

SEMINARIO DE INDICADORES DE ULTRAPERIFICIDAD



GOBIERNO DE CANARIAS
CONSEJERIA DE ECONOMIA Y HACIENDA
VICECONSEJERIA DE ECONOMIA Y ASUNTOS
ECONOMICOS CON LA U.E.
DIRECCION GENERAL DE ASUNTOS
ECONOMICOS COM A U.E.



FEDER



INTERREG III B
AÇORES • MADEIRA • CANARIAS

LAS PALMAS DE GRAN CANARIA
16 y 17 de Enero de 2004

Edita:

Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias.

Viceconsejería de Economía y Asuntos Económicos con la Unión Europea del Gobierno de Canarias.

Dirección General de Asuntos Económicos con la Unión Europea del Gobierno de Canarias.

Depósito Legal:

G.C. 636 - 04

Digitalización, maquetación e impresión:

LINCA, S.L.

Lepanto, 45

Teléfono: 928 27 07 14

E-mail: linca Canarias@terra.es

35010 Las Palmas de Gran Canaria

Índice

▶ Presentación	5
▶ El concepto de ultraperiferia	9
<i>Patrick Guillaumin - Reunión</i>	
▶ Los pequeños estados insulares: indicadores de ultraperiféricidad	19
<i>Lino Briguglio - Malta</i>	
▶ Micro-Estados, islas y el desarrollo económico de las Regiones Ultraperiféricas	27
<i>H. W. Armstrong - Sheffield - Reino Unido</i>	
▶ El Índice de Accesibilidad. Su uso desde un punto de vista de la UE	57
<i>Carsten Schürmann - Dortmund - Alemania</i>	
▶ Un indicador económico para las Regiones Ultraperiféricas	83
<i>Mario Fortuna - Azores</i>	
▶ El sistema estadístico de Madeira: Características, funciones y problemas suscitados por el proyecto UCEST	107
<i>Carlota Santos - Madeira</i>	
▶ Tablas Input - Output de Madeira - Azores - Canarias ..	135
<i>Álvaro Dávila - Canarias</i>	
▶ El sistema de elaboración de cuentas regionales en La Reunión	145
<i>Patrick Guillaumin - Reunión</i>	
▶ Conclusiones	157
▶ Currículum ponentes	158

Presentación del Seminario sobre los Indicadores de Ultraperificidad. Las Palmas de Gran Canaria, 16 y 17 de enero de 2004

Señoras, señores, buenos días:

El Seminario que tengo el honor de presentar constituye la primera acción de un proyecto sobre indicadores de ultraperificidad financiado por la Unión Europea dentro del Programa de Iniciativa Comunitaria Interreg IIIB Azores - Madeira - Canarias.

Las regiones ultraperiféricas (RUP) constituyen una identidad espacial dotada de características específicas y únicas que las diferencian del resto de las regiones europeas. Estas características se derivan de su situación geográfica, de su pequeña dimensión, y de sus condiciones naturales particulares.

Aunque algunas de estas características se pueden encontrar en otras regiones europeas, es la acumulación y combinación de todas ellas lo que identifica el carácter ultraperiférico.

Estas especiales características están recogidas y reconocidas, por otra parte, en el artículo 299.2 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, que establece que las RUP -a saber, los departamentos franceses de ultramar (Reunión, Martinica, Guadalupe y Guayana), Azores, Madeira y las Islas Canarias-, están caracterizadas por su lejanía, insularidad, reducida superficie, relieve y clima adversos y dependencia económica de un reducido número de productos, factores cuya persistencia y combinación perjudican gravemente su desarrollo.

Así, aunque la integración de las RUP en la Unión Europea está en la base del objetivo que persigue el artículo 299.2, éste reconoce las dificultades que afectan a nuestras regiones y permite la adopción de medidas específicas en la aplicación de las políticas comunitarias.

El proceso de integración de la Unión Europea, con el desarrollo del Mercado Interior y la puesta en marcha de la Unión Económica y Monetaria, ha tenido y está teniendo un impacto importante en la cohesión de las regiones europeas, toda vez que ni los beneficios ni los costes se están distribuyendo de igual manera entre las mismas, siendo las más favorecidas las regiones centrales, que son las que tienen un mayor acceso al mercado.

El potencial de desarrollo de una región no se limita, en este sentido, a su propio territorio, sino que está en función de las relaciones que establece con otros territorios. Los mercados de proximidad de las RUP son también mercados pequeños, subdesarrollados y que no pertenecen al espacio europeo. Esta situación diferencia a nuestras regiones del resto de las regiones europeas, tanto de las actuales de la Europa de los 15, como de las de la Europa a 25.

Por otro lado, la ampliación de la Unión Europea, prevista para este año 2004, va a suponer un cambio considerable en la Unión Europea debido a que, aunque el aumento de la superficie y la población será similar a las ampliaciones anteriores, el promedio comunitario del PIB por habitante se va a reducir en una cuantía sin precedentes, mayor que la de todas las ampliaciones anteriores juntas.

Por otra parte, en la Unión ampliada las disparidades regionales crecerán, y esto va a obligar a la reforma de la política de cohesión y lo que nos preguntamos todos es ¿cómo van a afectar todos estos cambios en las regiones ultraperiféricas?

Como hemos visto, el artículo 299.2 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea recoge las especificidades de las RUP con bastante detalle, consagrándose su continuidad y pertinencia en el borrador de Constitución Europea. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre respecto a otras regiones europeas con condicionantes específicos, no existen estudios concretos sobre las RUP que permitan cuantificar de manera apropiada las especiales limitaciones que las afectan, ni, por lo tanto, justificar sobre una base objetiva la necesidad de un tratamiento diferenciado.

Por otro lado, las conclusiones del Consejo de Sevilla de junio de 2002, abogan por la necesidad de definir una estrategia global, coherente y transversal que permita el desarrollo sostenible de las regiones ultraperiféricas. Esto implica que la acción de la política de cohesión debe integrarse en todos los ámbitos de la estrategia del desarrollo sostenible de estas regiones, y que su acción y la de las demás políticas comunitarias deben incluir medidas adecuadas a sus especificidades en los ámbitos clave para este desarrollo sostenible.

El Memorándum que Francia, España y Portugal y las siete regiones ultraperiféricas, han dirigido a la Comisión el 2 de junio de 2003, recoge la realidad económica y geográfica única de la ultraperiferia e insiste en la necesidad de mantener el reconocimiento de las regiones ultraperiféricas, mediante un fundamento legal incluido en el derecho comunitario de la futura Constitución de la Unión. Este reconocimiento de un estatuto específico se basa en los principios de igualdad y proporcionalidad que permiten tratar de forma diferente la situación distinta de estas regiones, de manera que los ciudadanos europeos que residen en ellas, se beneficien de las mismas oportunidades que el resto de ciudadanos europeos.

Un análisis sobre el carácter específico de las RUP respecto del resto de las regiones europeas y de las limitaciones que ello supone para su desarrollo económico requiere, pues, la disponibilidad de una base comparativa de indicadores que permitan describir su situación de manera coherente y objetiva. La carencia de esta información y la necesidad de proceder a realizar unas primeras reflexiones sobre cuál puede ser el camino a emprender para corregir esta situación, son los hilos conductores del presente seminario.

En este contexto, la cuestión fundamental que se plantea es en qué medida la situación de ultraperiferia condiciona el crecimiento económico de estas regiones y cómo se puede medir el impacto que las limitaciones específicas que sufren tienen sobre su desarrollo.

Para responder a esa pregunta, las etapas que se proponen en el marco del presente seminario son: en primer lugar, definir el marco conceptual de la ultraperiferia como base para entender su situación especial; en segundo lugar, identificar los problemas ligados a la cuantificación de las limitaciones asociadas a la ultraperiferia, mediante el análisis de los métodos aplicados por la Comisión y su adecuación a la realidad de las RUP; y por último, profundizar en el conocimiento de los sistemas estadísticos regionales y en la identificación de la problemática para desarrollar las herramientas que permitan la construcción de indicadores pertinentes de ultraperifericidad.

En este contexto, dentro de las reflexiones sobre el marco conceptual se ha considerado oportuno plantear, por las similitudes que existen entre las RUP y los Pequeños Estados Insulares en Desarrollo, una intervención sobre los indicadores de vulnerabilidad. En este sentido, aunque la vulnerabilidad económica de las RUP no sea quizás tan significativa como la que afecta a estos países debido a su pertenencia a la Unión Europea, la comparación con el resto de las regiones de la Unión podría llevarnos a considerar que las RUP son las más vulnerables de la Unión Europea.

Respecto a las variables que definen la ultraperiferia ¿cuáles son las que tienen una mayor influencia en el desarrollo económico? Está demostrado que, a nivel europeo, existe una fuerte correlación entre niveles de renta y perifericidad. Sin embargo los estudios desarrollados por la Unión Europea en este área no incluyen a las regiones ultraperiféricas.

Resulta lógico imaginar que de los handicaps estructurales permanentes de las RUP, los que suponen una mayor diferenciación con el resto de las regiones europeas, incluidas las regiones insulares, sean los vinculados al aislamiento. Por ello, se podría pensar que la elaboración de un indicador de accesibilidad a nivel europeo pondría de manifiesto, de manera significativa, uno de los aspectos diferenciales más importantes de las RUP.

A defecto de indicadores específicos, un problema que se plantea asimismo en las RUP es la adecuación a su realidad de los indicadores definidos de manera general a nivel europeo, como por ejemplo el PIB por habitante en paridad de poder adquisitivo. La elección de la Comisión de este indicador para determinar el nivel de desarrollo de las regiones europeas se justifica, a pesar de no ser el más adecuado por no constituir un indicador de bienestar económico, simplemente por razones de disponibilidad de datos. Los problemas de cálculo que presenta se agravan, sin embargo, cuando se utiliza para comparar territorios como los de las RUP con el resto de regiones europeas.

Todos estos temas, entre otros muchos, cuyo detalle dejaremos a los especialistas, serán debatidos durante este día y medio que va a durar el Seminario, que sin duda arrojará conclusiones útiles y provechosas para el desarrollo posterior del proyecto.

Por último, no quisiera concluir sin agradecer encarecidamente el interés y la disponibilidad tanto de los ponentes, como de los asistentes, algunos de los cuales se han tenido que desplazar desde muy lejos haciendo un hueco en sus ya apretadas agendas. La competencia y el reconocido prestigio de los profesionales que aquí se dan cita constituyen, sin duda, uno de los grandes alicientes de este Seminario, y representan la mejor garantía para el buen fin de unas jornadas que esperamos fructíferas y enriquecedoras para todos.

A los participantes que vienen de fuera de nuestras Islas, en especial, desearía, por último, añadirles el deseo de una feliz estancia entre nosotros y nuestra entera disponibilidad para que la misma se desarrolle de la manera más satisfactoria.

Muchas gracias.

Javier González Ortiz

Viceconsejero de Economía y Asuntos Económicos
con la Unión Europea



INTERREG III B
AÇORES • MADEIRA • CANARIAS



FEDER

El concepto de ultraperiferia

Patrick Guillaumin
Director General Adjunto,
Consejo Regional de La Reunión

Las Regiones Ultraperiféricas, que abarcan solamente 7 territorios, atraen poderosamente la atención en vísperas de la mayor ampliación jamás conocida por Europa. Algunos Países y Territorios de Ultramar (PTOM) buscan intensamente cómo acceder a ese estatus y las regiones europeas afectadas por handicaps geográficos o naturales (regiones insulares, zonas árticas y montañosas...) abogan por que se tenga en cuenta su situación.

Cuanto camino recorrido desde hace 15 años, cuando la Comisión Europea proponía un enfoque político innovador para los Departamentos franceses de Ultramar (DOM)¹ y un instrumento de aplicación, el POSEIDOM, y sugería un tratamiento similar para Canarias, Azores y Madeira.

El papel de los gobiernos regionales ha sido decisivo en el transcurso de distintas etapas:

- de la divulgación de la palabra misma a la afirmación del concepto, de su unicidad, y, posteriormente, profundizando en él;
- hasta lograr que se consolidara la dimensión ultraperiférica en el texto del Tratado;
- y, recientemente, para precisar las ventajas y los inconvenientes que caracterizan la situación de estas regiones en un contexto en el que la globalización incrementa considerablemente la competencia territorial.

A través de la breve exposición de los orígenes del concepto de ultraperiferia², analizaremos su evolución y propondremos una definición geoeconómica más global, planteándonos el interés y la finalidad de unos indicadores, cuya mayoría está aún por concebir, que permitirían caracterizarlo.

1. Los orígenes

1.1- Tres problemas nacionales se convierten en una cuestión comunitaria.

Antes del Acta Única Europea y de la ampliación de la CEE a España y Portugal, los DOM eran las únicas regiones "no europeas de Europa". Su situación, durante mucho tiempo ambigua, a pesar de estar precisamente definida en el Tratado de Roma³, dependía solamente de un único Estado Miembro.

El rechazo por parte de los habitantes de Groenlandia⁴, parte integrante de Dinamarca, a integrarse plenamente en Europa no puede más que ilustrar la relativa indiferencia de las instituciones comunitarias con respecto a los territorios alejados.

Desde finales de los años 70, el embrión para el reconocimiento de estos territorios empieza a ser perceptible, sin embargo, las nuevas exigencias planteadas en 1986, por una parte, por el establecimiento del gran mercado interior y, por otra, por la introducción del principio de la cohesión económica y social, requerían una mayor consideración de estas realidades.

Paralelamente, la Comunidad debía afrontar la integración de tres nuevas regiones (Azores, Madeira y Canarias) que presentaban características similares y contaban con una especificidad jurídica de derecho interno garantizada constitucionalmente.

1. Al amparo del artículo 227 párrafo 2 del Tratado de Roma.

2. Ya estudiado en el artículo "La dimension ultrapériphérique de l'Union européenne" en *Quel statut pour les îles d'Europe 2000*. L'Harmattan. ("La dimensión ultraperiférica de la Unión Europea" en *Qué estatus para las islas de Europa 2000*).

3. Artículo 227 párrafo 2.

4. Es conveniente señalar que, en la historia, se trata del único territorio que, tras integrarse plenamente en la CEE con la adhesión del Estado al que pertenece, ha reclamado y logrado abandonar el espacio comunitario.

Las decisiones iniciales sobre los modelos de integración de estas regiones, como no aplicar algunas partes del Tratado en el caso de Canarias o establecer derogaciones al derecho derivado y medidas específicas en el de Azores y Madeira, rápidamente se mostrarían inadecuadas para alcanzar los objetivos de desarrollo económico y social, dado que se requería mayor flexibilidad para sus situaciones específicas.

Durante las negociaciones para la adhesión, cada gobierno regional y cada Estado concernido intentaba que se tomara en consideración la situación particular de estas regiones mediante memorándums o intervenciones más concretas.

Cronológicamente, la Comisión Europea fue la institución que instauró la primera solución global a los problemas planteados por la integración en la Unión Europea de los territorios no europeos⁵.

En 1987, las orientaciones adoptadas en el primer informe anual del Grupo Interservicios permiten presagiar claramente la política POSEI, al mismo tiempo que eliminan cualquier ambigüedad afirmando las responsabilidades europeas con respecto a los territorios integrados (en oposición a los territorios no integrados, sobre todo, los PTOM):

- En las orientaciones mencionadas se afirma el carácter horizontal de la política que hay que llevar a cabo para reforzar la coordinación de las acciones, y
- la necesidad de abordar *global y paralelamente* la problemática de todos los territorios que dependen de un contexto geoeconómico específico.

Al establecer un paralelismo entre la situación de los DOM, Azores, Madeira y Canarias, el Grupo Interservicios, vinculado directamente al Presidente de la Comisión, el Sr. Jacques Delors, acababa de crear un grupo autónomo... aún sin nombre propio.

El GIS concibió, como fundamento de sus propuestas destinadas a hacer frente a la extrema diversidad presente en el seno de la CEE, un concepto político: *el principio de realidad*.

Proponía ser consecuente con la dualidad de la situación característica de estas regiones:

- su integración en el seno de la CEE y
- el lugar que ocupan en su entorno geográfico.

A tal efecto, el GIS sugería una vía pragmática entre dos modelos opuestos que rechazaba, el modelo "Todo región" o el "Todo Europa".

Los trabajos sobre la OCM del plátano, la definición de los programas POSEI y la amplia conservación de regímenes fiscales específicos, constituyeron el marco de acción global. Al convertir en comunitarias tres cuestiones nacionales, la Comisión definió de hecho "una comunidad de tratamiento diferenciado", sin embargo no le dio el espaldarazo final como "comunidad de destino convergente".

1.2- Más que periferia... ultraperiferia

La reflexión sobre el desarrollo territorial y sus modos de gobierno es, actualmente, una temática fundamental para nuestros contemporáneos, incluso, en el seno de organismos internacionales como la OCDE, el Banco Mundial,... Sin embargo, sólo a finales de los años 80, la CEE se dotará de una verdadera política regional y de un embrión de representación de autoridades del estamento inferior al estatal. La Conferencia de las Regiones Periféricas y Marítimas (CRPM), creada en 1973 en Saint-Malo, ha desempeñado un papel decisivo en este sentido.

La Reunión y Madeira acogieron, respectivamente a finales de 1987 y de 1988, la Asamblea General de la CRPM, brindándose así la ocasión de descubrir mutuamente la realidad de estas regiones.

5. La Comisión Europea creó en 1986 el Grupo Interservicios responsable de todos los territorios no europeos, incluidos los PTOM, Ceuta y Melilla; su secretario es, además, funcionario en la DG8, futura DG Desarrollo.

Aunque su origen siga siendo aún motivo de controversia, parece que la palabra «ultraperiférico» fue utilizada por primera vez en octubre de 1987, con ocasión de la Asamblea General de la CRPM celebrada en La Reunión, por el Presidente de Azores, Sr. Mota Amaral⁶, quien, intentando calificar la situación de las islas alejadas del continente europeo en el marco conceptual de la perifericidad, empleó de forma espontánea las expresiones “más que” y, después, “ultra” de uso frecuente en su idioma. Así nacieron las Regiones Ultraperiféricas, creadas por las propias Regiones.

En Madeira, en 1988, el Presidente regional, Sr. Alberto Jardim, invitó a sus colegas ultraperiféricos a la primera sesión de trabajo que los reunía a todos para abordar cuestiones de interés común, en un momento en que se estaba discutiendo el proyecto POSEIDOM en las instituciones comunitarias.

Así, antes incluso de que la Comisión propusiera formalmente el mismo enfoque del POSEI para Azores, Madeira y Canarias, las Regiones ya intuían el interés común que les unía. A partir de 1989, se mencionó frecuentemente la noción de Regiones Ultraperiféricas ante las instancias comunitarias⁷, con el sentido que se le conoce hoy.

El paralelismo de situaciones y la necesidad de concretar en el plano jurídico las orientaciones institucionales adoptadas mediante los tres programas POSEI, se traducirán en la inclusión de la declaración nº 27 relativa a las Regiones Ultraperiféricas en el Tratado de Maastricht. La denominación de estas regiones queda finalmente recogida en los textos⁸.

Sólo en cuatro años habían nacido la idea, el concepto básico, los instrumentos y el debate sobre las regiones.

2. La evolución del concepto

2.1- Sobre la influencia griega

En las instituciones, es frecuente recurrir a acrónimos para denominar un programa, una iniciativa, un proyecto... Las Regiones Ultraperiféricas no escapan a esta costumbre con los programas POSEI, REGIS (que debería llamarse IRIS⁹).

Si estos acrónimos no conllevaban ninguna consecuencia jurídica o política, sin embargo, habría que plantearse las consecuencias, patentes todavía en la actualidad, de la decisión tomada a finales de 1987 sobre el programa POSEIDOM, cuyas siglas hacen referencia al “Dios griego del mar” y son un guiño a las regiones “allende los mares”¹⁰. Para lograr este acrónimo, hubo que resumir la situación de las regiones ultraperiféricas a dos de sus características: la lejanía y la insularidad. Se puede observar claramente como, en el acrónimo REGIS, se sustituye la I de la característica de la insularidad por la IS del aislamiento (en francés: “Isolement”). Tal y como veremos más adelante, no deja de resultar paradójico que la simple elección de un acrónimo haya hecho evidente uno de los avances más importantes del concepto de ultraperiferia.

Resulta igualmente paradójico que, si se examinan los considerandos del POSEIDOM, las características “primitivas” de la ultraperiferia aparezcan tan reducidas, incluso, alteradas:

- El considerando Nº 2 habla de *gran* lejanía, de insularidad,... Pero también de los items de la futura declaración Nº 27, así como de su carácter *permanente* y acumulativo.

6. El Sr. Mota Amaral ocupaba la Presidencia de la Comisión de las Islas de la CRPM.

7. Citemos, por ejemplo, la intervención del Presidente regional de La Reunión en el Parlamento Europeo en noviembre de 1999:

“La consideración del carácter permanente de los handicaps derivados de la insularidad y de la lejanía requerirá que se prolonguen también de forma permanente una gran parte de las medidas de modulación de las políticas comunitarias, en el marco de un examen global de las Regiones Ultraperiféricas”.

8. En efecto, se puede observar que ningún POSEI hace referencia al término “ultraperiférico”.

9. POSEI: Programa de Opciones Específicas para la Lejanía y la Insularidad. REGIS: REGiones aISladas. IRIS: Iniciativa para las Regiones aISladas.

10. En la Antigüedad, el Mar Mediterráneo era el espacio de todo tipo de intercambios entre las civilizaciones europeas y todo lo situado más allá del Estrecho de Gibraltar representaba un mundo mítico.

- El considerando N° 6 destaca la situación geográfica próxima a “regiones tropicales en desarrollo”, el considerando N° 12 insiste de nuevo en el enclave *geográfico* excepcional y el considerando N° 13 efectúa la síntesis de los dos elementos anteriores.

