y la crisis económica mundial", *Estudios Territoriales*, nº 25, pp. 15-20.

**STÖHR, W.** (1990)

*Global Challenge and Local Reponse*, Mansell, Londres.

**STORPER, M.** (1982)

*The Spatial Division of Labor*, Universidad de California, Berkeley.

**STORPER, M. y SCOTT, A. J.** (1989)

"The Geographical Foundations and Social Regulation of Flexible Production Complexes", en WOLCH, J. y DEAR, M. (ed.): *The power of geography: how territory shapes social life*, Unwin Hyman, Winchester.

**SURINACH, J.; ARTIS ORTUÑO, M.; LOPEZ BAZO, E. y SANZO ROSSELLO, A.** (1995)

Análisis Económico Regional: Nociones básicas de la Teoría de la Coin-tegración, Antoni Bosch, Barcelona.

**SWYNEUDOWN, A.** (1992)

"The Mammon quest. Globalisation, Interspatial competition and the monetary order: the construction of new scales", en DUNFORD, M. y KAFKLAS, G. (ed.): Cities and Regions in the New Europe, Belhaven Press London, Londres.

**TAYLOR, P.** (1994)

Geografía política, Economía-mundo, Estado-nación y localidad, Trama, Madrid.

**TINBERGEN, J.** (1965)

Ensayos de Teoría Económica, Tecnos, Madrid.

**TINBERGEN, J.** (1984)

"Development Cooperation as a Learning Process", en MEIER, G. M. y SEERS, D. (ed.): Pioneers in Development, Oxford University Press, Washington.

**TINBERGEN, J.** (1990)

World Security and Equity, Edwar Elgar, Aldershot.

**TOURAINÉ, A.** (1973)

Production de la société, Seuil, París.

**TOURAINÉ, A.** (1988)

La Parole et le Sang - Politique et Société en Amérique Latine, Odile Jacob, París.

**TOURAINÉ, A. y WIEWORKA, M.** (1984)

Le Mouvement ouvrier, Fayard, París.

**TYBOUT, R.A. y MATTILLA, J.** (1977)

Agglomeration of Manufacturing in Detroit, Journal of Regional Science, Pensilvania, Filadelfia.

**TYSON, L. y ZYSMAN, J.** (1987)

Politics and Productivity: Developmental Strategy and Production Innovation in Japan, Universidad de California, Berkeley.

**UNCTAD** (1993)

Handbook of International Trade And Development Statistics, United Nations Conference on Trade and Development, Génova.

**UNESCO** (1984)

Strategies du développement endogène, París.

**UNESCO** (1988)

Développement endogène: aspects qualitatifs et facteurs stratégiques, París.

**UTRILLA DE LA HOZ, A.** (1996)

"Descentralización Autonómica y Fondos Europeos", Economistas, nº 69, pp. 266-271.

**VAITSOS, C. V.** (1977)

Distribución del ingreso y empresas transnacionales, Fondo de Cultura Económica de España, Madrid.

**VAN DER KNAPP, B. y WEVER, E.** (1987)

New Technology and Regional Development, Croom Helm, Londres.

**VAZQUEZ BARQUERO, A.** (1988)

Desarrollo Local. Una estrategia de creación de empleo, Pirámide, Madrid.

**VAZQUEZ BARQUERO, A.** (1993)

Política Económica Local, Pirámide, Madrid.

**VAZQUEZ BARQUERO, A.** (1996)

"Desarrollo Local y disparidades regionales en España", Papeles de Economía Española, nº 67, pp. 82-90.

**VICKERMAN, R. W.** (1984)

Urban Economies: Analysis and Policy, Phillip Allan Publishers, Oxford.

---

Este libro se terminó de imprimir en Tenerife,  
en los talleres de Producciones Gráficas,  
en Abril de 1999

---