Además, cae por su propio peso que una de las siete regiones no es una isla: Guayana.

Las condiciones de rapidez en las que se redactó la declaración N° 27 (transcurrieron sólo 72 horas entre la idea y la decisión), repercutirán también en las características finalmente incluidas en el Tratado.

Dicha redacción se limitó a cortar y pegar únicamente las características definidas en el considerando N° 2 (olvidando de paso el adjetivo “gran”).

La necesidad de basarse en textos en una comunidad de derecho, la dificultad de las negociaciones para que una simple declaración sea reconocida como artículo del Tratado, el poder de divulgación de una sigla, van a dejar una fuerte impronta en el primer concepto de ultraperiferia.

Todo lo cual se refleja en la expresión “islas ultraperiféricas”, empleada aún hoy en día por algunos, según la cual nuestras regiones son solamente “islas” pero no se encuentran “alejadas”.

Por último, hay que destacar que los propios trabajos de nuestras regiones y, también, el ámbito cultural y la tradición política, remiten muy frecuentemente a la dimensión insular, una noción física que todo ciudadano vive cuando es isleño o mitifica cuando es continental.

2.2- La evolución del concepto

2.2.1- Los conceptos centrífugos

Esta temática ya ha sido desarrollada en una comunicación precedente¹¹, por lo tanto se mencionarán solamente algunos aspectos principales:

La ultraperiferia: ¿un ejemplo extremo de periferia marítima?

Teniendo en cuenta la corta existencia de la noción de ultraperiferia (menos de 15 años) así como su etimología y el contexto en el que se ha forjado, se podría ceder a la tentación de definir la ultraperiferia como una prolongación del concepto de periferia, en el marco de la periferia marítima.

Si la ultraperiferia, al igual que la periferia, puede definirse con respecto a un “centro”, cabría plantearse la pertinencia de dicho centro cuando este se encuentra situado a varios miles de kilómetros.

Nuestras regiones, excepto Azores, se encuentran, respectivamente, cerca del noroeste de África, de Mercosur, de CARICOM y del suroeste del Océano Índico.

Considerando el carácter extremo de su distancia con respecto al “centro” mencionado, la ultraperiferia ilustra la contradicción de intentar definir los territorios únicamente con respecto a un centro, sin cuestionar el propio modelo que subyace a una organización semejante.

Igualmente, si la lejanía (o la accesibilidad) constituye un elemento que penaliza el desarrollo de los territorios según la mayoría de los estudios internacionales, la gran lejanía no puede considerarse de igual forma, añadiendo solamente una especie de proporcionalidad del handicap.

En varias ocasiones se ha ilustrado este fenómeno. Recordemos simplemente que las condiciones de competencia en nuestros mercados, teniendo en cuenta su fragmentación, hacen que sean mercados geográficos, en el sentido mismo de la definición comunitaria.

11. Véase el artículo “La dimensión ultraperiférica de la Unión Europea” en *Qué estatus para las islas de Europa 2000*, L’Harmattan.

De la misma forma, en nuestros territorios el acceso diversificado a los modos de transporte resulta imposible y conlleva rupturas y limitaciones, como la segmentación del mercado energético, la imposibilidad de sustituir los tres modos principales de transporte entre sí o la imposibilidad, excepto para Canarias, de utilizar modos continuos para el transporte de mercancías.

La ultraperiferia: ¿islas más alejadas?

Aparte de la importancia nada desdeñable de la palabra insularidad, heredada en parte de las casualidades que marcaron el nacimiento del concepto, el carácter insular de seis de las siete Regiones Ultraperiféricas y la naturaleza permanente de los handicaps definidos, por ejemplo, por la Comisión de las Islas de la CRPM, constituyen elementos suficientes según algunas opiniones para considerar que la ultraperiferia no sería más que una situación insular especial.

Además, esta tesis se ve “reforzada” por el juego de negociaciones europeas que han llevado a algunos gobiernos a solicitar medidas semejantes para sus islas (como el gobierno griego, desde principios de los años 90 e incluso recientemente a pesar del artículo 299.22, en materia relativa a los Fondos Estructurales, o el propio gobierno francés, en diciembre de 1994, para Córcega).

Igualmente, nuestras propias regiones se hacen eco de esta idea y el desarrollo de la ultraperiferia ha llevado a varios estados insulares, sobre todo, en el marco de la Conferencia de Doha, a articular propuestas basadas en su situación específica.

Pero esta tesis ya no resulta convincente y la aportación trascendental de los últimos trabajos de la Conferencia de Presidentes de las RUP¹² ha sido identificar claramente el aislamiento (que será analizado en la tercera parte). De hecho, el factor clave es el acceso al mercado que constituye la variable discriminatoria en el plano estrictamente económico, pero la proximidad geográfica de países terceros y el cúmulo de estos dos factores resultan también pertinentes.

Concretamente, es cierto que la insularidad (o el aislamiento) constituye una condición necesaria, pero no suficiente, para la ultraperiferia, como demuestra evidentemente la heterogeneidad del nivel de desarrollo entre las regiones comunitarias o, a escala mundial, entre los estados insulares¹³.

A partir de 1988 y continuamente desde entonces, las instituciones comunitarias ya habían precisado las características de las RUP que no dependen de la insularidad y que están incluidas en los considerandos 2, 12 y 13 del POSEIDOM y, también, (aunque alteradas) en el artículo 299.22:

- La gran lejanía, mientras que, por ejemplo, todas las islas europeas tienen vastos mercados de proximidad a menos de 500 Km.
- La proximidad de Países en Vías de Desarrollo (PVD).
- El clima que genera producciones agrícolas originales.
- Datos geográficos y climáticos endógenos.
- La acumulación única de todos los elementos anteriores.

La ultraperiferia: ¿simplemente una zona con handicaps geográficos y naturales?

Al iniciar a principios de 2001 el gran debate sobre el futuro de la política de cohesión después del año 2006, la Comisión ha concedido un lugar especial a este tipo de zonas caracterizadas por criterios geomórficos.

Hasta hoy, la ultraperiferia se define en el plano jurídico mediante una enumeración y una acumulación de handicaps de los que no todos son geomórficos. Entonces, al igual que las islas, las zonas árticas o las zonas de montaña, ¿no será la ultraperiferia más que otro tipo de zonas?

12. Primera Contribución de las RUP sobre la cohesión económica y social. Las Palmas, febrero de 2002.

13. La isla de Singapur, gracias a su proximidad a los mercados, constituye un buen ejemplo de ello.

Aquí se encuentra subyacente la idea de compartir una ubicación que, ciertamente, puede adquirir diferentes proporciones que las instituciones tienen en cuenta en las medidas aplicadas. Ya se ha mencionado lo que se podría pensar acerca de la proporcionalidad de la insularidad. Sin embargo, no nos podemos extender sobre la proximidad, en términos de sus handicaps y ventajas, con respecto a las zonas de montaña o las de escasa densidad de población.

La decisión parece, pues, más política que económica o jurídica ya que, en el contexto de la ampliación, la necesidad de mantener una política activa y paliativa de sus handicaps para los territorios no de objetivo 1 y, sobre todo, para los más frágiles, parece coherente con una determinada visión de Europa.

Esta orientación depende en mayor medida de la estrategia diplomática que del análisis científico, pero también de un debate global sobre el lugar que ocupa la cohesión territorial entre las prioridades futuras de la UE.

2.2.2- La evolución del concepto

La investigación orientada a relacionar la ultraperiferia con una característica conocida en el seno del espacio europeo, refleja no sólo la dificultad de aceptar la aparición de conceptos innovadores en un espacio federador, sino también la necesidad de analizar más profundamente los criterios que distinguen el espacio ultraperiférico.

Hay que destacar los aspectos siguientes de los trabajos más recientes:

- El concepto de RUP no se basa, a partir de 1988, en un *criterio particular*, sino en una *acumulación de características*. En la simultaneidad de estos factores reside la particularidad del concepto y no en cada uno de los criterios considerados aisladamente.
- Desde mediados de los años 90, la unicidad de la situación de las RUP en el seno del espacio europeo se hizo evidente, en primer lugar, en el plano político, no sólo en cuanto a sus *handicaps* sino también en cuanto a la gran particularidad de sus *ventajas*.
- Más recientemente, una matriz conceptual de la ultraperiferia¹⁴ ha hecho evidente la noción de aislamiento (definido mediante la acumulación de factores relacionados con la localización geográfica, la gran distancia de los mercados, la pequeña dimensión de los territorios), asociada a condiciones naturales (de tipo geomórfico), en general, desfavorables.

Esta noción de aislamiento aparece también en los trabajos internacionales sobre las pequeñas economías vulnerables.

Desde un punto de vista general, el concepto de ultraperiferia podría tener, en la era de la globalización de las economías mundiales, un alcance más amplio que el meramente reducido al espacio comunitario. Este aspecto ya fue tratado en el año 2000 y se podría intentar definir el concepto a escala más global. Cualquier economía, por muy abierta y plenamente integrada que estuviera en el sistema de intercambios mundiales, sería ultraperiférica si reuniese la suma (noción de acumulación) de las tres características siguientes:

- *Integración en un doble espacio* geoeconómico diferenciado lo que, teniendo en cuenta la historia, llevaría a esa economía a efectuar intercambios con una zona geoeconómica muy distante de su espacio geográfico.
- *Aislamiento relativo* con respecto a tres características: una ubicación marcada por una gran dificultad de acceso, una situación de insularidad sin proximidad de grandes núcleos de población, un tamaño reducido que no permite obtener economías de escala en su mercado interior.
- *Aspectos geomórficos que limitan su potencial endógeno*: ausencia de recursos primarios y secundarios, estructura física del territorio adversa, etc.

El primer criterio, considerándolo como una ventaja, puede hacer desempeñar a esta economía el papel de interfaz pero, si se tiene en cuenta el criterio del aislamiento, limita enormemente la competitividad de las empresas, al menos, de aquellas que producen bienes materiales.

14. Primera Contribución de las RUP sobre el futuro de la cohesión económica y social. Las Palmas, febrero de 2002.

Las características geomórficas por sí mismas han llevado a estos territorios a no poder valorar una de sus materias primas y, por si fuera poco, a registrar sobrecostes tanto en las inversiones públicas como a escala micro-económica.

Queda por definir de forma más precisa y activa los efectos vinculados a este cúmulo de circunstancias, lo que constituirá un aspecto fundamental cuando se proceda a la definición de los indicadores.

2.3- Concepto e indicadores: un vínculo directo

¿Indicadores para qué? ¿Para quién? Habrá que plantearse estos dos interrogantes continuamente.

¿Se tratará de instrumentos de gestión que permitan apreciar los resultados de las políticas comunitarias, nacionales o locales? ¿Permitirán comparar los resultados obtenidos con respecto a los de otras regiones? ¿Se pretendía acaso evaluar los logros de las políticas públicas?

¿Se tratará de indicadores que establezcan, en el marco de una noción cada vez más utilizada pero nunca definida, los "sobrecostes de la ultraperiferia", noción reductora por sí misma, ya que, para que haya sobrecoste debe haber coste y para que haya coste es necesario que exista alguna actividad?

¿Se tratará de abordar desde una perspectiva más científica las características intrínsecas del desarrollo territorial de nuestras economías?

Por último, ¿se tratará de elaborar instrumentos estadísticos para ilustrar las principales características del concepto de ultraperiferia?

Probablemente se persiga lograr todos estos objetivos.

En consecuencia, será conveniente delimitar claramente el objetivo a alcanzar antes de definir el objeto de estudio.

Será igualmente necesario encontrar criterios que midan el impacto del *cúmulo de circunstancias* que definen nuestra situación y no que cuantifiquen estos factores considerándolos por separado.

Para terminar, tomaremos como único ejemplo el indicador más anhelado y evidente: el que cuantifica la "gran lejanía".

Los estudios llevados a cabo hasta ahora toman como referencia una combinación del precio y el tiempo de transporte por carretera o por vía férrea. ¿Cómo establecer una comparación para el caso de la ultraperiferia? Suponiendo que medios de transporte no idénticos (por barco para algunos, por carretera para Europa) sean comparables, ¿cómo cuantificar la imposibilidad de transportar algunos bienes perecederos teniendo en cuenta el tiempo del trayecto? Con respecto al transporte de pasajeros, ¿se debe considerar que un canario disfruta de ventajas porque dispone de una conexión por vía aérea con la península, cuyo coste por kilómetro se encuentra entre los más bajos de Europa?

La búsqueda de indicadores pertinentes es una ardua tarea que se inicia con este primer seminario. Será conveniente recurrir a los trabajos internacionales más recientes para resituar nuestra investigación desde un enfoque global y rodearnos de los conocimientos más pertinentes... de los cuales no carecen nuestras regiones.

Los pequeños estados insulares: indicadores de vulnerabilidad



INTERREG III B
AÇORES-MADEIRA-CANARIAS



FEDER

Lino Briguglio
Universidad de Malta

La vulnerabilidad tiene diferentes dimensiones

- Vulnerabilidad económica.
- Vulnerabilidad medioambiental.
- Vulnerabilidad social.
- Vulnerabilidad al cambio climático.
- Vulnerabilidad a los desastres.

¿Porqué crear un índice?

Se está entendiendo cada vez más que las políticas y la adopción de decisiones requiere índices para resumir concisamente las tendencias y la propensión de las variables consideradas. Las ventajas asociadas con estos índices son numerosas, pero la ventaja más importante parece ser que es que éstos pueden utilizarse para representar fenómenos complejos en un formato que permite una comparación fácil en el futuro, o a través de las materias.

Vulnerabilidad económica de los SIDS

La vulnerabilidad económica deviene de una serie de características inherentes de los SIDS:

- Un alto nivel de apertura económica hace a estos estados particularmente susceptibles a las condiciones económicas del resto del mundo.
- La dependencia de un rango estrecho de exportaciones aumenta riesgos asociados a la falta de diversificación.
- La dependencia de importaciones estratégicas, en particular de suministros energéticos e industriales, agravada, por unas limitadas posibilidades para la sustitución de las importaciones.
- La insularidad, perifericidad y lejanía, induce a elevados costes de transporte y a la marginalización.
- El pequeño tamaño de los SIDS, limita su capacidad de cosechar los beneficios de economía de escala y plantea constricciones adicionales. La variable de tamaño, sin embargo, no debería formar parte del índice de vulnerabilidad, porque sesgaría los resultados a favor de los SIDS.

A pesar de su vulnerabilidad económica, muchos estados pequeños no registran PNB per capita muy bajos. Esto da la impresión de fortaleza económica, y disfraza el hecho de que los SIDS son altamente frágiles y altamente dependientes de las condiciones que están fuera del control del país. Este tema se abordará a continuación en el contexto de la resistencia "alimentada".

Vulnerabilidad y resistencia

Cuando planteamos la vulnerabilidad, el tema de la resistencia aparece a menudo. Este término se refiere a la capacidad de un sujeto afectado por recuperarse rápidamente de un impacto perjudicial. La resistencia, como está aquí definida, también se relaciona con la capacidad de hacer frente a los sujetos afectados, con respecto al impacto perjudicial. En el lenguaje de los cambios climáticos se puede asociar también con la adaptación.

La resistencia puede ser inherente o alimentada. El aspecto inherente de la resistencia puede considerarse como el **anverso de la vulnerabilidad**, en el sentido de que los países inherentemente resistentes deberían registrar puntuaciones bajas de vulnerabilidad.

No obstante, la resistencia alimentada y, particularmente, la que se desarrolla y se administra, a menudo como un resultado de alguna política deliberada, no debería confundirse con la vulnerabilidad inherente.

Aquí nos referimos a la “Paradoja de Singapur”, donde un estado pequeño con una economía inherentemente vulnerable ha logrado hacer frente a esta vulnerabilidad mediante políticas económicas de desarrollo deliberadas.

Recientemente, ha habido un debate sobre el tema de la construcción de resistencia en los SIDS. Este tema es importante porque trae consigo el mensaje de que los SIDS no deberían ser complacientes, incluso si son inherentemente vulnerables. En otras palabras deberían adoptar medidas para aumentar la resistencia económica, medioambiental y social.

Además, la discusión sobre resistencia esclarece acerca del porqué un número de SIDS vulnerables ha logrado hacerlo bien económicamente a pesar de (y no porqué) su vulnerabilidad económica.

Métodos de computación

Existen tres métodos básicos para calcular un índice de vulnerabilidad compuesto:

- **Método 1. Estandarización de los componentes.** Esto implica la suma de las puntuaciones de los componentes del índice para cada país. Desde que los componentes son medidos en diferentes unidades, la suma de estas variables requiere la estandarización de las observaciones (Briguglio, Chander, Wells, Crowards, CDP).

La fórmula utilizada para estandarizar las variables frecuentemente es: *Resultado observado - Mínimo resultado, dividido por Máximo resultado - Mínimo resultado.*

De forma que el rango de los valores estandarizados oscila entre 0 y 1.

- **Método 2: Clasificación usando una escala de categorías.** Este método se ha utilizado por Kaly et al para el EVI. Cogen una escala del 1 al 7 y luego promedian el resultado de los diferentes componentes para cada país (EVI, Kaly et al, SOPAC).

- **Método 3: El método de las Regresiones.** Esto implica la utilización de los coeficientes estimados como pesos y la toma de los valores previstos de la variable dependiente como puntuaciones de vulnerabilidad compuestas (Comm. Secretariat.).

Índice económico de vulnerabilidad

Los índices económicos de vulnerabilidad por lo general incluyen un número relativamente pequeño de variables, a menudo limitadas de tres a cinco. Una razón para ello es que muchas variables económicas están correlacionadas entre si y una variable podría utilizarse para representar a las demás.

Las variables más frecuentes que se utilizan como componentes de los índices de vulnerabilidad se refieren a:

- Apertura económica.
- Concentración de exportaciones.
- Dependencia de importaciones estratégicas.
- Perifericidad.

El Comité de Políticas de Desarrollo (CDP de la UN ECOSOC) utiliza las siguientes variables para su Índice de Vulnerabilidad Económica:

- Concentración de Exportaciones.
- Inestabilidad de la Producción Agrícola.
- Inestabilidad de las Exportaciones.
- Tamaño de la población.
- Participación de la Industria Manufacturera y Servicios Modernos.

El índice CDP se utiliza para la clasificación de los LDCs. El componente que mide el tamaño de población da este enfoque que es problemático para tasar la vulnerabilidad de los SIDS ya que este componente tendría cierta influencia sobre los resultados a favor de los estados pequeños.

Índice de resistencia económica

Una importante consideración relacionada con el índice de la vulnerabilidad económica se relaciona con la resistencia, refiriéndose a la capacidad de hacer frente o resistir la vulnerabilidad inherente.

Existen muchos factores que podrían fortalecer la resistencia económica incluyendo:

- ▶ Reducción de una dependencia excesiva hacia una variedad limitada de productos.
- ▶ Mejora de la competitividad de la economía.
- ▶ Mejora de las autoridades.
- ▶ Construcción de un ambiente macroeconómico sano.

No es fácil construir un índice de dichos factores.

Resistencia económica

Briguglio y Galea (2003) construyeron un índice, que incorpora un componente de resistencia económica, denominado IVEAR (Índice de Vulnerabilidad Económica con Ajuste a la Resistencia). Argumentaron que el PIB per capita es un simple indicador de resistencia, porque esta variable captura la capacidad material de un país para afrontar la vulnerabilidad.

El PIB per capita es un índice atractivo ya que es de fácil disposición, y puede ser ajustado al estándar de poder de compra.

El IVEAR puede ayudar a explicar la “Paradoja de Singapur”, que ya ha sido citada anteriormente, a saber que podemos tener países inherentemente vulnerables que, en la mayoría de los casos, a través de políticas adecuadas, han tenido éxito en fortalecer su resistencia económica, y en superar su vulnerabilidad.

De hecho, en el índice presentado, Singapur está clasificada en el puesto 21º del VI y en el puesto 92º del IVEAR de entre 117 países.

De modo semejante Malta está en el puesto 9º del VI y en el puesto 32º del IVEAR.

Resultados empíricos

Todos los índices de vulnerabilidad económica llegan a la conclusión de que los estados menores (la mayoría de ellos son SIDS) están entre los países más vulnerables.

Un grupo de expertos, que se reunieron en las sede de Las Naciones Unidas en diciembre de 1997, después de revisar los índices de vulnerabilidad producidos hasta la fecha, concluyeron que los SIDS, tienden a ser más vulnerables como grupo que otros grupos de países.

Puntos débiles del índice

Existe un número de puntos débiles en los Índices de Vulnerabilidad actualmente desarrollados.

Tales puntos débiles están principalmente asociados con:

- La subjetividad en la selección de variables.
- Los datos deficientes.
- Los procedimientos de valoración y establecimiento de la media.
- El problema de la agregación.
- Los aspectos “políticos” que sitúan a un país a la cabeza frente a otro.

Subjetividad. La subjetividad en la selección de las variables es un asunto difícil de resolver. Este problema se puede minimizar si el objetivo del índice se detalla claramente. En el caso del Índice de Vulnerabilidad, hemos intentado muchas veces definir el objetivo de este índice de la siguiente manera:

- Evitando variables que reflejen pobreza o “sub-desarrollo”(el objetivo es medir el Índice de Vulnerabilidad no el de Pobreza).
- Incluyendo sólo aquellas variables relacionadas con las condiciones inherentes, no con los problemas auto-inflingidos.
- Elegir variables que reflejen vulnerabilidad, definidas como propensas a ser alteradas por factores externos.

Dificultades con los datos. Las dificultades más importantes están relacionadas con lo siguiente:

- Datos insuficientes.
- La existencia de definiciones no homogéneas en relación con los países.
- La reticencia de los poseedores de estos datos a ofrecerlos a terceros.
- La descripción engañosa deliberada por parte de los países para promover sus intereses en la distribución de datos.
- En el caso de los datos medioambientales, no existe una agencia de auditoría internacional para asegurar la viabilidad de estos datos (para los datos económicos existen agencias como la IMF y el Banco Mundial).

Los procedimientos de valoración y establecimiento de una media. El valor dado por el índice sintético podría encubrir divergencias entre los componentes individuales o sub-índices, posiblemente ocultando información de gran utilidad: el establecimiento de la media podría ocultar, por ejemplo, situaciones en las que el efecto de una variable cancele el efecto de cualquier otra.

Además, existe el problema de si escogemos una media simple o una media ponderada. En general, las dificultades en el procedimiento de valoración prevalecen dentro de la subjetividad, con una media simple obtenemos un margen favorable sobre las consideraciones de simplicidad.

Problemas de agregación. Un tema que surge a menudo en los debates sobre los índices de vulnerabilidad está relacionado con el nivel en que los índices deben agregarse: a nivel regional o nacional. Los Índices de Vulnerabilidad Económica y los Índices de Vulnerabilidad Medioambiental se representan a nivel nacional, comparando a países como China, la Federación Rusa y los Estados Unidos de América con gran número de estados insulares pequeños.

Los problemas de agregación (cont). Para algunos esta comparación carece de significado. Por ejemplo, en cada una de las regiones grandes tenemos la seguridad de encontrar regiones vulnerables y regiones no vulnerables, así que con la agregación, la media no representaría realmente las condiciones individuales de cada región. Sin embargo, dado que estos índices se requieren para argumentar que ciertos países o grupos de países son más vulnerables que otros, no se puede evitar la comparación entre países.

Los problemas de agregación (cont). Una solución posible es la de calcular los índices de vulnerabilidad a nivel regional, para obtener cierta desviación estándar de la media nacional. Sin embargo, hay dos objeciones en esta observación. La primera es la dificultad de obtener datos a nivel regional. La segunda es que las regiones poseen sub-regiones con vulnerabilidades diferentes, las cuales, a su vez poseen diferentes sub-sub-regiones, y este argumento nos conduce a una conclusión absurda. Sería difícil decidir cuándo debemos parar el proceso de desagregación.

Aspectos políticos. Como hemos mencionado con anterioridad los Índices de Vulnerabilidad están generalmente representados a nivel nacional. Esto podría crear problemas de naturaleza “política”, ya que los resultados podrían enfrentar a un país (o isla) contra otro. Este problema podría conducir a que algunos países o islas se vean sin apoyo político por no obtener una puntuación alta en los índices de vulnerabilidad.

Beneficios del Índice de Vulnerabilidad

Existen muchos beneficios asociados con la elaboración de los Índices de Vulnerabilidad:

- El índice puede atraer la atención al tema de vulnerabilidad económica y ambiental de los países SIDS y los LDC además de otros países vulnerables.
- El índice presenta un valor de medida de vulnerabilidad basado en criterios fehacientes. Esto puede ser de gran importancia para la asignación de asistencia técnica y financiera o la asignación de un estatus especial para algunos países vulnerables.

El índice aporta una serie de beneficios adicionales:

- Puede favorecer la toma de decisiones y puede ser útil para establecer objetivos y modelos estandarizados.
- Puede contribuir con el control y evaluación de los diferentes desarrollos y aportar estimaciones cuantitativas.
- Puede contribuir a divulgar información sobre los temas que son objeto de estudio como la vulnerabilidad.
- Contribuye a que se centralice el debate, evitando las digresiones irrelevantes, dado que los componentes vienen definidos por cuantificación.
- Dado el número de componentes incluidos, el índice promueve la idea de acción integrada.

Características convenientes

Si el índice proporciona apoyo, y es una medida operacional, entonces éste tendrá que aportar una serie de criterios.

- **Simplicidad.** Una de las ventajas de la simplicidad es que se puede comprender tanto por los que toman decisiones como por otro tipo de usuarios. También permite la réplica por terceras partes para su evaluación y verificación.
- **Distribución.** Este criterio está relacionado con el criterio de "simplicidad". Los datos deben obtenerse y procesarse sin dificultad. Preferiblemente deberían recopilarse de forma rutinaria en línea con la información requerida por las autoridades de un país.
- **Disponibilidad de las comparaciones temporales e internacionales.** El índice al que nos referimos (i.e. desarrollado por la propuesta de comparar observaciones recopiladas de los países) debe estar basado en variables que deben ser medidas de manera homogénea tanto a nivel internacional como temporal.
- **Transparencia.** El índice debe ser reproducido y verificado por otras personas diferentes a las que elaboran el indicador original. Esta medida será esencial para los objetivos de validación, evaluación, calidad y control. Esto requiere que la metodología utilizada para la elaboración del índice deba ser explicada con claridad.

Conclusión

Como hemos mencionado anteriormente, los Índices de Vulnerabilidad Económica presentados, indican claramente que los países SIDS tienden a ser económicamente más vulnerables que otros grupos de países.

Comprender y medir la vulnerabilidad debería ser una prioridad para todos los SIDS, y debería concordar con los criterios anteriormente mencionados, particularmente el de la transparencia.

Además, el desarrollo de la resistencia frente a la vulnerabilidad debería ser primordial en las estrategias de desarrollo sostenible de tales estados.



INTERREG III B
AÇORES-MADEIRA-CANARIAS



FEDER

Micro-Estados, Islas y el desarrollo económico de las regiones ultraperiféricas

H. W. Armstrong

Departamento de Geografía. Universidad de Sheffield

R. Read

Departamento de Economía. Universidad Lancaster

Resumen

Esta ponencia pretende recopilar los resultados de la investigación desarrollada por los autores en el curso de su trabajo durante los últimos años sobre la evolución económica de los Estados muy pequeños, muchos de los cuales también son islas. Los autores han trabajado con series de datos que incluyen a las Regiones Ultraperiféricas de la Unión Europea (UE), particularmente las Islas Canarias, Guadalupe, Guayana Francesa, Martinica, Reunión, Azores y Madeira. La evidencia para estas entidades se reflejará en el contexto de los resultados de la serie más amplia de pequeños Estados globales y territorios dependientes. La ponencia empieza con una revisión de los argumentos conceptuales acerca de los diferentes desafíos a los que se enfrentan los Estados pequeños y las economías insulares en un sistema cada vez más globalizado. La evidencia empírica de las investigaciones anteriores se contraponen directamente a la mayoría de la literatura teórica. Se demuestra que los Estados muy pequeños han evolucionado bien y su evolución económica es tan satisfactoria, y a veces mejor, que la de los Estados más grandes. Curiosamente, tanto si un Estado muy pequeño es una isla o no, presenta una influencia muy reducida en su evolución económica subsiguiente. Se consideran las implicaciones de este hallazgo para el concepto de “insularidad” y “ultraperificidad”. La ponencia continúa con una comparación entre Estados muy pequeños ya sean economías insulares, soberanas o no, dentro de la UE. Los Estados soberanos pequeños (sean islas o no) generalmente evolucionan mejor que sus equivalentes sin soberanía en la Europa del Este. El modelo no es, sin embargo, uniforme. La cuestión clave de cuál es la opción apropiada para el análisis comparativo de las Regiones Ultraperiféricas entra, por lo tanto, en consideración.

1. Introducción

Esta ponencia se sustenta en el trabajo previo de sus autores, y de otros, haciendo alusión a cinco tipos distintos de economía que han sido bastante ignorados por los investigadores en el pasado:

- *Estados muy pequeños (“micro-estados”) que son islas.*
- *Micro-estados que no son islas.*
- *Regiones insulares no soberanas de la UE.*
- *Regiones de la UE con un grado alto de autonomía.*
- *Los territorios dependientes (o de ultra-mar) de las antiguas fuerzas coloniales de la UE.*

En principio, es posible desagregar aún más estas categorías, por ejemplo diferenciando las entidades sin frontera marítima de aquellas que no lo son, o distinguiendo islas únicas de archipiélagos. Para simplificar, esta observación no se tratará en este análisis, aunque seguramente existan muy buenas razones para hacerlo. En efecto, una de las conclusiones de esta ponencia es que la investigación previa ha fracasado a la hora de distinguir adecuadamente los diferentes retos que encaran los diferentes tipos de entidades. Existe la tendencia a asumir que las islas, micro-estados y regiones sin frontera marítima se asemejan al considerar los desafíos a los que se enfrentan.

Los micro-estados, muchos de los cuales son también islas, son comunes dentro de la economía global. Sin embargo, están particularmente extendidos en el África sub-sahariana, Europa del Este, Caribe y Pacífico. Un muy alto porcentaje de Estados muy pequeños son todavía territorios dependientes de grandes Estados miembros de la UE y no han sido totalmente descolonizados hasta ahora.

La sección 2 de esta ponencia repasa los argumentos teóricos generales desarrollados en el pasado para explicar por qué las economías insulares y de los micro-estados encaran desafíos diferentes. El concepto de “perificidad” ha sido frecuentemente utilizado para explicar por qué los Estados pequeños aislados y las islas se han enfrentado a mayores desafíos que otras economías. La Sección 3 expone la metodología utilizada por los auto-

res en sus investigaciones previas, y presenta algunos de los principales resultados. La investigación para los Estados muy pequeños y economías insulares se ve restringida por severas limitaciones de datos. Tales limitaciones de datos han significado que, en el pasado, se haya tenido que adoptar una metodología de investigación peculiar. La Sección 4 aborda el importante papel que juega la “insularidad” al ejercer cierta influencia en la evolución económica de los micro-estados e islas, e identifica la posición de las diferentes Regiones Ultraperiféricas dentro de estos resultados. Las conclusiones (Sección 5) persiguen extraer una agenda de investigación que va a posibilitar investigaciones más fructíferas sobre la evolución económica de las Regiones Ultraperiféricas.

Se debe hacer notar que, a lo largo de esta ponencia, se entiende por “micro-estados” a los Estados muy pequeños. Existe un enérgico debate en la literatura de investigación acerca de lo que constituye un “Estado pequeño”. En realidad, debido a la limitación de datos, casi todos los investigadores están forzados a recurrir a estadísticas poblacionales para definir su categoría elegida de Estados muy pequeños. A mediados de los 90 había un corte natural en la distribución de Estados pequeños por población, alrededor de unos 3 millones de personas, y ésta era la única razón que existía para la elección por parte de los autores en su investigación original de un umbral poblacional de 3 millones. El crecimiento poblacional desde mediados de los 90 ha significado que el umbral de la población haya tenido que ser incrementado (hasta 5 millones de personas) en nuestras investigaciones más recientes. La serie elegida de Estados pequeños, por lo tanto, deberá ser denominada estrictamente “micro-estados” (nuestro término preferido) o “mini-estados”.

Esta ponencia evita, deliberadamente, el debate con respecto a lo que constituye habitualmente un Estado pequeño, ya que la ponencia tiene otros propósitos, particularmente el examen de los efectos de la insularidad y el análisis de la situación de las Regiones Ultraperiféricas. Por consiguiente, se mantendrá la definición preferida por los autores para “micro-estados” usando datos poblacionales. Se pueden encontrar resúmenes del debate acerca de la definición en Armstrong y Read (1995), Armstrong et al (1998) y en otros sitios (p.e. Streeten, 1993).

Si uno incluye entidades que no son estrictamente soberanas, pero que tienen un alto grado de autonomía política y económica (p.e. la Islas Feroe en Dinamarca y los territorios dependientes de las antiguas fuerzas coloniales de la UE) existen más de cien micro-estados en todo el planeta. Los territorios dependientes de las antiguas fuerzas coloniales (p.e. Santa Elena) no son estrictamente Estados soberanos, pero tienen asambleas políticas de elección propia y presentan una mayor discrecionalidad política que las regiones dentro de Estados mayores.

Las limitaciones de datos, incluso en las bases de datos de la UE, significan que sólo un número muy limitado de indicadores de “evolución económica” están disponibles para el investigador. En esta ponencia, la atención se concentra alrededor de los agregados de PIB/PNB y de valores per capita, tasas de crecimiento de éstos y, en algunos casos, tasas de paro. Éste es un rango limitado de indicadores de evolución económica, pero en la práctica, el investigador que busca trabajar a un nivel global con islas y micro-estados está inevitablemente sometido a severas restricciones. Un problema a encarar en investigaciones futuras sobre las Regiones Ultraperiféricas es que, mientras éstas están ahora integradas en las bases de datos de la UE, cualquier intento de analizarlas comparativamente con entidades fuera de la UE es muy difícil. Desafortunadamente, como se argumentará más adelante, existe un caso decisivo para abordar el análisis comparativo entre Regiones Ultraperiféricas y entidades no europeas.

2. Determinantes Teóricos de la Evolución Económica de micro-estados e Islas

Actualmente disponemos de extensa literatura de investigación sobre la evolución económica de los micro-estados (no importa cómo se definan). Esta literatura de investigación:

- Ha tendido a concentrarse, aparentemente, en la cantidad de *problemas* a los que se enfrentan los micro-estados en su búsqueda para alcanzar la prosperidad económica. La evidencia, cada vez más creciente, de que en realidad muchos micro-estados obtienen buenos resultados, nos ha conducido en las recientes investigaciones a identificar las ventajas que disfrutaban los micro-estados, pero el balance de la literatura se presenta todavía a favor de que los micro-estados se enfrentan a un conjunto de desafíos económicos.

- Ha tendido a tratar los micro-estados e islas como si se enfrentaran a un conjunto de desafíos similares. Bien porque este hecho pocas veces se ve claro, aunque implícitamente parece ser el resultado de la creencia de que, desde el momento en que los micro-estados como las islas son pequeños, las economías abiertas deben encarar los mismos tipos de retos. Los Estados sin frontera marítima a menudo se agrupan en el mismo conjunto de entidades, de nuevo por razones que en pocas ocasiones se aclaran.
- Ha tendido a utilizar la definición de soberanía de la ONU para diferenciar los micro-estados soberanos de aquellas islas y otras regiones que forman parte de Estados más grandes (p.e. las regiones sub-nacionales). La mayor parte de la investigación se ha llevado sobre los *micro-estados soberanos*, lo que ocurre es que la mayoría de ellos son también islas. La investigación en islas que son regiones sub-nacionales (de la UE o de cualquier otra parte) ha sido mucho menos extensa.
- Ha descuidado la investigación en entidades que se encuentran entre micro-estados soberanos y regiones sub-nacionales. En particular, dos grupos de entidades son poco investigados y, verdaderamente, son a menudo deliberadamente excluidos de la investigación que ha sido emprendida. Estos son (a) los territorios dependientes (o de “Ultra-mar”) de las antiguas fuerzas coloniales de la UE, y (b) las regiones sub-nacionales en la UE que disfrutaban de un extraordinario alto grado de autonomía económica y/o política (p.e. *territorios dependientes* y *regiones con alto nivel de autonomía*). La pobreza de investigación en estas entidades es particularmente desafortunada para la UE desde que Europa tiene un número extraordinariamente alto de regiones con un alto nivel de autonomía (p.e. Islas Feroe, Islas Aland y todas las Regiones Ultraperiféricas), y varios Estados miembro de la UE tienen un número significativo de territorios dependientes (notablemente Francia, el Reino Unido y los Países Bajos). Lo cierto es que, fuera de la UE, sólo los Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda presentan cantidades significativas de territorios dependientes.

La investigación más reciente ha tendido a lanzar dudas sobre la creencia de que, los micro-estados y las islas, se enfrentan a insuperables problemas. El conjunto de micro-estados e islas en el mundo incluye algunas de las más exitosas economías, tales como Singapur y Luxemburgo. En Europa del Este, donde los micro-estados son numerosos, la mayoría de los micro-estados parece evolucionar mejor en términos de ingresos per capita y tasas de paro que los Estados más grandes (Armstrong y Read 1994, 1995). Mientras esto es menos obvio en cualquier otra parte de la economía global, está claro, sin embargo, que los diferentes micro-estados exhiben cada detalle con mayor diversidad que la que vemos entre los Estados más grandes.

La evidencia de una evolución, relativamente con éxito, de los micro-estados se reproduce tanto por la investigación en *tasas de crecimiento*, como por el análisis de sección transversal de los niveles de evolución económica. Está invariablemente comprobado que, cuando las variables de tamaño de un país están incluidas en las pruebas formales de los modelos de crecimiento, no ejercen casi ninguna influencia estadísticamente significativa en las diferencias de tasa de crecimiento entre los países (p.e. Milner y Westaway 1993).

Hasta tal punto que se puede decir que existe actualmente cierto consenso, al considerar que es probable que los micro-estados e islas se enfrentan a grandes desafíos, aunque han encontrado mecanismos y políticas que les han permitido sobrellevar con éxito estos desafíos. Cuando uno tiene en cuenta la larga lista de desafíos, que afrontan supuestamente los micro-estados e islas, es interesante observar que es, la combinación de un tamaño pequeño y un alto nivel de apertura, lo que subyace en el centro del problema. Tamaño pequeño y apertura nos conducen a un grado atípico de exposición a fuerzas externas.

También, algunas veces, se ha discutido que los micro-estados e islas han sido el primer conjunto de entidades en convertirse verdaderamente en “globalizadas”. Mientras haya un núcleo de verdad en esto, probablemente, sería más realista decir que los micro-estados e islas han sido los primeros en tener que hacer frente a las diferentes presiones que la globalización conlleva en sus inicios. De hecho, nuestra propia investigación y otras, dan a entender que los micro-estados e islas deberían probablemente describirse mejor con un alto nivel de “regionalización” (en términos de regiones globales como Europa, Asia del Este, etc.) que de “globalización”.

La combinación de un tamaño pequeño y una apertura extrema ha conducido a un reconocimiento creciente de que, los micro-estados e islas, encaran serios desafíos como resultado de su *vulnerabilidad* con respecto a las fuerzas externas. La reciente investigación sobre los índices de vulnerabilidad, los cuales serán considerados en otros puntos de esta ponencia, ha arrojado una nueva luz a este respecto. La vulnerabilidad política y

estratégica de los micro-estados ha sido desde hace mucho tiempo comprendida (Harden 1985; Hintjens y Newitt 1992; Wood 1967). Quizás mucho más importante para el tema de esta ponencia es la ordenación de las fuerzas económicas externas que están completamente fuera del control de los micro-estados e islas. A esto hay que añadir una serie de factores medioambientales, climáticos (p.e. huracanes) y otros (p.e. actividad volcánica) que pueden desencadenar mayores sobresaltos en pequeñas áreas de tierra y que pueden tener impactos negativos masivos en sus economías (Briguglio 1995; Holmes 1976; Bune 1987; Atkins et al 2000).

La literatura de investigación identifica, al menos, ocho grandes desafíos económicos que deben ser afrontados por los micro-estados e islas:

- *El reducido tamaño del mercado doméstico.* Considerado como un problema específico de la industria manufacturera, pero también se sabe que causa dificultades a ciertos tipos de servicios. Este último incluye el comercio al por mayor y el comercio minorista, donde la imposibilidad de explotar economías de escala puede ser una de las razones para explicar el fenómeno ampliamente observado de mayores niveles de precios en muchos micro-estados e islas (Armstrong *et al* 1993). Donde los fabricantes locales se ven forzados (por una inadecuada demanda doméstica) a operar por debajo del MES (nivel de eficiencia mínimo) de la producción, altos costes de producción, y por consiguiente una competitividad dañada como resultado. También es posible que la Investigación y el Desarrollo sean más difíciles de financiar como resultado de un Mercado doméstico reducido, al debilitar el desarrollo de tecnologías autóctonas y al restringir el surgimiento de sectores industriales de alta tecnología (Briguglio 1995; Kuznets 1960; Thomas 1982). Estos problemas se ven frecuentemente agravados por el acceso limitado al capital local en los micro-estados y economías insulares. Los problemas del reducido tamaño del mercado pueden, en principio, ser superados mediante una estrategia liderada por las exportaciones que abre mercados mucho más amplios para los productores de pequeños Estados e islas. Muchos micro-estados e islas aparecen persiguiendo activamente una estrategia como ésta como camino para soslayar este obstáculo clave hacia el progreso. La globalización está ayudando firmemente a los micro-estados en este proceso. No obstante, es evidente que una demanda deficiente continuará probablemente siendo de particular importancia para las economías insulares de cualquier parte, pero particularmente para aquellas de las áreas más remotas del mundo, como el Pacífico (Knox 1967). Algunos micro-estados que se encuentran fuera de las áreas regionales de intercambio más amplias y dotados sólo de un acceso limitado o restringido también se enfrentarán a grandes desafíos MES. Afortunadamente, ninguno de los micro-estados europeos, incluso aquellos que no han pretendido el acceso a la UE (p.e. Andorra, Isla de Man), encaran este problema.
- *Bases limitadas de recursos limitados.* Curiosamente, un buen número de micro-estados e islas, son ricos en recursos, particularmente en lo que respecta al acceso a valiosos stock de pesca y a la riqueza mineral offshore. Algunos también tienen dotaciones de recursos on-shore de considerable valor. Estos micro-estados e islas, como era de esperar, evolucionan bien. Sin embargo, muchos micro-estados e islas son pobres en recursos, y los más pequeños tienen restricciones agrícolas y de desarrollo extremadamente serias. En estos casos, una base limitada de recursos es un desafío mayor, que puede hacer aflorar serios problemas medioambientales así como económicos (p.e. en algunas islas la construcción de un gran aeropuerto internacional puede absorber un 10% o más del territorio). Sin embargo, otra vez, como siempre con los micro-estados, puede ser peligroso generalizar tanto. Algunos micro-estados e islas, como las Islas Solomon, con una base amplia de recursos naturales, evolucionan mal (especialmente si ésta es de propiedad extranjera), mientras que otras como Singapur, sin una base de recursos, evolucionan bien. Un descubrimiento clave y particularmente importante para la investigación del índice de vulnerabilidad es, que incluso aquellos micro-estados e islas ricos en recursos naturales, tienen típicamente una dotación de recursos no diversificada. En consecuencia, sus economías tienen una elevada hiper-dependencia sobre una única fuente de ingresos procedentes de la exportación, y encima, ésta está típicamente dirigida hacia el mercado de un único país (a menudo las antiguas fuerzas coloniales), aportándoles una doble amenaza de vulnerabilidad.
- *Limitaciones de área territorial.* Como se comentó anteriormente en micro-estados e islas geográficamente pequeños, la base territorial estará, por definición, estrechamente constreñida. En muchos micro-estados en desarrollo el sector agrícola absorbe a menudo una proporción muy alta del área territorial disponible. Esto, en sí mismo, no es un problema, a no ser que suponga que queden constreñidas actividades alternativas (Secretariado de la Commonwealth 1996). Por supuesto que los micro-estados e islas tienen

la opción de orientarse casi completamente hacia productos agrícolas importados, liberando su territorio limitado para manufacturas y servicios de mayor valor añadido (como en Mauricio y Singapur). El problema de un área territorial limitada podrá ser, por consiguiente, más aparente que real. Probablemente, es mucho más significativo el problema de que un área territorial limitada combinada con una fuerza laboral reducida impida al sector agrícola desempeñar su papel principal de liberar recursos como parte de la transición estructural necesaria para la industrialización. Por otro lado, la ausencia de un amplio y desarrollado sector agrícola no es un punto negativo para los micro-estados e islas. Una implicación de la falta del proceso de transición tradicional es que, los micro-estados e islas tienden más favorablemente a concentrar la inversión en la formación del capital humano y el capital físico (Bhaduri et al 1982).

- En muchos micro-estados e islas menos desarrollados los problemas relacionados con el intento de dar lugar a la industrialización han conducido al tipo de migración exterior observada en los Estados en desarrollo más grandes. Estas economías se convierten entonces en altamente dependientes de las remesas migratorias. Para muchos estados insulares pequeños que fueron, o que todavía son, entidades coloniales, las fuerzas coloniales históricamente fomentaron altos niveles de migración exterior. Ello conduce a que emerge un subconjunto muy característico de micro-estados e islas - aquellos que eran anteriormente economías de subsistencia, o dominadas por las exportaciones a la fuerza colonial, y aquellos desarrollados como entidades caracterizadas por la migración, remesas, ayudas y burocracia - las economías MIRAB de Bertram (1986). Sin embargo, es importante, de nuevo, no generalizar tanto. El estatus MIRAB no es, en absoluto, un resultado inevitable. Donde la migración exterior puede evitarse y el desarrollo económico comienza a progresar, el micro-estado con éxito puede superar la escasez doméstica de calificaciones especializadas y de trabajos relativamente no cualificados fomentando la emigración temporal de fuerzas laborales. Muchos micro-estados e islas con éxito persiguen una política de migración temporal gestionada como ésta, recurriendo habitualmente a visados de trabajo y regulando el estatus de residencia. De esta forma, pueden superar los problemas de abastecimiento restringido de fuerzas laborales, mientras al mismo tiempo evitan las grandes oleadas de inmigrantes y dejan simultáneamente para sí mismos una válvula de seguridad para poder despedir a los inmigrantes durante depresiones económicas. Esta es, indudablemente, una de las razones por las cuales tantos micro-estados europeos han optado por no unirse a la UE, con sus fuertes restricciones del Mercado Único.
- *Especialización en nichos de mercado.* Un tamaño pequeño, la apertura al mundo exterior y restricciones en el territorio, la fuerza laboral y otros recursos conducen a los micro-estados e islas, casi inevitablemente, a concentrarse en una variedad limitada de bienes y servicios de nichos de mercado. Estos son normalmente para la exportación. La especialización aquí, como las exportaciones de recursos discutidos anteriormente, tienen dos significados diferentes. En primer lugar, el número de productos para la exportación es muy reducido. En segundo lugar, el número de mercados a los que apuntan estas exportaciones es también reducido. Estas dos características acentúan de modo significativo la vulnerabilidad de los micro-estados a los shocks de demanda exógena. Las restricciones de capacidad de producción combinadas con estrategias deliberadas de nichos de mercado restringen el número de productos. Los mercados de exportación tienden a ser en parte pequeños en número porque las empresas y el gobierno tienen recursos muy limitados disponibles para el marketing, y en parte porque las exportaciones están canalizadas con frecuencia a través de grandes Estados vecinos (normalmente aquellos con importantes terminales de trasbordo) o mediante sistemas de distribución de compañías de grandes países vecinos. Esto a su vez ocasiona aún un mayor desafío frente a los micro-estados e islas - el acceso a mercados globales más amplios no sólo es restringido sino que está canalizado a través de rutas restringidas.
- Una consecuencia importante de comerciar con nichos es la inestabilidad de los precios de exportación y los beneficios. Esto contribuye al fenómeno de la vulnerabilidad tan característico de los micro-estados e islas. Además, los desafíos del "Mal Holandés" son una amenaza siempre presente habida cuenta de la vulnerabilidad de la mayoría de los productos principales de los nichos frente a los shocks externos. Con una fuerza laboral, capital, territorio y otros recursos limitados, un exceso en la demanda de un producto de exportación principal provocará serios efectos del 'Mal Holandés' (MacBean y Nguyen 1987; Corden y Neary 1982).
- *El ámbito para la sustitución de las importaciones está extremadamente limitado en micro-estados e islas.* Desde que una estrategia de exportación a nichos de mercado tiende a dominar en la mayoría de los micro-estados e islas, el sector doméstico se convierte en extremadamente pequeño. Prácticamente, entonces

todos los bienes y servicios dirigidos al mercado doméstico son importados, añadiendo además los problemas de vulnerabilidad. Cualquier restricción en las importaciones presenta impactos severos ya que la sustitución de las importaciones por parte de un diminuto mercado doméstico se presenta como una opción poco habitual. Dos implicaciones de este hecho son (a) los niveles de precios domésticos están determinados por los precios de los bienes importados de la "cesta" de bienes y servicios consumidos localmente, y (b) la devaluación de la tasa de cambio es una opción política prácticamente inefectiva. Cualquier devaluación de la moneda sirve simplemente para guiar al alza el nivel de los precios domésticos, y además la sustitución de importaciones no ocurrirá a gran escala desde el momento en el que el conjunto del sector doméstico cuyos recursos sería necesario liberar sea tan pequeño. Esta es una de las razones por la cual tantos micro-estados, o bien eligen no tener su propia moneda (p.e. Andorra), o bien mantienen su moneda pero operan con una tasa de cambio fijada rígidamente y garantizando la convertibilidad con el estado grande adyacente (p.e. Isla de Man).

- *Un limitado catálogo de políticas.* La extrema apertura de los micro-estados e islas tanto en las exportaciones como en las importaciones limita ampliamente las opciones de política gubernamental. El proteccionismo en los intercambios comerciales, así como la devaluación de tipo de cambio, es un recurso poco habitual debido al impacto que tendría sobre el nivel de los precios domésticos y sobre la competitividad de los exportadores (a través de un mayor precio de los insumos). La política fiscal tiende a ser de limitado valor, ya que existen efectos multiplicadores muy bajos de cualquier gasto (la preferencia marginal a consumir bienes y servicios producidos localmente, la determinante clave de la magnitud del multiplicador keynesiano es prácticamente cero). Además, cualquier intento de incrementar los impuestos arriesga la pérdida de negocios y residentes. No es una sorpresa, que la mayoría de los micro-estados e islas elijan voluntariamente funcionar con un régimen de intercambios altamente abierto.

Hay una larga lista de desafíos y no demasiadas ventajas para combatirlos. No obstante, además de los ocho desafíos económicos expuestos con anterioridad a los que se enfrentan los micro-estados e islas, es posible que existan problemas adicionales específicos para las *economías insulares*. Se suele decir que las islas se enfrentan a costes más altos de transporte que los micro-estados continentales homólogos. Una investigación detallada sugiere que el problema de los costes de transporte es en la actualidad meramente la manifestación más obvia de un conjunto mucho más amplio de problemas relacionados con el transporte. Estos incluyen dificultades por el monopolio del transporte (particularmente donde existe una única compañía de transbordos que domina la ruta marítima de carga), aspectos formales del transporte, costes superiores de los seguros, mayores peligros de dañar los bienes en tránsito, junto con deseconomías en cargas y rutas. Un oculto, aunque serio problema, se encuentra en la naturaleza con frecuencia asimétrica de los flujos de carga desde y hacia las islas. La primacía de los bienes importados para el consumo junto con unas exportaciones de alto valor pero reducido volumen implican que los flujos de retorno de la carga desde islas son generalmente más pequeños que los flujos hacia una isla. Contenedores, barcos y vehículos de carga a menudo retornan vacíos, doblando efectivamente los costes de transporte (Brookfield 1973; Selwyn 1978; Pant 1974; Armstrong et al 1993). Además buena parte del control de las rutas de transporte se encuentra en otras manos desde el momento en que las islas tienen que hacer frente a una elevada dependencia con los Estados mayores vecinos con respecto a los enlaces de transporte para los mercados de exportación, todo ello se añade al asunto de la vulnerabilidad. Todos estos problemas empeoran allí donde el micro-estado es un archipiélago. El problema del transporte se sitúa en el centro del debate de la "ultraperiferia". Todo esto, junto con los argumentos anteriormente expuestos, sugiere que las Regiones Ultraperiféricas deben enfrentarse con seguridad a una importante categoría de problemas relacionados con el transporte. Sin embargo, de nuevo uno debe tomar precauciones contra la generalización por cinco razones:

- Vivimos en una era caracterizada por una rápida caída de los costes de transporte marítimo y aéreo de la carga. Esta es una razón fundamental de la rápida marcha de la globalización.
- La tecnología del transporte continúa desarrollándose deprisa, con desarrollos clave como la conteneirización y los *ferry roll on-roll off* que continúan teniendo mayores efectos sobre los costes.
- El avance de la producción tecnológica está acortando rápidamente el volumen y el peso de los insumos por unidad de consumo, reduciendo aún más los costes de transporte.
- El ritmo de la innovación de las telecomunicaciones es rápido y ha reforzado ampliamente la capacidad de los micro-estados e islas para gestionar los flujos de transporte y las comunicaciones interpersonales. Ciertamente, la revolución de las telecomunicaciones es casi con certeza una fuerza mucho más potente para la globalización que los avances tecnológicos en el transporte de carga.

- Micro-estados e islas, como en todos los desafíos que enfrentan, han sido capaces de desarrollar políticas para mitigar el problema del transporte. Su enfoque sobre nichos de mercado con productos de alto valor y bajo volumen es una de estas respuestas. También lo son las políticas como la generación de *mercados competitivos* en el transporte de carga, actuando en el mercado mayorista y minorista en orden a mitigar situaciones de monopolio local (Armstrong et al 1993). Otro ejemplo excelente de respuestas en política frente al tema del transporte es la desvinculación del control que poseen los operadores de los transbordos sobre las infraestructuras portuarias, y la desvinculación del control de las unidades portuarias de tractores sobre el desenganche de los remolques tanto en el punto de partida como en el de llegada de las rutas de transporte.

El papel de los costes de transporte y otros aspectos relacionados con el transporte frente a las Regiones Ultraperiféricas es un tema de tal importancia que merece mucha más investigación de la que actualmente ha recibido. En demasiados casos se da por hecho que, desde el momento en que un micro-estado o isla está lejos de sus mercados principales, los costes de transporte deben ser un serio problema. Pero esto es sólo una suposición. Si el transporte es un problema, y sólo por lo realmente serio que es, representa un hecho empírico que no ha sido, según los autores, debidamente investigado. Allí donde se haya investigado los resultados son con frecuencia sorprendentes. En el estudio de Armstrong et al (1993) acerca de las razones por las cuales la Isla de Man presenta unos niveles de precios minoristas de bienes un 10% más altos que en Northwest England (la región en la que se encuentra el principal puerto de transbordadores de la isla), los costes de transporte y otras dificultades relacionadas con él podrían explicar sólo tres puntos de porcentaje de este diferencial. Está demostrado que otras causas son mucho más importantes, especialmente los monopolios locales, unos costes más altos de almacenamiento de stock y la ausencia de economías de escala en el comercio minorista. Además, como se mostrará en la siguiente sección, la extrema lejanía no está en absoluto asociada con una evolución económica pobre. Finalmente, la mayoría de las Regiones Ultraperiféricas son las más remotas (ultraperiféricas) con respecto a la UE. Son menos remotas en relación con su propia región vecina en el planeta.

Cuando atendemos a las ventajas que tienen las economías de micro-estados e islas, la literatura nos da una lista mucho más corta. Como se señaló antes, esto ha originado un tono pesimista para regir cuándo se debate sobre las islas. Ciertamente, muchas de las fuerzas coloniales ni han atrasado la descolonización para las islas más pequeñas (por ello la existencia de tantos territorios dependientes de países como Francia y Reino Unido), ni de otro modo han intentado sumar islas para crear entidades más grandes que a las que se les podría conceder la independencia. Las dificultades que encaran en las Islas Comoros y Mayotte, y entre St Kitts y Nevis en el Caribe son manifestaciones de la ausencia de conexión entre los diseñadores de políticas y el “problema insular” (Marcy 1960; Scitovsky 1960). Una investigación más moderna ha comenzado a responder a la abrumadora cantidad de evidencias sobre la exitosa evolución económica de las islas planteando cuáles deben ser sus ventajas.

Parte de la explicación sobre la sorprendentemente buena evolución económica de los micro-estados e islas podría paradójicamente encontrarse en el hecho de que *tienen poquísimas opciones en políticas*. Un régimen de comercio abierto, altamente competitivo, se les aplica debido a sus circunstancias (Streeten 1993). Como resultado, han sido afortunados en evitar la trampa proteccionista, la cual ha entorpecido a tantos otros Estados grandes en el mundo en vías de desarrollo durante las últimas décadas (Chai 1998). Cualquier empresa no competitiva simplemente se destruye en el duro ambiente de competitividad que impera. Sólo las más exitosas compañías de nicho de mercado, aquellas capaces de adaptarse a las presiones de la competencia en los, cada vez más globalizados, mercados de exportación, han podido sobrevivir. Este es el porqué de que tantos micro-estados encierren en ellos pequeñas compañías especializadas pero competitivas a nivel mundial. Este es un ejemplo de la darwiniana “supervivencia de los más aptos”.

Luego existe el famoso argumento de la “importancia de ser poco importante”. Algunos micro-estados e islas con un alto nivel de autonomía dentro de los Estados soberanos más grandes han utilizado su bajo perfil político y económico para desarrollar el comercio estableciendo unas regulaciones de registros financieros, medioambientales y mercantiles flexibles (ver Hampton y Abbott 1999, y Cobb 2001 en los centros financieros offshore). Países más grandes y la UE amenazan de vez en cuando con poner freno a que los micro-estados exploten regulaciones más flexibles (*The Economist*, 25 de enero 2003). Estas se esquivan frecuentemente con facilidad por los gobiernos más hábiles de los micro-estados.

Finalmente, muchos micro-estados e islas también han sido capaces de aprovecharse de sus características culturales propias, como se puede ver en el turismo y en las empresas comerciales de filatelia, algunas de ellas de hecho han llegado a dominar en los beneficios de exportación (p.e. Isla de Ascensión).

La literatura moderna de investigación ha comenzado a examinar si existen ventajas en la dirección social, política y económica asociadas con ser pequeño y cohesivo. El tema del *capital social* en las comunidades insulares y de micro-estados merece ser mucho más investigado de lo que lo ha sido hasta la fecha. Por un lado, se puede discutir que los gobiernos, las asociaciones de empresas, en los micro-estados pueden responder rápidamente al cambio económico. Las redes de confianza y las normas de reciprocidad que se encuentran también en algunas regiones sub-nacionales que tienen éxito pueden especialmente prevalecer en las islas (Putnam 1993). Por otro lado, el nepotismo y el clientelismo son peligros siempre presentes en los micro-estados e islas. Además, en muchos Estados pequeños e islas, los enfrentamientos de las personalidades entre los miembros del pequeño grupo de los líderes de la comunidad, combinados con el limitado campo de acción para resolver estas oposiciones, puede hacer también que el diseño de políticas sea más bien arriesgado.

El panorama más bien pesimista de las opciones de política económica que encaran las islas de los años 1950, 1960 y 1970 ha cedido gradualmente el paso al panorama en el que los micro-estados e islas pueden probar a menudo que tienen un gran éxito. El fracaso está lejos de lo inevitable y los éxitos son comunes en el terreno. Esto es tan real para las Regiones Ultraperiféricas como lo es para la multitud de otras entidades similares que se encuentran por todo el mundo. El juego está para jugarlo y el éxito puede estar, en gran medida, si se adoptan las políticas correctas.

3. Las Regiones Ultraperiféricas: La Evidencia de La Investigación Previa de los Autores

La investigación previa de los autores se ha basado sobre la información recogida para unas 105 entidades a mediados de los años 90 (centrada en el año 1994). Estas entidades comprendían todos los micro-estados soberanos (con una población inferior a 3 millones), junto con los territorios dependientes de las antiguas fuerzas coloniales y las regiones con un alto nivel de autonomía de los países más grandes. La serie de datos utilizados en la investigación previa fueron obtenidos de una variedad de fuentes, especialmente el *Statistical Yearbook* de las Naciones Unidas, los informes *World Development Reports* del Banco Mundial, el *IMF International Financial Statistics*, las estadísticas de la Organización Internacional del Trabajo y del Secretariado de la *Commonwealth Small States: Economic Review and Basic Statistics*. La información ha sido también recopilada, en caso necesario, directamente de los propios Estados.

La investigación en micro-estados e islas afronta enormes dificultades. En particular:

- *Series de datos sistemáticamente truncadas.* Este es un problema verdaderamente muy serio, aunque rara vez se confiesa explícitamente. Cuanto más pequeño sea el micro-estado o isla, más pobre la calidad de la información estadística recopilada, incluso para las más básicas de las estadísticas económicas como las cuentas nacionales. Afortunadamente, ha habido una gran mejora en la calidad de los datos recopilados por las islas más pequeñas y los micro-estados, en los últimos años, y muchos han realizado esfuerzos encomiables para mejorar la calidad y cantidad de la evidencia estadística sistemáticamente recogida. Sin embargo, todavía queda mucho por hacer. El mayor peligro producido, por utilizar las series de datos truncadas disponibles, es el de los prejuicios sistemáticos. Desde que los datos para los más pequeños micro-estados e islas tienden a no aparecer íntegramente o son de muy poca calidad, y, desde que son estas entidades tan pequeñas las que probablemente se enfrentan a los principales problemas, hay un peligro real de descartar todos los datos. Las series de datos más concurridas a nivel internacional como las de Summers y Heston (1988) simplemente excluyen la mayoría de los Estados más pequeños. Esto también ocurre en las modernas series de datos del Banco Mundial, ONU e IFMI. La base de datos Eurostat's Regio no es operativa por la tendencia de los Estados miembros de agrupar sus numerosas islas más pequeñas con las regiones del continente adyacente (litoral) para formar regiones administrativas más grandes que son los cimientos de las regiones NUTS2 e incluso de las NUTS3. Como resultado, la mayoría de las economías de las islas más pequeñas de la UE, simplemente no pueden ser identificadas por separado por Regio. Una vez más una serie de datos "truncada" ha sido creada.

- Como han descubierto penosamente los autores en la investigación previa, buscando ampliar las actuales series de datos para resolver el problema del truncamiento se encuentran con mayores dificultades debido a la falta de armonización de la información estadística. El Banco Mundial intenta evadir este problema en cierto grado elaborando series de datos ordinales y binarias, así como con sus estimaciones anuales de PNB per capita (ahora llamada Renta Nacional Bruta - RNB) para la mayoría de los Estados más pequeños. Una serie ordinal de datos que comprende cuatro categorías de PNB per capita se produce más bien como una serie de datos continua. Sin embargo, incluso ésta no es integral desde que excluye la mayoría de los territorios dependientes, no estando tampoco incluidas las Regiones Ultraperiféricas de la UE.
- A menudo es imposible construir una serie de datos para un único año, incluso cuando se refiera a una única variable (p.e. PNB). El investigador debe estar inexcusablemente preparado para usar datos de un año previo y/o posterior en algunos micro-estados e islas. Afortunadamente, los formatos relativamente estables, o rankings, o variables económicas de los diferentes micro-estados implican que este problema sea más ilusorio que real.

Estos son problemas serios y plantean desafíos para el investigador de los que casi nunca se dice lo más mínimo. ¿Qué debe hacer el/la investigador/a mientras aguarda el desarrollo de series más amplias de datos armonizados? Los autores en su investigación anterior han pretendido hacer operativo un conjunto de estrategias que han sido la herramienta de trabajo de los economistas durante muchos años.

- 1) *Recopilación directa de datos.* Los datos son recopilados directamente de los gobiernos de micro-estados e islas cuando es necesario (p.e. cuando no está disponible una serie de datos amplia de entidades supranacionales como la UE y el Banco Mundial).
- 2) *Chequeos de robustez.* Es posible llevar a cabo chequeos de robustez duros y expeditivos mediante la ejecución sistemática de análisis estadísticos con tantas series de datos como sea posible. En particular, los autores han buscado verificar los resultados obtenidos de sus propias series más extensas de datos (que inevitablemente incorporan unas estadísticas menos armonizadas y menos fiables para las entidades más pequeñas) frente a idénticos modelos que utilizan series de datos que reúnen solamente los más fiables y continuos. Los más recientes, ciertamente, son inevitablemente y altamente truncados por naturaleza. Una característica muy afortunada en la mayoría de la investigación es que los resultados parecen realmente ser robustos, como se mostrará a continuación.
- 3) *Utilizar el mínimo de conjeturas favorables.* Un viejo truco en la investigación econométrica es ampliar las probabilidades contra la hipótesis que se está probando. Si esto se hace sistemáticamente, cualquier resultado a favor de la hipótesis de la investigación tiende a tener una mayor validez. En otras palabras, la investigación ha sido llevada de forma que hace deliberadamente más difícil que una hipótesis determinada sea verificada estadísticamente.
- 4) *Técnicas clasificatorias y técnicas de variable dependiente limitada.* Los autores han escogido emplear métodos estadísticos diseñados para series agrupadas ordinales y binarias de datos más que intervalos o proporciones de datos. Esto nos da dos tipos de métodos: métodos clasificatorios como el análisis discriminatorio, el análisis cluster o el análisis de los principales componentes, y técnicas de regresión de variable limitada dependiente adecuadas para series de datos ordinales, binarias y truncadas.
- 5) *Exposición de los prejuicios.* Por último, en nuestras publicaciones comenzamos con tanta cautela como sea posible a exponer y permitir la interpretación de nuestros resultados sobre los prejuicios introducidos por las limitaciones de los datos.

Los puristas, por supuesto, discreparán con algunas series de datos que hemos utilizado, o bien pueden preferir esperar simplemente hasta que estén disponibles estadísticas armonizadas de mejor calidad. En nuestra defensa, argumentaríamos que dada la gran importancia de los temas, es importante empezar por una mejor investigación, y que nuestra previa investigación, cualquiera que sean sus limitaciones, tiene la ventaja de haber abierto el debate y de haber marcado nuevos rumbos para posibles métodos de investigación en el futuro.

Una primera comprobación, obvia sobre el papel que los efectos de un tamaño reducido o de la “insularidad” tienen sobre la evolución económica de los países, es comparar los niveles de Ingresos Nacionales Brutos per capita para países grandes y pequeños e islas y para aquellos que no lo son. Precisamente, la Tabla 1 presenta una comparación como ésta para los valores de RNB per capita, del 2002 basada en los cuatro grupos clasificatorios que utiliza el Banco Mundial en sus estadísticas de RNB per capita. La Tabla 1A muestra los resultados para

los valores de RNB per capita no ajustados en términos de paridad de poder de compra (en dólares americanos). La Tabla 1B nos da los resultados (para un conjunto más reducido de países) después del ajuste de PPC. Se muestran cuatro categorías diferentes de tamaño de los Estados: aquellos que tienen menos de 3 millones de habitantes (nuestra definición preferida de "micro-estados"), los que tienen entre 3 y 5 millones de habitantes ("mini-estados"), los que tienen entre 5 y 10 millones de habitantes ("Estados pequeños") y los que tienen más de 10 millones de habitantes ("Estados grandes").

Considerando primero los valores de RNB per capita sin ajuste PPC, la Tabla 1A muestra que existe un porcentaje más elevado de micro-estados en la banda más alta de RNB per capita (38%) que para cualquiera de los mini-estados (3-5 millones de habitantes - 26,1%), Estados pequeños (5-10 millones de habitantes - 24,2%) o Estados grandes con una población superior a los 10 millones (16,9%). En la categoría más baja de RNB per capita ocurre lo contrario (la cual contiene el 42,3% de los Estados grandes y sólo el 13,9% de los micro-estados). Los micro-estados se encuentran en proporciones extraordinariamente pequeñas (comparados con los Estados grandes o con todos los países tomados en conjunto) en las dos categorías más bajas de renta (i.e. por debajo de 735\$ y 736\$ - 2.935\$). Por el contrario, están sobre-representados en las dos categorías más altas de renta (i.e. \$2.936 - \$9.075 y por encima de \$9.076). Por consiguiente no hay aquí absolutamente ninguna evidencia de que el tamaño pequeño sea una desventaja sistemática en lo que se refiere a alcanzar altos valores de RNB per capita. Por el contrario, la evidencia sugeriría que los Estados más pequeños parecen tener algo de ventaja. La "insularidad" tampoco parece que esté planteando serios problemas, ya que sólo el 13,8% de los estados insulares se encuentran en la categoría más baja de RNB per capita, mientras que un masivo 44,8% está en la categoría más alta de RNB per capita.

La utilización de estadísticas de RNB per capita con ajuste en términos de PPC (Tabla 1B) sugiere que estos resultados son robustos hacia el proceso de ajuste crítico de PPC. El Banco Mundial no ofrece los ajustes PPC para la serie completa de 207 países incorporada en la tabla 1A. Como se podría esperar, el ajuste PPC tiende a situar un gran número de países fuera de la categoría más baja de RNB per capita (por debajo de 735\$). Ya que en definitiva son los países más pobres los que tienden a tener los niveles más bajos de precios para los bienes y servicios. Sin embargo, de nuevo son los micro-Estados los que están desproporcionadamente sobre-representados en las categorías más altas de RNB per capita (con el 80,4% de micro-Estados en estas dos categorías comparados con el 55,5% de mini-Estados, el 48,0% de Estados pequeños y el 63,8% de Estados grandes). Un 48,6% de los estados insulares se sitúa en los valores más altos de RNB per capita con ajuste PPC, existiendo un escaso 2,7% de islas en la categoría más baja.

Como ocurre siempre con este tipo de análisis comparativo, es importante cualificar los resultados. Las series de datos del Banco Mundial están truncadas. Excluyen muchas de las entidades más pequeñas, especialmente los territorios dependientes de las fuerzas coloniales y las regiones con un alto nivel de autonomía de algunos Estados de la UE (aunque raramente se incluyen, las islas Faroe, las islas del Canal, la Isla de Man y Greenland, mientras que las Regiones Ultraperiféricas están todas excluidas). Es posible, por lo tanto, que haya algún tipo de nivel de umbral mínimo por debajo del cual el tamaño pequeño y/o la insularidad se conviertan verdaderamente en una seria desventaja y que estas series de datos no la pueden simplemente recoger. No obstante, se debería advertir que el uso de las series de datos basadas en los cuatro grupos clasificatorios que utiliza el Banco Mundial en sus estadísticas de RNB per capita ordinales en vez de los datos continuos de RNB (disponibles para muchos menos países) ha significado que actualmente haya un buen número de entidades muy pequeñas en la Tabla 1. Muchos de ellos son diminutos como Antigua y Barbuda (69.000 personas) o San Marino (30.000 personas). El efecto de truncamiento para las series de datos del Banco Mundial pasa por lo tanto por que sean las *regiones autónomas y los territorios dependientes* más pequeños los que tienden a ser omitidos en vez de los Estados muy pequeños *per se*. De hecho hay muchos Estados soberanos, muy pequeños, en la serie de datos del Banco Mundial.

Un problema serio para comparar entre micro-estados y Estados más grandes, y entre islas y territorios no insulares, es que ni los micro-estados ni los estados insulares están uniformemente distribuidos por el mundo. Hay extraordinariamente grandes números tanto de islas como de micro-estados en Europa occidental (una próspera región del mundo), en el Caribe, Pacífico y las regiones del África Sub-Sahariana (regiones menos prósperas). Si la suposición de que los micro-estados están globalizados se aparta, y, en cambio, se da por hecho que probable-

mente están más estrechamente vinculados, desde una perspectiva económica, con otros países dentro de su región global (p.e. son “regionalizados” y no “globalizados”), entonces ejercicios como los referidos en la Tabla 1 pueden quitar importancia a lo bien que las islas y micro-estados lo están haciendo. El hecho de que tantos se encuentren en las regiones menos prósperas del mundo significa que empiezan con un inconveniente inherente. Sus socios comerciales vecinos son más bien países pobres que ricos. Un argumento similar se aplica a *Europa occidental*. Muchos de los micro-estados europeos están en Europa occidental (i.e. una próspera región del mundo), pero frecuentemente están esparcidos en la periferia de la UE y, por consiguiente, con menos *regiones sub-nacionales* prósperas como sus economías contiguas. El bueno y viejo concepto de geografía económica del “mal de la lejanía” implicaría que hasta los micro-estados de la Europa occidental empiezan con algo de desventaja en términos de características de localización.

Este debate abre un tema extremadamente importante que es de especial importancia para las Regiones Ultraperiféricas: ¿cuál es el conjunto más apropiado de comparadores? En la Tabla 1 los micro-estados e islas fueron comparados tanto con (a) Estados grandes, tanto como con (b) el conjunto completo de los países globales. Esto es análogo con el hecho de que las Regiones Ultraperiféricas sean comparadas tanto con (a) otras regiones/países de la EU, como con (b) toda la UE. Curiosamente, esto es precisamente lo que han hecho los estudios previos sobre las Regiones Ultraperiféricas. El Segundo Informe de Cohesión (Comisión Europea 2003), por ejemplo, presenta el PNB per capita (y otros indicadores de evolución económica) de las Regiones Ultraperiféricas dentro de series de datos que comprenden a todas las regiones de la UE, todas las regiones Objetivo 1 y todos los países EUR15. Por ello estamos informados (p.25) de que, en el año 2000, las Regiones Ultraperiféricas tuvieron una media de PIB per capita del 66% de la media de EUR15 (en Unidades de Poder Adquisitivo-UPA), siendo los resultados obtenidos individualmente por cada entidad : Guadalupe (58%), Martinica (67%), Guayana (54%), Reunión (50%), Azores (50%), Madeira (74%) y Canarias (78%). No obstante, éstas también aparecen en las listas junto al resto de regiones Objetivo 1 de la UE mostrando que las Regiones Ultraperiféricas, como grupo, tienen un mayor PNB per capita que la media de las diez regiones EUR15 más pobres (47%). Desde que las Regiones Ultraperiféricas están, por definición, muy lejos de la UE (de hecho muchos ni siquiera están en Europa), uno debe seguramente cuestionar aquí la elección de los comparadores. Como ocurre con el conjunto global más amplio de islas y Estados pequeños, las Regiones Ultraperiféricas siempre resultarán desfavorecidas cuando se comparan con EUR15 como unidad como con las regiones Objetivo 1 (continentales).

¿Pero entonces cuál sería el conjunto apropiado de comparadores? Un método utilizado en la investigación previa por los autores que está poco experimentado, pero que arroja nueva luz en la idoneidad de las comparaciones, compara los valores del PNB per capita para los micro-estados con los valores medios ponderados de PNB per capita para países contiguos o regiones sub-nacionales (Armstrong y Read 1994; Armstrong *et al* 1998). Dentro de Europa occidental, virtualmente todos los micro-estados tenían (utilizando series de datos de 1994) valores de PNB per capita más altos que los promedios ponderados de sus *regiones vecinas contiguas*. Estos resultados han resultado ser también robustos tanto en series de datos continuas como ordinales, e, igualmente, sin tener en cuenta si el ajuste PPC se ha realizado o no.

En similar sentido, la Tabla 2 contrasta las evoluciones económicas de las Regiones Ultraperiféricas con varios comparadores diferentes. La elección del comparador puede verse que tiene un efecto dramático cuando, tanto si se mira si una determinada Región Ultraperiférica está evolucionado relativamente bien, como mal. En el caso particular de cada Región Ultraperiférica, el PIB per capita (en UPA) es *inferior* que el de EUR15 como conjunto, o el Estado miembro apropiado para la comparación (i.e. Francia, Portugal o España). En contraste, sin embargo, cuando la comparación se hace en lugar de eso con *regiones adyacentes o países* (los países y regiones adyacentes seleccionados están enumerados en la Tabla 2), en la mayoría de los casos las Regiones Ultraperiféricas parecerían que lo están haciéndolo *mejor* que sus homólogos vecinos. La única excepción a esto son las Azores, que aparecen haciéndolo mal cualquiera que sea la elección del comparador.

Volviendo a las tasas de desempleo (Tabla 3), aquí la situación es menos clara. Los cuatro DOM franceses aparecen haciéndolo mal con quienesquiera que sean comparados. Por el contrario, las Canarias, Azores y Madeira lo hacen comparativamente bien. Sin embargo, esta tabla viene con una advertencia de mayor alcance que lo normal. Las tasas de desempleo son notoriamente difíciles de comparar entre los diferentes Estados miembros de la UE, especialmente allí donde existe un considerable empleo sumergido, como es el caso aquí.

Cambiando de *niveles* de evolución económica a *tasas de crecimiento*, el tamaño de un país no parece ser un factor determinante. El trabajo de los autores ha confirmado descubrimientos similares de otros investigadores en esta materia (p.e. Milner y Westaway 1993).

La Tabla 4, por ejemplo, presenta los resultados de la aproximación mediante “Regresiones Barro” a las tasas de crecimiento del PNB/PIB per capita. Estas regresiones recurren, y están usadas para probar, modernos modelos de crecimiento de convergencia condicional neoclásica. Por supuesto que sería preferible poner en marcha también otros modelos de crecimiento (p.e. nuevos modelos de geografía económica), pero los datos adecuados para las variables causales apropiadas siguen llegando muy lentamente para la mayoría de los micro-estados. No obstante, está claro que incluso con las “Regresiones Barro”, con la versión más simple utilizando variables regionales dummy (globales) como proxy para un conjunto de variables condicionantes, la introducción de la variable del tamaño del país (“Población”) casi no tiene incidencia. Las regresiones descritas en la Tabla 4 son muy similares a los tipos de modelos presentados para las regiones sub-nacionales en EEUU, UE y otras partes del mundo (Barro y Sala-i-Martin 1992, 1995). La variable de la “Población” apenas mejora el ajuste del modelo y no es significativa en ninguno de los dos niveles de 95% ó 99%. Por otro lado, la mayoría de las otras variables son altamente significativas sugiriendo un modelo razonablemente eficiente.

4. ¿Un análisis Conciso del Impacto de “Insularidad” sobre la Interpretación Económica de los micro-estados?

El análisis comparativo anteriormente mencionado junto con el modelo de crecimiento dado, sugieren en líneas generales que la interpretación en datos sobre los micro-estados es factible y que la extensión del país o región no afecta demasiado en el índice de crecimiento económico. Las muestras comparativas de la Tabla 1 sugieren que “la insularidad” no supondría una característica tan perjudicial como lo sugiere toda la literatura anterior. Se podría arrojar más luz sobre el papel de la “insularidad” al introducir una serie de ahorros de costes que se han ignorado hasta ahora; concretamente en aquellas islas de la Unión Europea que no son Estados soberanos (p.e. Isla de Man) o las regiones más independientes que constituyen las Regiones Ultraperiféricas al igual que lugares como las Islas Faroe o las Islas Aland.

Una explicación posible sobre las ventajas inesperadas de los resultados comparativos para las islas en general, (Tabla 1) y las Regiones Ultraperiféricas (Tabla 2) es que en nuestros datos hemos incluido solamente los micro-estados y las Regiones Ultraperiféricas con mayor autonomía. Por lo tanto es posible que las ventajas de ser un Estado soberano (o una región subnacional con un alto grado de autonomía) tengan más peso que las desventajas relacionadas con ser una isla. Por lo tanto, el impacto del efecto de la “insularidad” podría ser introducido por las ventajas de soberanía /autonomía, aunque este hecho sugiera que las ventajas de ser un micro-estado soberano podrían ser poderosamente más efectivas para superar las supuestas desventajas inherentes a las islas periféricas, tal y como se ha verificado en nuestra serie de datos.

En las últimas ponencias (Armstrong y Read 2002, 2003a, 2003b) hemos intentado desmarañar los diferentes efectos de soberanía e “insularidad”, al trabajar, lo mejor posible, dadas las restricciones de datos, con las bases de datos Regio. Los “EUR15” existentes poseen cientos de islas. Tales islas difieren en gran parte tanto en la lejanía como en el tamaño, desde Sicilia con una población de unos 5 millones de habitantes hasta las islas deshabitadas (tratando a la isla de Gran Bretaña como parte de la península de Europa). Lo que es más, existen 15 micro-estados soberanos y regiones con mayor grado de autonomía en Europa occidental que hemos pretendido introducir dentro del conjunto de datos. Una vez más, nos hemos centrado en dos indicadores clave, el PIB per capita y la tasa de desempleo.

Los datos de los gráficos 1 y 2 presentan resultados preliminares de nuestra investigación reciente sobre la evolución económica de las islas en Europa occidental. Las limitaciones de las regiones NUTS 2 y de las regiones NUTS 3 reflejadas en la base de datos Regio, nos permiten solamente analizar una minoría de islas europeas occidentales junto a los micro-estados. Por lo tanto, una vez más, nos enfrentamos a un serio problema con los datos de los gráficos 1 y 2 que viene dado por el alto grado de datos truncados. Sólo fue posible elaborar datos de unas 26 islas de la Unión Europea, además de unos 11 micro-estados soberanos y regiones con un alto grado de

autonomía que a su vez son islas, obteniendo en su conjunto unas 37 entidades, además de 6 micro-estados que no son islas. El efecto de truncamiento de datos es bastante serio ya que excluye, de alguna manera, un gran número de islas al introducir los perjuicios sistemáticos, en particular (a) se excluye un mayor número de islas de Europa del norte que de islas Mediterráneas del sur, y que, (b) se excluye muchas islas que son más pequeñas y más litorales que las más grandes/ más remotas.

Los datos de los gráficos 1 y 2 (págs. 52 y 53) muestran los valores del PIB per capita y las tasas de desempleo para las siguientes entidades:

1. *Islas (y archipiélagos) dentro de los Estados miembros de Europa ("Islas")*. Obteniendo información fehaciente para las 26 entidades tales como: Sjaelland (Dinamarca), Bornholm (Dinamarca), Fyn (Dinamarca), Rugen (Alemania), Zakynthos (Grecia), Kerkyra (Grecia), Kefallonia (Grecia), Lefkada (Grecia), Evvoia (Grecia), Lesvos (Grecia), Samos (Grecia), Dodekannisos (Grecia), Kyklades (Grecia), Kriti (Grecia), Baleares (España), Córcega (Francia), Irlanda, Sicilia (Italia), Cerdeña (Italia), Gotland (Suecia), Isla de Wight (Reino Unido), Anglesey (Reino Unido), Irlanda del Norte (Reino Unido), Western Isles (Reino Unido), Islas Orkeney (Reino Unido), y Islas Shetland (Reino Unido).
2. *Micro-estados Soberanos y Regiones con un Alto Grado de Autonomía: Aquellas que son Islas* Islas Åland (Finlandia), Islandia, Chipre, Islas Faroe, Guernsey, Jersey, Isla de Man, y Malta.
3. *Micro-estados Soberanos y Regiones con un Alto Grado de Autonomía: Aquellos que no son Islas* Andorra, Ceuta y Melilla, Liechtenstein, Luxemburgo, Mónaco, San Marino, y Gibraltar.
4. *Regiones Ultraperiféricas* Azores, Canarias, Madeira. Éstas entran dentro de la categoría de las Islas con Soberanía. Las cuatro DOM francesas se han excluido del análisis debido a las enormes dificultades de los comparadores seleccionados de los países/regiones adyacentes y a las grandes dificultades para acceder a los datos comparativos.

Los datos de los gráficos 1 y 2 hacen uso de los datos del PIB per capita (en Euros) y las tasas de desempleo para varios micro-estados e islas de Europa occidental durante el año 1999 (datos del último año disponible para las estadísticas comparativas en el momento de la investigación). En los datos del gráfico 1, las estadísticas del PIB per capita no se han ajustado a las paridades del poder adquisitivo, mientras que en los datos del gráfico 2 sí se han ajustado, utilizando el PPS (Sistema Estándar del Poder Adquisitivo Europeo). En cada uno de los dos gráficos, los valores del PIB per capita y las tasas de desempleo de cada isla y micro-estado se han expresado en porcentajes de (población), siendo ponderado el promedio para las regiones NUTS nivel 2 colindantes de Europa. Los datos por encima de 100 muestran que las tasas de desempleo y el PIB per capita son mayores que la media de las regiones periféricas europeas. Los datos por debajo de 100 muestran situaciones en las que los micro-estados o las islas presentan valores inferiores al de las regiones colindantes. Por regiones colindantes, con respecto a los micro-estados que no son islas, entendemos que son aquellas regiones que comparten limitaciones comunes (i.e. son contiguas) con el micro-estado. En cuanto a las islas, por colindante entendemos, las regiones europeas más cercanas en un arco de 360 grados alrededor de las islas. Como regiones colindantes, empleamos más las regiones NUTS 2 que las regiones NUTS 3. Esto se debe a que los valores del PIB per capita de las regiones NUTS 2 más grandes, son más fiables que los valores procedentes de las regiones NUTS 3 más pequeñas.

Como hemos mencionado con anterioridad, en los datos de los gráficos 1 y 2 tenemos el siguiente conjunto de entidades: islas que constituyen regiones dentro de los Estados miembros europeos (Islas), micro-estados soberanos que son islas (Islas con Soberanía/ Autonomía), micro-estados soberanos que no son islas (Islas sin Soberanía) y tres de las Regiones Ultraperiféricas (RUP). Las entidades "insulares" están identificadas con un círculo de color negro en los gráficos, mientras que las islas con soberanía están indicadas con triángulos, las islas sin soberanía, con recuadros, y, las Regiones Ultraperiféricas, con el signo de una X.

Los datos en los gráficos 1 y 2 ofrecen resultados similares, mostrando que la modificación del PPC de los valores del PIB per capita no afectan en gran medida a los resultados generales. En ambos gráficos sólo 11 de los 18 micro-estados y regiones con un alto grado de autonomía aparecen en el cuadrante superior izquierdo, indicando que poseen mayores índices del PIB per capita y menores índices de desempleo que las regiones colindantes europeas. Los 6 micro-estados restantes y las regiones con mayor grado de autonomía presentan un índice inferior del PIB per capita al de las regiones colindantes, además de un índice de desempleo inferior. Las tres Regiones Ultraperiféricas aparecen tanto en el cuadrante superior izquierdo como en el cuadrante inferior izquierdo.

Lo que es más, ninguno de los micro-estados ni de las regiones con un alto grado de autonomía presentan valores del PIB per capita inferiores, o tasas de desempleo mayores que las de sus regiones colindantes vecinas (i.e. cuadrante inferior derecho).

Volviendo al grupo compuesto por las 'Islas', (i.e. aquellas que no son soberanas o no poseen un alto grado de autonomía dentro de los países europeos) obtenemos como resultado un panorama más complejo. Sólo 11 de las 26 'Islas' presentan tanto valores del PIB per capita inferiores como valores de tasas de desempleo superiores a las de sus equivalentes regionales europeos colindantes, (i.e. aparecen en el cuadrante inferior derecho). 7 de las 26 Islas presentan tasas de desempleo relativamente bajas (se introdujeron 6 con valores del PIB per capita sin modificar, gráfico 1), aunque con valores de PIB bajos (i.e. cuadrante inferior izquierdo). Sin embargo, nos quedan todavía 9 Islas que comparten con los micro-estados la ventaja de presentar tanto valores del PIB per capita superiores, como índices de tasas de desempleo inferiores a las de sus regiones equivalentes colindantes. (i.e. sobre el cuadrante superior izquierdo).

Aunque hemos excluido deliberadamente las cuatro DOM francesas de este análisis, podríamos destacar que, en la interpretación de la Tabla 1, la balanza de probabilidades presenta que éstas deberían aparecer en el cuadrante superior derecho de los gráficos 1 y 2 (i.e. con índices de tasas de desempleo superiores, aunque también con valores del PIB per capita superiores a los de los países colindantes).

Éstas, por lo tanto, deberían constituir una categoría más que inusual.

Obtendríamos dos conclusiones primordiales de la interpretación de los gráficos 1 y 2:

- En Europa, el hecho de ser un micro-estado con soberanía o una región con un alto grado de autonomía comporta ventajas económicas (en comparación con las regiones colindantes de los países mayores) tal y como se refleja en los valores relativamente altos del PIB per capita o en los índices relativamente bajos de las tasas de desempleo. Las tres Regiones Ultraperiféricas identificadas en los dos gráficos (i.e. Canarias, Azores y Madeira) están incluidas en este grupo. Las cuatro regiones DOM (Guadalupe, Reunión, Martinica y Guyana) son una excepción, ya que, con certeza, aparecerían en el cuadrante superior derecho (i.e. con un valor del PIB superior, además de un índice de tasa de desempleo superior al de sus vecinos colindantes).
- El hecho de la "Insularidad" parece ser una condición necesaria, pero no suficiente para un desarrollo económico pobre (relativo a las principales regiones de la península europea colindantes). Mientras que, muchas islas europeas que no poseen autonomía ni soberanía, (11 de entre 26) efectivamente, aparecen en el cuadrante inferior derecho (indicando un desarrollo económico relativamente pobre tanto en los valores del PIB per capita como en los índices de desempleo), por lo tanto, obtenemos datos significativos en los cuadrantes superior izquierdo e inferior izquierdo. Resulta interesante observar que todas aquellas islas sin soberanía, incluidas en el cuadrante superior izquierdo, están situadas en las zonas mediterráneas de la Unión Europea (especialmente Grecia y España) beneficiándose de una particular especialización de los nichos de mercado debido a su situación geográfica y a su clima: el turismo.

Muchos de los problemas para decidir cómo elegir los comparadores apropiados para las Regiones Ultraperiféricas (y en efecto para cualquiera de las series de micro-estados o de regiones autónomas) se evitarían, si existieran modelos "multivariados" de desarrollo económico que permitieran que el impacto de los diferentes determinantes fuese estandarizado. En realidad, los ejercicios comparativos buscan, en diferentes maneras, estandarizar la localización geográfica de cada micro-estado, particularmente en lo que concierne a la Unión Europea. Por supuesto, que ésta es una decisión razonable, cuando lo que prima es intentar aislar el efecto de perifericidad de otros determinantes del desarrollo económico. Sin embargo, resultaría satisfactorio desarrollar este planteamiento dentro de un modelo específico multivariado.

Los intentos por elaborar modelos específicos multivariados más satisfactorios se ven, en gran parte, interrumpidos por la falta de modelos teóricos. Mientras que existe una gran cantidad de literatura sobre los posibles determinantes del desarrollo económico de los micro-estados y economías insulares, no disponemos de un consenso o de una teoría formal. La investigación se ve también seriamente interrumpida por la falta de estadísticas estables para la mayor cantidad posible de variables causales que uno desearía utilizar.

El enfoque adoptado en las investigaciones previas ha incluido el desarrollo de un conjunto de variables que pretenden examinar el papel de los puntos expuestos a continuación sobre el PNB per capita en los micro-estados.

- **Estructura Industrial.** Uno de los temas más persistentes dentro de la literatura teórica y conceptual existente sobre los micro-estados es que, las economías de mercado extremadamente abiertas con recursos restringidos (fuerzas de trabajo, territoriales) se ven obligadas a desarrollar industrias de nichos de mercado que deben competir globalmente (o por lo menos dentro de su región local y global tal como Europa). En investigaciones anteriores los autores han desarrollado medidas binarias y ordinales sobre la especialización sectorial e industrial de los diferentes micro-estados. Las variables causales desarrolladas por los autores abarcan el sector de la agricultura (AGRIC), turismo (TOURISM), servicios financieros (FINAN) e industria manufacturera (MANFG). Las definiciones de estas variables están reflejadas en el Anexo 1. Una característica de estas variables es que los datos disponibles, simplemente no permiten identificar de forma precisa los nichos de mercado especializado tanto para un micro-estado como para una isla. Sería particularmente útil, por ejemplo, saber si un micro-estado especializado en turismo está especializado en turismo de crucero, turismo vacacional o turismo cultural etc. Se podrían aplicar las mismas observaciones al sector financiero, agrícola o al de la industria. Hasta la fecha, no ha sido posible (debido a las dificultades para disponer de datos) definir tales variables causales de forma concisa que abarquen la especialización de los nichos de mercado. Este es el enfoque en que los autores trabajan activamente en estos momentos.
- **Dotación de recursos.** Algunos micro-estados son afortunados por tener dotaciones de recursos viables (p.e. aceite, bancos de pesca). Se ha utilizado una simple variable dummy para identificar tales Estados dentro de sus modelos correspondientes.
- **Región Global.** La mayoría de los micro-estados presentan economías de mercado extremadamente abiertas. Sin embargo, normalmente dependen en demasía de las transacciones comerciales de los países vecinos mayores. Para estos micro-estados en los que las estadísticas de mercado son satisfactorias, está claro, que es poco probable que lleguen a globalizarse. Más bien, tienden a estrechar los lazos con los países dentro de su propia región global que a introducirse dentro de la economía a gran escala (p.e. tienden a regionalizarse más que a introducirse dentro de las economías globalizadas). Por lo tanto, el desarrollo económico de un micro-estado depende crucialmente de lo bien o mal que lo haga la región a la que pertenece. Por esto, en investigaciones previas, se ha elaborado una variable causal común (REGIÓN) que pretende reflejar determinantes probables de desarrollo económico.
- **Soberanía.** Desde que el conjunto de datos utilizados en investigaciones previas incluye los territorios dependientes de las fuerzas coloniales así como las regiones con un alto grado de autonomía de los países más grandes, se ha desarrollado una simple variable causal binaria para diferenciar los micro-estados con soberanía (utilizando la definición de las Naciones Unidas sobre soberanía política) de los Estados dependientes y regiones (SOVRT).
- **Insularidad.** Finalmente, y de gran importancia para este análisis, en investigaciones previas se ha incluido una simple variable causal binaria para procesar si el micro-estado es una isla o un archipiélago (ISLAND). Mejorar las especificidades de esta variable es una cuestión en la que se está trabajando activamente en estos momentos.

La Tabla 5 compara los resultados de los datos de 1994 con los datos del 2001, utilizando modelos causales que incorporan todas las variables anteriormente mencionadas, incluyendo la variable de ISLAND. En ambos casos la variable dependiente la constituyen cuatro grupos clasificatorios que utiliza el Banco Mundial del PIB per capita para los micro-estados y los territorios dependientes. Esta constituye la variable clasificatoria en el análisis discriminador.

Se utilizó un algoritmo, criterio-lambda de Wilk paso a paso, en el análisis discriminador; los resultados para los ingresos per capita de 1994 están reflejados en las dos primeras columnas de la Tabla 5, mientras que la serie de datos del 2001 aparecen en las columnas 3 y 4. Los modelos seleccionan las variables independientes por orden de importancia en la clasificación discriminatoria final. El orden en el que las variables se han introducido en el análisis (teniendo en cuenta su importancia) aparecen entre paréntesis en las columnas 2 y 4 de la tabla (la columna que corresponde al ajuste del modelo del criterio-lambda de Wilk). Cuando una variable no alcanza

el mínimo del valor F-to-enter de dicho criterio se excluye del análisis (representada por la palabra “Excluida” en los puntos correspondientes dentro de las columnas de la Tabla 5). Los coeficientes discriminatorios dentro de la segunda columna en la Tabla 5 (columna que representa los coeficientes discriminatorios canónicos estandarizados) constituyen los coeficientes b en la estadística de clasificación (similares a los coeficientes de regresión parcial). El ajuste del modelo según los coeficientes dentro de los criterios -lambda de Wilk en la Tabla 5 muestra la importancia de cada variable en la estadística de clasificación discriminatoria final. Los diferentes diagnósticos en la parte inferior de la primera columna de la tabla muestran el grado total de ajuste dentro de la clasificación discriminatoria.

Los resultados del análisis discriminatorio, en general, son satisfactorios. Los valores de correlación canónica total son altos y tanto los valores propios como la chi al cuadrado y el test de criterios-lambda de Wilk, sugieren que las variables utilizadas ofrecen una clasificación satisfactoria de los micro-estados dentro de los cuatro grupos de PIB per capita. Generalmente, los resultados de 1994 son mejores que los del 2001. Este hecho se debe a la gran cantidad de entidades que aparecen reflejadas en el análisis del 2001 (126 entidades, en vez de 105 pequeños Estados con una población de hasta 5 millones de habitantes han sido incluidos en el análisis del 2001), con una mayor diversidad, según el caso.

Volviendo a la influencia de las variables individuales, los coeficientes discriminatorios canónicos estandarizados que aparecen en la parte superior de la segunda y cuarta columna de la Tabla 5, revelan una serie de relaciones significativas. La variable REGIÓN presenta una relación positiva con el PIB per capita y dicha variable entra dentro de la clasificación tanto en la primera como en la tercera serie de procesos, indicando que juega un papel importante dentro del proceso de clasificación. Esto prueba que, la región del mundo en la que se localiza un micro-estado o territorio dependiente, presenta una mayor influencia en los valores de su PIB per capita. La variable de TURISMO también juega un papel importante y presenta estrechas relaciones positivas con el PIB per capita. Lo mismo ocurre con la variable de AGRIC, aunque, en este caso, la relación es más bien negativa. Las variables de RECURSOS y FINAN juegan también un papel importante (de manera positiva) dentro del análisis. Sin embargo, la variable de MANUFAC se excluye del análisis de la serie de datos de 1994, aunque también presenta un efecto significativo en el PIB per capita en el análisis posterior correspondiente al año 2001. El hecho de que esta variable actúe de esta manera no está muy claro. Lo cierto es que, los datos para el 2001 introducen Estados con una población de entre 3 a 5 millones de habitantes. El recuento de los datos brutos sugiere que muchos de estos Estados, sobre todo las entidades mayores, poseen sectores industriales más importantes que sus equivalentes más pequeñas. Esto podría explicar la aparición de esta variable en el último análisis con un efecto positivo y significativo sobre el PIB per capita. Interesante, aunque inesperado, es el hecho de que la variable SOBERANÍA presente un valor negativo en el análisis de estos dos años. Es decir, que incluso en una clasificación en la que se incluye la ordenación de las variables clave que afectan a un micro-estado, el papel de la variable SOBERANÍA aparece con valores negativos. Así pues, los territorios dependientes presentan valores del PIB per capita superiores al de sus equivalentes micro-estados con soberanía. De igual manera, aparece el papel inesperado de la variable de ISLA. Ésta presenta el coeficiente negativo previsto para el análisis de 1994. Sin embargo, se incluye dentro de la estadística de clasificación en la última serie (15 de cada 7 variables) y, por lo tanto, ejerce más bien una influencia débil. Para el análisis del 2001, esta variante presenta un coeficiente positivo, aunque de nuevo se presenta de forma muy débil, aparece en ocho de las etapas de los procedimientos. Esto es inesperado, aunque corrobora los resultados presentados con anterioridad en los que la condición de “insularidad” no parece ser el obstáculo que la literatura teórica ha preconizado.

Mientras que el análisis discriminatorio es un elemento de exploración útil, dentro de la técnica de clasificación carece del poder explicatorio del análisis de regresión. Sin embargo, la clasificación en grupo de los Estados del Banco Mundial en PIB per capita, implica que el análisis causal se convierta en una difícil tarea. Cuando se dispone de las variables de las cuatro clases de PIB per capita del Banco Mundial, se hace uso de un modelo de regresión censurado. Dentro de la línea de los modelos de variables dependientes, la regresión de datos agrupados es conveniente. La Tabla 6 ofrece los resultados de dos modelos de regresión (agrupados) censurados, el primero para los datos de 1994 y el segundo para el 2001. La variable dependiente en ambos modelos es el PIB per capita, mientras que las variables independientes son las que se han expuesto con anterioridad. En cada serie del modelo, la columna encabezada por la palabra “Coeff” ofrece los coeficientes de regresión parcial, mientras que la “t” aporta el coeficiente -t asintótico.

Deberíamos comparar con precaución los datos del análisis de 1994 y los análisis del 2001, ya que se ha utilizado una cuantía de datos diferentes en ambos, (la cantidad de datos para el 2001 es mayor con 127 entidades). No obstante, la Tabla 6 indica, una vez más, que la región global dentro de la cual se localiza el micro-estado o territorio dependiente (REGIÓN) es de suma importancia, al igual que su habilidad para el desarrollo del turismo, una fuerte base económica de explotación de recursos (TURISMO Y RECURSOS). Por el contrario, el sector de la agricultura (AGRIC) se presenta de nuevo como un handicap claro. Todas estas variables causales son significativas. La variable de ISLA se presenta con una influencia débil en el análisis de ambos años. En el análisis de 1994 la variable de ISLA presenta un valor negativo esperado en su coeficiente de regresión parcial, pero esta variable no es significativa tanto en el nivel del 95% como el del 99%. En el análisis del año 2001, la variable de ISLA presenta un coeficiente inesperado positivo, aunque de nuevo este coeficiente no es significativo. Volviendo al papel de la soberanía en función de una variable causal (SOBERN), la Tabla 6 revela que esta variable presenta una relación negativa significativa con el PIB per capita para el año 1994: los territorios dependientes parecen reflejar unos valores mayores del PIB per capita que los de sus equivalentes con soberanía. Para el año 2001, sin embargo, este coeficiente se mantiene todavía negativo, no es relevante. La gran modificación final entre los resultados de 1994 y del 2001 es que la variable de (MANUFAC) es relevante y (positiva) en el análisis del 2001, mientras que no lo es en el 1994. Como se ha mencionado con anterioridad, esto sucede por la introducción de un número de Estados con una población de entre 3 a 5 millones de habitantes en los datos del 2001, Estados en los que el sector de la industria manufacturera es más importante que en los Estados más pequeños. Ocurre lo mismo con la caída importante de la variable FINAN (aunque continua reflejando un coeficiente positivo de regresión) entre 1994 y 2001, quizás por la misma razón.

En conclusión, tanto el análisis discriminador, como el análisis de regresión censurado, indican que el efecto de "insularidad" no es sumamente relevante para explicar las diferencias entre los micro-estados y los niveles del PIB per capita dentro de la economía global. Lo que es más, este es el caso a pesar de que las series de datos de los micro-estados incluyan un gran número de algunos de los micro-estados insulares y territorios dependientes más alejados geográficamente, incluyendo muchos micro-estados del Pacífico. Éste es un descubrimiento inesperado, tal y como se indica en la revisión de toda la literatura de la Sección 2, ya que, según la opinión de muchos investigadores anteriores(a), las islas comparten virtualmente todos los problemas y cambios afrontados por los micro-estados con soberanía, (b) las islas presentan problemas adicionales (especialmente relacionados con los litigios del transporte). En nuestra investigación sobre los micro-estados se indica claramente que la visión tradicional pesimista de los desafíos económicos que afrontan las islas es errónea. Los problemas asociados con los costes del transporte y otros aspectos del transporte en las islas (viabilidad, desequilibrios tanto dentro como fuera de las islas de los cargos de flete) empiezan a encararse. Es evidente que en Europa, de acuerdo con algunos autores (Armstrong et al 1993), se ha exagerado los problemas de las barreras del transporte en las investigaciones. De hecho, los costes de transporte por unidad de consumo han caído de forma considerable a escala mundial desde hace años (debido a la combinación de las mejoras de infraestructuras en el transporte, economías de escala e innovación tanto en el transporte como en la industria manufacturera que han reducido los costes de transporte). Otras variables como la de REGIÓN y las variables de especialización dentro de un sector como las variables de TURISMO y RECURSOS son más relevantes que la variable de ISLA.

5. Conclusión

Esta ponencia examina la evolución económica de los micro-estados en general y presenta evidencias del desarrollo económico de un número de economías insulares de la Unión Europea (de las que disponemos de datos para el año 1999 obtenidos de la base de datos Regio). Han surgido una gran cantidad de conclusiones fehacientes.

En primer lugar, a nivel global, la mayoría de los micro-estados presenta un desarrollo económico de importancia. No hay evidencias de que el hecho de ser un Estado pequeño sea sistemáticamente una barrera para un crecimiento rápido o para reflejar niveles del PIB per capita altos. Por el contrario, muchos micro-estados actúan excepcionalmente de forma satisfactoria. En efecto, siempre que la región global, en la que esté localizado el micro-estado, se lo permita. La gran mayoría de micro-estados funciona mejor que sus Estados vecinos.

En segundo lugar, es evidente que la especialización de los nichos de mercado es importante para explicar el desarrollo económico de los micro-estados con el sector financiero, turismo y dotación de recursos que son aspectos de gran relevancia.

En tercer lugar, los resultados recientes de la investigación en Europa occidental en la que se ha realizado una comparación entre los micro-estados insulares soberanos y las islas sin soberanía (p.e. regiones pertenecientes a Estados mayores de la Unión Europea) sugiere:

- a) El hecho de poseer soberanía, o por lo menos un alto grado de autonomía, parece proporcionar beneficios adicionales frente a los que no la poseen. Los micro-estados insulares han funcionado satisfactoriamente en su conjunto.
- b) La insularidad, sin embargo, representa un obstáculo para las regiones de la Unión Europea sin soberanía. Tales resultados van más allá de la ambigüedad ya que existen grandes variaciones en la evolución entre las diferentes regiones insulares de la Unión Europea sin soberanía. Es interesante saber que aquellas que funcionan bien han desarrollado una estrategia de nichos de mercado relacionada con el turismo. La "insularidad", por lo tanto, no parece necesariamente ser la causante de un desarrollo económico pobre en Europa occidental.

Finalmente, podríamos plantearnos cómo la investigación ha aportado más luz a las cuestiones de "perifericidad" y "vulnerabilidad" expuestas como objeto de estudio de esta conferencia. Tomando nuestras investigaciones en su conjunto tenemos:

- Los resultados de la "insularidad" son inesperados. Para adelantar, sería necesario movernos dentro de las variables utilizadas en esta investigación. Esto implica (a) mejores medidas para el aislamiento geográfico de las diferentes islas y (b) desarrollo de las medidas de accesibilidad para muchas de las islas pequeñas sin soberanía actualmente excluidas del análisis. La base de datos Regio, como muchos otros, presenta datos truncados, la mayoría de las islas menores se han excluido por este problema.
- La mayoría de los *índices de accesibilidad* tienden a recurrir a las fórmulas del modelo de gravedad para la accesibilidad en los que, "los factores de atracción" para cada región (la totalidad de la población o los valores agregados del PIB per capita), están ponderados por la distancia entre cada par de entidades. El componente "mal de lejanía" en estos modelos, normalmente se determina como no lineal y viene dado frecuentemente por el indicador d_{ij}^2 . Estos modelos denominados, tanto modelos de gravedad como modelos potenciales para los índices de accesibilidad, son instrumentos de investigación muy fiables aunque, en la actualidad, son demasiado simples para afrontar las complejidades de acceso de las Regiones Ultraperiféricas. Los aspectos clave que requieren una resolución en cuanto al estudio futuro de los índices de accesibilidad son:
 - a. Cuáles deberían ser los "límites" geográficos del índice. Tales índices, que miden el potencial de accesibilidad con respecto al resto de los integrantes de la Unión Europea, son, con gran probabilidad, bastante útiles para distinguir las diferencias existentes entre las Regiones Ultraperiféricas y su perifericidad. Estas regiones interactúan con muchos países y regiones fuera de la Unión Europea y este factor se debe tener en cuenta.
 - b. Cómo medir adecuadamente el d_{ij} . Como se ha comprobado anteriormente, las medidas de distancia por sí mismas son inadecuadas, como pasa con los costes de transporte que son los que realmente importan. El problema, en este punto, es que los costes de transporte en sí comportan un fenómeno de gran complejidad para los estados insulares y los estados de archipiélago. La mayoría de las medidas d_{ij} no son las adecuadas para la tarea de recopilar las variaciones en los costes de transporte, tiempo, viabilidad, competencia, daños durante el tránsito etc.
- Cómo medir el indicador de "soberanía" es una mejora que se requiere con urgencia. Está claro que desde nuestra investigación, se aprecian diferencias considerables entre las entidades con soberanía, sin soberanía y los territorios dependientes. La "soberanía" posee tanto dimensiones políticas como económicas. Las variables binarias son muy poco experimentadas para recoger los matices que existen entre los DOM, TOM y otros territorios dependientes.
- La investigación requiere un enfoque más global que el que aporta actualmente. Mientras que conferencias como ésta se centran necesariamente en el conjunto de entidades y su relevancia con respecto al desarrollo político, lo que nuestra investigación ha mostrado es que es de vital importancia observar el desarrollo económico de las Regiones Ultraperiféricas dentro del contexto de una economía global más amplia: un ejemplo que ilustrará por qué este factor es tan importante para las Regiones Ultraperiféricas. En la actualidad, el objeto de debate se centra en averiguar el porqué los distintos micro-estados y territorios dependientes actúan de forma tan diferente dentro de una región (global) en la que se localizan un gran

número de micro-estados. Haciendo alusión a la investigación de Cashin (1995) y Cashin y Loayza (1998), en la que se refleja un modelo neoclásico de crecimiento para averiguar la presencia o la ausencia de los “clubs de convergencia” (p.e. grupos de estado con crecimiento convergente diferenciado en el tiempo), y a Bertram (2003), y Bertram y Karagedikli (2002), parece evidente que para las entidades del Pacífico, el desarrollo económico de un micro-estado o territorio dependiente viene determinado por la relación y grado de integración política que mantenga con la fuerza metropolitana. Cualquier grado de convergencia observada en las economías del Pacífico se presenta como un resultado de convergencia entre las fuerzas metropolitanas (las cuales forman parte de la actuación de los OCDE “club de convergencia”), más que por la integración entre los Estados del Pacífico. Por lo tanto, la actuación satisfactoria de un Estado en comparación con cualquier otro, viene determinada por sus relaciones con la fuerza metropolitana. Extrapolando este hecho dentro de un contexto de Regiones Ultraperiféricas, la actuación y comportamiento de Canarias depende de España, Azores y Madeira de Portugal y las 4 regiones de Ultramar francesas, las “DOM”, dependen de Francia. Superficialmente estos resultados son similares a los de los autores (Armstrong y Read 2000) en los que se demuestra que los territorios dependientes presentan un comportamiento más satisfactorio que el de los pequeños Estados con soberanía. Sin embargo, los resultados de (Armstrong y Read 2000) no hacen ninguna distinción de los diferentes índices de crecimiento de cada una de las fuerzas metropolitanas. Podríamos argumentar dentro de este campo que las razones por las que algunos micro-estados y Estados dependientes actúan de forma más satisfactoria emergen no de las relaciones que mantengan con la fuerza metropolitana, sino de “las ventajas del que juega primero”. Desde que el desarrollo económico depende de la ocupación satisfactoria de los nichos de mercado y desde que existe un número limitado de dichos nichos de mercado en cada región global (p.e. finanzas extraterritoriales, turismo) “la ventaja del que juega primero” es crítica. En la actualidad, por lo tanto, tenemos dos explicaciones alternativas sobre el por qué algunas Regiones Ultraperiféricas actúan mejor que otras. Lo que es más, descubrir cuál de las dos explicaciones es la correcta, implica un trasfondo político de importancia. Si este hecho lo relacionamos con la fuerza metropolitana, entonces, las políticas que consolidan la integración tanto económica como política con respecto a la fuerza metropolitana europea son, probablemente, las más viables a seguir, al igual que los Fondos Estructurales que se han intentado desarrollar. Por otra parte, si lo que realmente importa es “la ventaja del que juega primero”, entonces las políticas que contribuyen a que las Regiones Ultraperiféricas se sitúen a la cabeza, por encima de sus competidores adyacentes (p.e. granjas de banana en el Caribe), o que consolidan dentro de la región los lazos para acceder a los nichos de mercado especializados, tendrán más éxito. Actualmente, éste es el debate político que gira en torno a las Regiones Ultraperiféricas. Las Regiones Ultraperiféricas se localizan en tres grandes grupos globales de micro-estados (Europa occidental, el Caribe y África Sub-Sahariana). Elaborar modelos que permitan examinar estas dos series de determinantes, mejoraría en gran medida nuestra comprensión del por qué algunas Regiones Ultraperiféricas actúan mejor que otras. Así lo ha reflejado el estudio de la Comisión Europea, centrarse simplemente en las relaciones entre las Regiones Ultraperiféricas y la Unión Europea, ignorando el mercado y otras relaciones con respecto a las regiones adyacentes y los bloques locales de comercio de cada una de las Regiones Ultraperiféricas, no es productivo (Comisión Europea 2003).

También es importante que se investigue sobre otros posibles determinantes del desarrollo económico de las islas y los micro-estados que no han sido incluidos dentro de los modelos de nuestra investigación hasta la fecha. Es posible, por ejemplo, que los acuerdos políticos y las estructuras políticas de los micro-estados y las islas jueguen un papel importante, dada la necesidad que tienen estas entidades de responder de manera rápida y flexible a los cambios exógenos. La naturaleza y el papel del capital social de los micro-estados y de las comunidades insulares es otra de las áreas en las que la investigación podría ser provechosa. En efecto, dado el enorme crecimiento reflejado en estudios sobre el papel que juega el capital social en el crecimiento económico, deberíamos pensar que, es en este área, en el que una nueva investigación aportaría grandes progresos (Baldacchino, 2003). También tenemos el papel de la geografía interna de los micro-estados y de las regiones autónomas: las nuevas teorías de crecimiento económico geográfico han atraído mucho la atención. Por ejemplo, un alto índice de densidad de población: los micro-estados urbanizados podrían disfrutar de las economías de aglomeración no disponibles en los Estados menos urbanizados.

- Finalmente, tenemos la cuestión de cuál es el papel que deberían jugar los índices de accesibilidad dentro del debate sobre los índices de vulnerabilidad. La mayoría de los índices de vulnerabilidad económica son índices sintéticos con cuatro o cinco indicadores principales (Briguglio 1992, 1995; Crowards 1999; Atkins et al 2000; UN-CDP 2000), uno de los cuales es normalmente una medida de perifericidad. Como Briguglio (1995) indica: “La medida de esta variable posee cierta dificultad. Si al medir directamente tomamos el número de kilómetros desde un centro comercial, la isla más cercana, o el continente más próximo, la información podría ser errónea.”(p.11). Las medidas promovidas, tales como el ratio del transporte y los costes de flete para el comercio internacional en mercancías, implican una gran mejora para estimar las medidas de distancia, pero decae la serie de indicadores que realmente refleja los matices de lo que entendemos por “perifericidad”. Como Briguglio ha mencionado anteriormente, cualquier movimiento para lograr medidas más adecuadas relacionadas con la accesibilidad, corre el riesgo de violar cualquiera de los criterios promovidos de los índices de vulnerabilidad (Briguglio 1992, 1995, Briguglio y Galea 2003). Los índices de vulnerabilidad presentan serios problemas cuando se intenta integrar muchos indicadores individuales por separado. Esto podría llevarnos al extremo de la “desagregación” de índices dentro de sus partes constituyentes (p.e. separar las medidas de vulnerabilidad social y medioambiental de las que miden la vulnerabilidad económica) o separar el concepto de vulnerabilidad del de capacidad de resiliencia, los cuales son dos elementos diferentes dentro de la ecuación. Cómo preservar la riqueza de las observaciones sobre las diferentes Regiones Ultraperiféricas para promover índices de medidas más realistas y complejos es, seguramente, el gran desafío con el que nos enfrentamos en esta conferencia.

Referencias

- Armstrong, H.W., and Read, R. (1994), 'Micro-states, autonomous regions and the European Union', *European Urban and Regional Studies*, vol. 1, 71-78.
- Armstrong, H.W., and Read, R. (1995), 'Western European micro-states and EU autonomous regions: The advantages of size and sovereignty', *World Development*, vol. 23, 1229-1245.
- Armstrong, H.W., and Read, R. (2000), 'Comparing the economic performance of dependent territories and sovereign micro-states', *Economic Development and Cultural Change*, vol. 48, 285-306.
- Armstrong, H.W. and Read, R. (2002), 'Small states, islands and small states that are also islands', *Studies in Regional Science*, vol. 33(1), 1-24.
- Armstrong, H.W., and Read, R. (2003a), 'Micro-states and sub-national regions: Mutual industrial policy lessons', *International Regional Science Review*, vol. 26, 117-141.
- Armstrong, H.W. and Read, R. (2003b), 'Small states and island states: Implications of size, location and isolation for prosperity', in J. Poot (ed), *On the Edge of the Global Economy: Implications for Economic Geography for Small and Medium Sized Economies at Peripheral Locations*, Edward Elgar, Cheltenham, 6-34.
- Armstrong, H.W., Johnes, G., Johnes, J., and MacBean, A.I. (1993), 'The role of transport costs as a determinant of price level variations between the Isle of Man and the United Kingdom', *World Development*, vol. 21, 311-318.
- Armstrong, H.W., de Kervenoael, R.J., Li, X., and Read, R. (1998), 'A comparison of the economic performance of different micro-states and between micro-states and larger countries', *World Development*, vol. 26, 639-656.
- Atkins, J.P., Mazzi, S., and Easter, C.D. (2000), *A Commonwealth Vulnerability Index for Developing Countries: The Position of Small States*, Commonwealth Economic Paper Number 40, London, Commonwealth Institute.
- Barro, R., and Sala-i-Martin, X. (1992), 'Convergence', *Journal of Political Economy*, vol. 100, 223-251.
- Barro, R., and Sala-i-Martin, X. (1995), *Economic Growth*, Boston, McGraw-Hill.
- Baldacchino, G. (2003), 'The role of culture and identity in economic development: Focus on 'social capital' in island jurisdictions', *Keynote Address to the North Atlantic Forum, Community Economic Development Institute and University College of Cape Breton*.
- Bertram, G. (1986), 'Sustainable development' in Pacific micro-economies', *World Development*, vol. 14, 809-822.
- Bertram, G. (2003), 'On the convergence of small island economies with their metropolitan partners', *World Development* (forthcoming).
- Bertram, G. and Karagedikli (2002), *Are Pacific Economies Converging or Diverging? Paper presented to the Islands of the World VII Conference*, University of Prince Edward Island, June 2002.
- Bhaduri, A., Mukherji, A., and Sengupta, R. (1982), 'Problems of long term growth in small economies: A theoretical analysis', in B. Jalan (ed), *Problems and Policies in Small Economies*, London, Croom Helm, 49-68.
- Briguglio, L. (1992), *Preliminary Study on the Construction of an Index for Ranking Countries According to their Economic Vulnerability*, UNCTAD/LDC/Misc. 4.
- Briguglio, L. (1995), 'Small island developing states and their economic vulnerabilities', *World Development*, vol. 23, 1615-1632.
- Briguglio, L. and Galea, W. (2003), *Updating the Economic Vulnerability Index*, Islands and Small States Institute, Occasional paper Number 2003/4.
- Brookfield, H.C. (1973), 'Multum in parvo: Questions about the diversity and diversification in small developing countries', in P. Selwyn (ed), *Development Policy in Small Developing Countries*, London, Croom Helm, 54-76.
- Bune, P. (1987), 'Vulnerability', *The Courier*, vol. 4, 85-87.
- Cashin, P. (1995), 'Economic growth and convergence across the seven colonies of Australasia: 1861-1991', *The Economic Record*, vol. 71(213), 132-144.
- Cashin, P. and Loayza, N. (1995), 'Paradise lost? Growth, convergence and migration in the South Pacific', *IMF Staff Papers*, vol. 42(3), 608-641.
- Chai, S-K. (1998), 'Endogenous ideology formation and economic policy in former colonies', *Economic Development and Cultural Change*, vol. 46, 263-290.
- Cobb, S.C. (2001), 'Globalization in a small island context: Creating and marketing competitive advantage for offshore financial centres', *Geografiska Annaler*, vol. 83 B, 161-174.

- Commonwealth Secretariat (1996), *Small States: Economic Review and Statistics: Annual Series, 2*, London, Commonwealth Secretariat.
- Corden, W.M., and Neary, P. (1982), 'Booming sectors and deindustrialisation in small open economies', *Economic Journal*, vol. 92, 825-848.
- Crowards, T. (1999), *An Economic Vulnerability Index for Developing Countries, With Special Reference to the Caribbean: Alternative Methodologies and Provisional Results*, Caribbean Development Bank.
- *The Economist* (2003), 'The taxman cometh', January 25, p.82.
- European Commission (2003), *Second Progress Report on Economic and Social Cohesion*, Communication from the Commission, COM(2003) 34 final, Brussels.
- Hampton, M., and Abbott, J.S. (1999), *Offshore Finance Centres and Tax Havens: The Rise of Global Capitalism*, Indiana, Ichor Business Books.
- Harden, S. (1985), *Small is Dangerous: Micro States in a Macro World*, London, Pinter.
- Hintjens, H.M., and Newitt, M.D.D. (1992), *The Political Economy of Small Tropical Islands: The Importance of Being Small*, Exeter, University of Exeter Press.
- Holmes, F. (1976), 'Development problems of small countries', in L.V. Castle and F. Holmes (eds), *Cooperation and Development in the Asia Pacific Region: Relations Between Large and Small Countries*, Tokyo, Japan Economic Research Centre, Tokyo, 43-66.
- Knox, A.D. (1967), 'Some economic problems of small countries', in B. Benedict (ed), *Problems of Smaller Territories*, London, Athlone Press, London, 35-45.
- Kuznets, S. (1960), 'The economic growth of small states', in E.A.G. Robinson (ed), *The Economic Consequences of the Size of Nations*, London, Macmillan, London, 14-32.
- MacBean, A.I., and Nguyen, D.T. (1987), *Commodity Problems, Prospects and Policies*, London, Croom Helm.
- Marcy, G. (1960), 'How far can foreign trade and customs agreements confer upon small nations the advantages of larger nations?', in E.A.G. Robinson (ed), *The Economic Consequences of the Size of Nations*, London, Macmillan, 265-281.
- Milner, C., and Westaway, A. (1993), 'Country size and the medium term growth process: Some country size evidence', *World Development*, vol. 21, 203-212.
- Pant, Y.P. (1974), *Problems of Development of Smaller Countries: A Study in the Problems and Prospects of the Development Process*, New Delhi, Oxford University Press.
- Putnam, R.D., with Leonardi, R., and Nanetti, R.Y. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton NJ, Princeton University Press.
- Roberts, R. (1994), *Offshore Financial Centres*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Scitovsky, T. (1960), 'International trade and economic integration as a means of overcoming the disadvantages of a small nation', in E.A.G. Robinson (ed), *The Economic Consequences of the Size of Nations*, London, Macmillan, London, 282-290.
- Selwyn, P. (1978), 'Small, poor and remote: Islands at a geographical disadvantage', *Institute of Development Studies Discussion Paper*, Number 123, Institute of Development Studies, Brighton, University of Sussex.
- Streeten, P. (1993), 'The special problems of small countries', *World Development*, vol. 21, 197-202.
- Summers, R., and Heston, A. (1988), 'A new set of international comparisons of real product and price level estimates for 130 countries', *Review of Income and Wealth*, vol. 34, 1-25.
- Thomas, I. (1982), 'The industrialisation experience of small countries', in B. Jalan (ed), *Problems and Policies in Small Economies*, London, Croom Helm, London, 103-124.
- Tolley Publishing Co. (1993), *Tolley's Tax Havens*, 2nd edition, Croydon, Tolley Publishing Company.
- UN Committee for Development Policy (2000), *Economic Vulnerability Index Explanatory Note*, CDP2000/PLEN/21.
- Wood, D.P.J. (1967), 'The small territories: Some political considerations', in B. Benedict (ed), *Problems of Smaller Territories*, London, Athlone Press.

Anexo 1: Las Variables Utilizadas en los Modelos de Regresión Censurados y Discriminatorios.

Existen ocho variables causales para las que ha sido posible desarrollar un análisis estadístico razonable para los micro-estados:

1. **REGIÓN:** es una variable ordinaria cifrada desde el valor 1 hasta el 8, la cual indica la región del mundo en la que se localiza un micro-estado o territorio dependiente. Se han utilizado las definiciones del Banco Mundial, desde regiones catalogadas como las regiones más pobres (Sur Asia) representadas con un "1" hasta las regiones más ricas (Norte América) representadas con un "8". El resultado a priori es que esta variable presentará relaciones positivas con el índice del PIB per capita. La lógica económica de esta variable viene dada por "las cuestiones geográficas". Los micro-estados y los territorios dependientes podrían presentar economías abiertas de mercado aunque los lazos de comercio regional y el factor de accesibilidad al mercado se mantienen desproporcionados.
2. **ISLA:** es una variable binaria que indica si el micro-estado o territorio dependiente es una isla (archipiélago) o no. El resultado a priori presenta una relación negativa con el PIB per capita.
3. Las cinco variables siguientes representan la "estructura de la industria", explicaciones sobre el desarrollo económico de los diferentes micro-estados. Cada una de estas variables: **TURISMO**, **AGRIC**, **RECURSOS**, **FINAN** y **MANUFACT**, es un sector recopilado de la literatura teórica sobre los micro-estados que, con probabilidad, ejerce gran influencia en el desarrollo económico. Realmente uno desearía trabajar con variables que identificaran los determinantes de las ventajas comparativas que originan la especialización sectorial observada. Sin embargo, esto es imposible debido a la escasa información de datos. Las diferentes y variadas causas de la especialización sectorial deben representarse, de acuerdo con lo dado. El enfoque de la "especialización sectorial" es sólido desde que la literatura empírica y teórica sobre los micro-estados apuntan a la naturaleza de mercado abierto de estas entidades y su dependencia con la especialización de la exportación. Los servicios financieros y el turismo son dos sectores que han demostrado desarrollarse con éxito en muchos micro-estados. La variable del **TURISMO** es una variable ordinal que indica si un micro-estado o territorio dependiente refleja menor flujo de turistas (0) por cada 1.000 habitantes que el valor de la media (utilizando los datos de la Organización Mundial del Turismo para 176 países en 1993, combinada con la información recopilada directamente de los micro-estados). Más de la media presenta un alza hasta el segundo cuartil (1) o hasta el gráfico del cuartil superior (2). El **TURISMO** a priori presenta relaciones positivas con el PIB per capita.
4. La variable **FINAN** es una variable binaria indicando la presencia o ausencia de los sectores de servicios financieros de un micro-estado o territorio dependiente. Esta variable cuenta con una gran cantidad de opiniones diversas, por parte de los autores, ya que carecemos de datos fiables y la presencia de instituciones o regulaciones para cautivar al sector de los servicios financieros no garantiza la presencia de un sector amplio. Se utilizaron varias fuentes incluyendo a *Tolley's Tax Havens* (1993) y R. Roberts, *Offshore Financial Centres* (1994) para la elaboración de esta variable.
5. **MANUFAC:** intenta captar la influencia del sector de la exportación dentro del desarrollo económico de un micro-estado. Algunos micro-estados con éxito (p.e. las Islas Mauricio) presentan altos índices del valor añadido en los sectores manufactureros teniendo como objetivo mercados clave de exportación. El valor "1" en esta variable binaria indica un valor mayor que la tasa de crecimiento media de la industria manufacturera en PIB per capita. (utilizando los datos del Banco Mundial y datos de los diferentes Estados) y el valor (0) menor que la cuota media del PIB per capita. Esta variable presentaría relaciones positivas con el PIB per capita.
6. **AGRIC:** está incluida porque muchos de los micro-estados en desarrollo dependen de los productos agrícolas que exportan o los productos de consumo doméstico. Ésta es, de nuevo, una variable binaria, indicando si la agricultura refleja un porcentaje más alto del PIB per capita que la media mundial (utilizando los datos del Banco Mundial para 119 países). Aunque uno o dos micro-estados producen un alto índice de productos agrícolas para la exportación, la mayoría de éstos que dependen del sector agrícola del mundo desarrollado, producen grandes cantidades de productos para el consumo local o producen productos como las bananas a bajo precio. Se supone, por lo tanto, que esta variable presenta una relación negativa con el PIB per capita. Teniendo en cuenta que la correlación en serie reveló que no se reflejaba ninguna colineación múltiple significativa entre **AGRIC**, **TURISMO** y **MANUFAC**.

7. RECURSOS: están incluidos con el fin de recopilar aquellos casos en los que un micro-estado o territorio dependiente es afortunado por disfrutar de importantes dotaciones de recursos (p.e. Islandia con sus piscifactorías y recursos de aluminio). Una vez más se ha consultado un gran número de fuentes para elaborar esta variable binaria, incluyendo datos de la OCDE sobre el aceite, recursos de pesca, junto con datos para otros recursos específicos del país (p.e. fosfatos). Esta variable parece exhibir relaciones positivas con el PIB per capita.
8. SOBERANÍA: ésta es una variable binaria que indica si la entidad es un micro-estado soberano (valor 1) o territorio dependiente (valor 0), teniendo en cuenta la definición de la Unión Europea. Se experimentó con otras medidas, incluyendo el número de años desde su independencia y variables que identifican las diferentes colonias y las antiguas fuerzas coloniales, pero tales variables no ofrecieron resultados significativos.
9. ODAPC: es una variable continua que mide el valor de la ayuda per capita para el desarrollo de las regiones de Ultramar (en \$US per capita). Datos recopilados de las Naciones Unidas. Esta variable tendría una relación positiva con el PIB per capita.

Tabla 1. PIB per capita de los micro-estados, Estados menores y Estados mayores, 2002

A. PIB per capita, ajuste sin paridades del poder adquisitivo

PIB per capita	micro-estados Infer. 3 millones		mini-estados 3-5 millones		Estados menores 5-10 millones		Estados mayores Superi. 10 millones		Todos los Estados		Estados insulares	
	Nos.	%	Nos.	%	Nos.	%	Nos.	%	Nos.	%	Nos.	%
Inferior \$735	11	13,9	19	39,1	10	30,3	30	42,3	60	29,1	8	13,8
\$736-\$2.935	20	25,3	4	17,4	42	36,4	22	31,0	58	28,2	14	24,2
\$2.936-\$9.075	18	22,8	4	17,4	3	9,1	7	9,8	32	15,5	10	17,5
Superior \$9.076	30	38,0	6	26,1	8	24,2	12	16,9	56	27,2	26	44,5
Todas las categorías	79	100,0	23	100,0	33	100,0	71	100,0	207	100,0	58	100,0

Fuentes: Banco Mundial, *World Development report 2004*, Oxford University Press, Oxford, 2003.

B. PIB per capita, ajuste con paridades del poder adquisitivo

PIB per capita	micro-estados Infer. 3 millones		mini-estados 3-5 millones		Estados menores 5-10 millones		Estados mayores Superi. 10 millones		Todos los Estados		Estados insulares	
	Nos.	%	Nos.	%	Nos.	%	Nos.	%	Nos.	%	Nos.	%
Inferior \$735	2	3,9	1	5,6	1	4,0	6	10	10	6,0	1	2,7
\$736-\$2.935	8	15,7	7	38,9	12	48,0	20	47	47	28,3	5	13,5
\$2.936-\$9.075	22	43,1	4	22,2	7	28,0	23	56	56	37,7	13	35,2
Superior \$9.076	19	37,3	6	33,3	5	20,0	23	53	53	31,9	18	48,6
Todas las categorías	51	100,0	18	100,0	25	100,0	72	100,0	166	100,0	37	100,0

Fuentes: Banco Mundial, *World Development Report 2004*, Oxford University Press, Oxford, 2003.

Tabla 2. Las Regiones Ultraperiféricas y Diferentes Comparadores Alternativos, PIB/PNB per Capita

	EUR 15	Estado Miembro	Región o País Adyacente de la UE				
Canarias		España	Andalucía	Ceuta y Melilla	Algarve	Marruecos	
17,461	22,530	18,110	13,788	15,353	14,870	\$us 3,900 (CIA) \$us 3,410 (WB)	
Azores		Portugal	Continente	Madeira	Canarias		
11,648	22,530	16,770	15,365	16,762	17,461		
Madeira		Portugal	Andalucía	Ceuta y Melilla	Algarve	Canarias	Marruecos
16,762	22,530	16,770	13,788	15,353	14,870	17,461	\$us 3,900 (CIA) \$us 3,410 (WB)
Guadalupe		Francia	Antigua & Barbuda	Dominica	Algarve	Marruecos	
12,977	22,530	22,250	\$us 11,000 (CIA) \$us 9,610 (WB)	\$us 5,400 (CIA) \$us 5,201 (WB)	14,870	\$us 3,900 (CIA) \$us 3,410 (WB)	
Martinica		Francia	Dominica	St. Lucia			
15,185	22,530	22,250	\$us 5,400 (CIA) \$us 5,201 (WB)	\$us 5,400 (CIA) \$us 5,470 (WB)			
Guayana		Francia	Suriname	Brasil			
12,099	22,530	22,250	\$us 3,400 (CIA) \$us 3,550 (WB)	\$us 7,600 (CIA) \$us 7,320 (WB)			
Reunion		Francia	Madagascar	Mauricio	Seychelles		
11,355	22,530	22,250	\$us 800 (CIA) \$us 830 (WB)	\$us 10,100 (CIA) \$us 9,940 (WB)	\$us 7,800 (CIA) \$us 7,310 (WB, Not PPC)		

Notas: 1. Cifras representadas en Euros salvo que se defina de otra manera (p. e. \$US) per cápita en valores UPA para todas las regiones de la Unión Europea.
 2. "CIA" se refiere a las previsiones de la CIA World Factbook del PIB per capita en PPC. Los datos de la CIA se refieren al año 2002 salvo que se defina de otra manera. "WB" se refiere a las previsiones del Banco Mundial de la RNB (i. e. PNB) per capita en PPA. Los datos WB se refieren al año 2000 salvo que se defina de otra manera.
 3. Los datos Regio utilizados para las regiones de la Unión Europea están recopilados del *Second Progress Report on Economic and Social Cohesion* y del *Eurostat Yearbook 2002*.
 4. A la hora de representar 1 Euro = \$US 0,8022.

Tabla 3. Regiones Ultraperiféricas y Diferentes Comparadores Alternativos, Índices de Desempleo

	EUR 15	Estado Miembro	Región o País Adyacente de la UE				
Canarias		España	Andalucía	Ceuta y Melilla	Algarve	Marruecos	
13,1	7,6	13,1	22,3	21,9	3,6	19,0 (CIA) 22,0 (WB 1998-2001)	
Azores		Portugal	Continente	Madeira	Canarias		
2,2	7,6	4,0	4,1	2,8	13,1		
Madeira		Portugal	Andalucía	Ceuta y Melilla	Algarve	Canarias	Marruecos
2,8	7,6	4,0	22,3	21,9	3,6	13,1	19,0 (CIA) 22,0 (WB 1998-2001)
Guadalupe		Francia	Antigua & Barbuda	Dominica	Montserrat		
29,0	7,6	8,5	11,0 (CIA-2001)	23,0 (CIA-2000)	6,0 (CIA-1998)		
Martinica		Francia	Dominica	St. Lucia			
26,3	7,6	8,5	23,0 (CIA-2000)	16,5 (CIA-1997)			
Guayana		Francia	Suriname	Brasil			
20,5	7,6	8,5	17,0 (CIA-2000)	6,4 (CIA-2001) 9,6 (WB1998-2001)			
Reunion		Francia	Madagascar	Mauricio	Seychelles		
33,3	7,6	8,5	5,9 (CIA-1998)	8,8 (CIA-2002)	NA		

Notas: 1. Cifras en porcentajes de la mano de obra salvo que se defina de otra manera.
 2. "CIA" se refiere a las previsiones de las CIA World Factbook sobre los índices de desempleo mostrados hasta la fecha.
 3. Los datos Regio utilizados para las regiones de la Unión Europea fueron recopilados del *Second Progress Report on Economic and Social Cohesion*.

Tabla 4. Previsiones del Modelo de Convergencia Condicional, 133 países, índices de crecimiento del PNB per capita, 1980-93

Variables	Ecuación Excluyendo Población Variable			Ecuación Incluyendo Población Variable		
	Coef.	t-ratio	Prob	Coef.	t-ratio	Prob
Constante	0,1344	6,62	0,000	0,1295	6,27	0,000
PNB per capita, 1980	0,0167	5,37	0,000	0,0155	4,89	0,000
Porcentaje del PIB, agricultura	-0,0014	-7,05	0,000	-0,0014	-6,97	0,000
Porcentaje del PIB, industria	-0,0001	-0,49	0,627	-0,0002	-0,74	0,460
S. Asia dummy	0,0167	1,76	0,081	0,0133	1,34	0,183
Oriente Medio/N. África dummy	0,0022	-0,26	0,799	-0,0028	-0,32	0,750
Europa Este/C. Asia dummy	-0,0009	0,14	0,889	-0,0004	0,05	0,956
Latin Am/Caribe dummy	-0,0007	0,12	0,902	-0,0001	0,02	0,983
Asia Este/Pacífico dummy	0,0304	4,49	0,000	0,0281	4,02	0,000
Europa Occidental dummy	0,0364	4,26	0,000	0,0342	3,92	0,000
N. América dummy	0,0305	1,92	0,057	0,0257	1,57	0,118
Población 1993	-	-	-	0,0000	1,24	0,218
Valor est. de la converg. del coeficiente beta		1,67%			1,55%	
Diagnóstico						
R ²	0,51			0,52		
DW	1,93			1,97		
SER	0,0195			0,0195		
SC	0,1457			0,0214		
HT	0,5607			0,2028		

- Notas:** 1. Las ecuaciones están representadas para 133 países con un índice de crecimiento anual del PNB per capita durante 13 años desde 1980-1993 como variable dependiente. Se utilizaron mínimos cuadrados no-lineales.
2. SER es el error estándar de regresión. SC ofrece los resultados del test multiplicador Lagrange para la correlación de series de primer orden. HT da los resultados del test de Heterocedasticidad basado en la regresión de los cuadrados de los residuos sobre los valores ajustados de los cuadrados. Los valores críticos para $\chi^2(1)$ para estos tests son 2,71 y 3,84 en los niveles 0,010 y 0,05 respectivamente.
3. El valor estimado de la convergencia del coeficiente beta viene derivado del coeficiente de regresión parcial sobre el PNB per capita, para la variable 1980. Está expresado como un ratio porcentual de convergencia anual.

Fuentes: Armstrong *et al* (1998), Tabla 1.

Tabla 5. Resultados del análisis de regresión discriminatoria y censurada de los diferentes desarrollos económicos de los micro-estados -PNB per capita, 1994 y 2001

Variables Causales	Análisis Discriminatorio, 1994		Análisis Discriminatorio, 2001	
	Coefficientes Discriminatorios Canónicos Estandarizados	Criterios-lambda de Wilk	Coefficientes Discriminatorios Canónicos Estandarizados	Criterios-lambda de Wilk
CONSTANTE	-	-	-	-
REGIÓN	0,263	0,411 (3)	0,0639	0,665 (1)
ISLA	-0,053	0,295 (5)	0,085	0,404 (8)
TURISMO	0,617	0,621 (1)	0,341	0,514 (3)
AGRIC	-0,565	0,505 (2)	-0,295	0,554 (2)
RECURSOS	0,583	0,349 (4)	0,355	0,464 (4)
FINAN	0,249	0,229 (7)	0,249	0,407 (7)
MANUFC	Excluido	Excluido	0,314	0,442 (5)
SOBERANÍA	-0,441	0,262 (6)	-0,307	0,426 (6)
Valor propio	1,881		1,2270	
Coefficiente correlación canónica	0,81		0,74	
Prueba chi al cuadrado	41,069 (p=0,000)		107,46 (p=0,000)	
Criterios lambda de Wilk	0,66		0,41	
Clasificación:				
- Superior	73,3%		58,7 %	
- Grupo con un valor del PNB per capita inferior	92,3%		76,9%	
- Grupo con un valor del PNB per capita medio-bajo	70,6%		47,1%	
- Grupo con un valor del PNB per capita medio-alto	70,0%		50,0%	
- Grupo con un valor del PNB per capita alto	71,4%		69,8%	
Número de micro-Estados	105		126	

- Notas:** 1. El análisis discriminante se llevó a cabo utilizando el método lambda de Wilk paso a paso: hasta un máximo de tres funciones, los resultados viene reflejados en la función 1. Las variables incluidas deben favorecer el nivel de tolerancia y los criterios F-to enter, en los que el nivel máximo de tolerancia es 0,001 y el mínimo para los criterios F-to enter es de 1,00. La regla de selección es maximizar la lambda de Wilk. Las variables que son inferiores a los criterios F-to enter y están excluidas de la función final aparecen reflejadas en la tabla como "excluidas". Los coeficientes discriminatorios canónicos estandarizados son similares aunque no idénticos a los coeficientes de regresión. Los valores propios miden el ratio de las sumas de los cuadrados entre grupos respecto al total de la suma de los cuadros. Los valores propios elevados por lo tanto reflejan una función discriminatoria "satisfactoria". En un caso de dos grupos, la correlación canónica es equivalente al valor de coeficiente de correlación de Pearson entre los resultados discriminatorios y la variable de grupo binario. Se prefiere por lo tanto un valor cercano a 1,00. El test de chi al cuadrado deriva de la lambda de Wilk y sirve para medir la significancia (mostrada entre paréntesis en la tabla) de las diferencias entre los grupos.

Sources: For 1994 results: Armstrong and Read (2000).

Tabla 6. Análisis de regresión censurada de los diferentes desarrollos económicos de los micro-estados - PNB per capita, 1994 y 2001

Variables Causales	Regresión Censurada, 1994		Regresión Censurada, 2001	
	Coef	t	Coef	t
CONSTANTE	3083,2	2,43*	1.253,9	0,79
REGIÓN	393,7	1,97*	1.123,0	5,26**
ISLA	-1.200,5	-1,45	485,4	0,57
TURISMO	2.056,2	4,32**	3.172,8	2,97**
AGRIC	-2.981,9	-3,74**	-1.813,0	-2,19**
RECURSOS	3.420,8	3,89**	3.866,6	2,87**
FINAN	2.545,8	2,95**	1.381,7	1,50
MANUFC	-563,2	-0,62	1.966,5	2,01**
SOBERANÍA	-2.308,8	-3,04**	-1.602,5	-1,61
	Log-likelihood = 105.667		Log-likelihood = 130.929	
Número de entidades	n = 105		n = 127	

Observaciones:

Las regresiones (agrupadas) censuradas se han conseguido utilizando el LIMDEP software package. Utilizando al máximo los procedimientos de verosimilitud. Los límites para los grupos en estas regresiones son los del PNB del Banco Mundial per cpita clases - la variable dependiente (i.e. inferior a \$725, \$726-\$2.895, \$2.896-\$8.955 y superior a \$8.955 para 1994; inferior a \$745, \$746-\$2.976-\$9.205, superior a \$9.206 para el 2001). Un asterisco denota un 95% de importancia y un doble asterisco un 99% de importancia.

Fuente: Para 1994, Armstrong y Read (2000).

Figura 1. PIB per capita y tasa de desempleo relativas a las regiones adyacentes, 1999 (no ajustado a PPC)

Figure 1. GDP per capita and unemployment rates relative to adjacent regions, 1999 (not PPP adjusted)

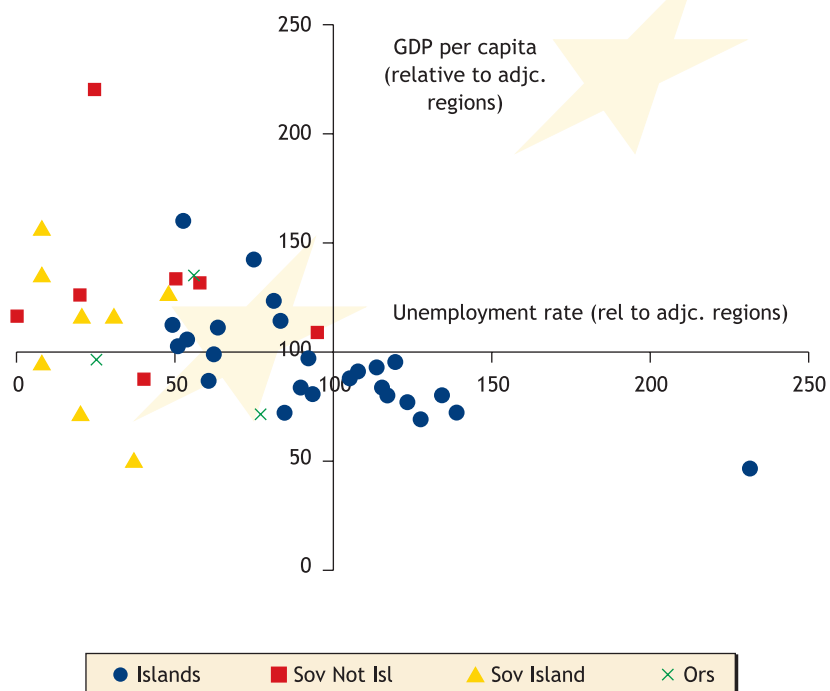
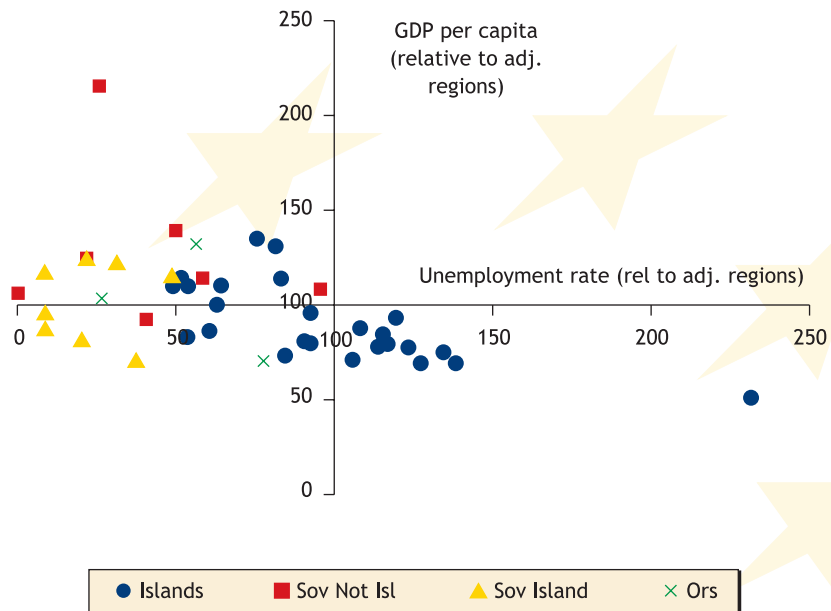


Figura 2. PIB per capita y tasa de desempleo relativas a las regiones adyacentes, 1999 (ajustado a PPC)

Figure 2. GDP per capita and unemployment rates relative to adjacent regions, 1999 (at PPP)





INTERREG III B
AÇORES-MADEIRA-CANARIAS



FEDER

El Índice de Accesibilidad. Su uso desde un punto de vista de la UE

Carsten Schürmann
Universidad de Dortmund

1ª Parte. Antecedentes y Teoría

Antecedentes

Tratado de Maastricht, 1er Informe de Cohesión

El Art.2 del Tratado de Maastricht cita como objetivos

- ▶ Desarrollo económico armonioso y equilibrado
- ▶ Crecimiento estable, no inflacionista y sostenible
- ▶ Convergencia de la evolución económica
- ▶ Altos niveles de empleo y seguridad social
- ▶ Mejora de la calidad de vida
- ▶ Coherencia económica y social y solidaridad

“Las regiones deberían asegurar que el éxito de las políticas sea medible, que los resultados sean regularmente controlados y, que las autoridades, tanto públicas como privadas, estén regularmente informadas del progreso.” (1er Informe de Cohesión, 1997)

Las redes TEN/TINA

Un papel destacado para lograr estos objetivos lo juegan las redes trans-Europeas en los campos de transporte, comunicaciones y energía (TEN). Están para unir áreas sin frontera marítima y áreas periféricas con las áreas centrales de la Comunidad. La identificación de estas regiones periféricas está adquiriendo una gran importancia política. Pero:

Las Regiones Ultraperiféricas ni siquiera están mencionadas en el programa TEN de redes de Transporte y Cohesión.

Redes de Transporte y Cohesión

El papel de la infraestructura:

El papel importante de la infraestructura de transporte para el desarrollo regional es uno de los principios fundamentales de las economías regionales.

Hipótesis:

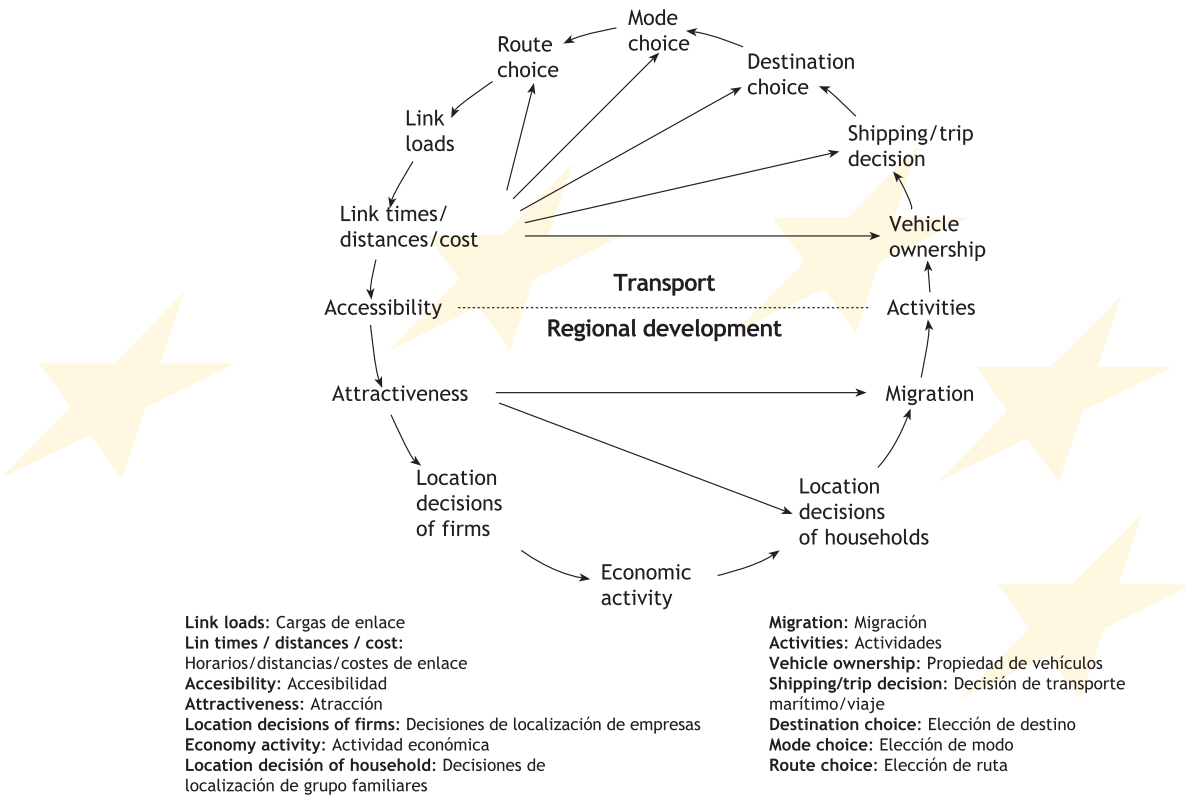
Las regiones que tienen mejor acceso a los materiales de insumo, a los recursos humanos y a los mercados serán más productivas, competitivas y por lo tanto tendrán más éxito que las regiones remotas.

Perspectiva de Desarrollo Espacial Europeo (1999)

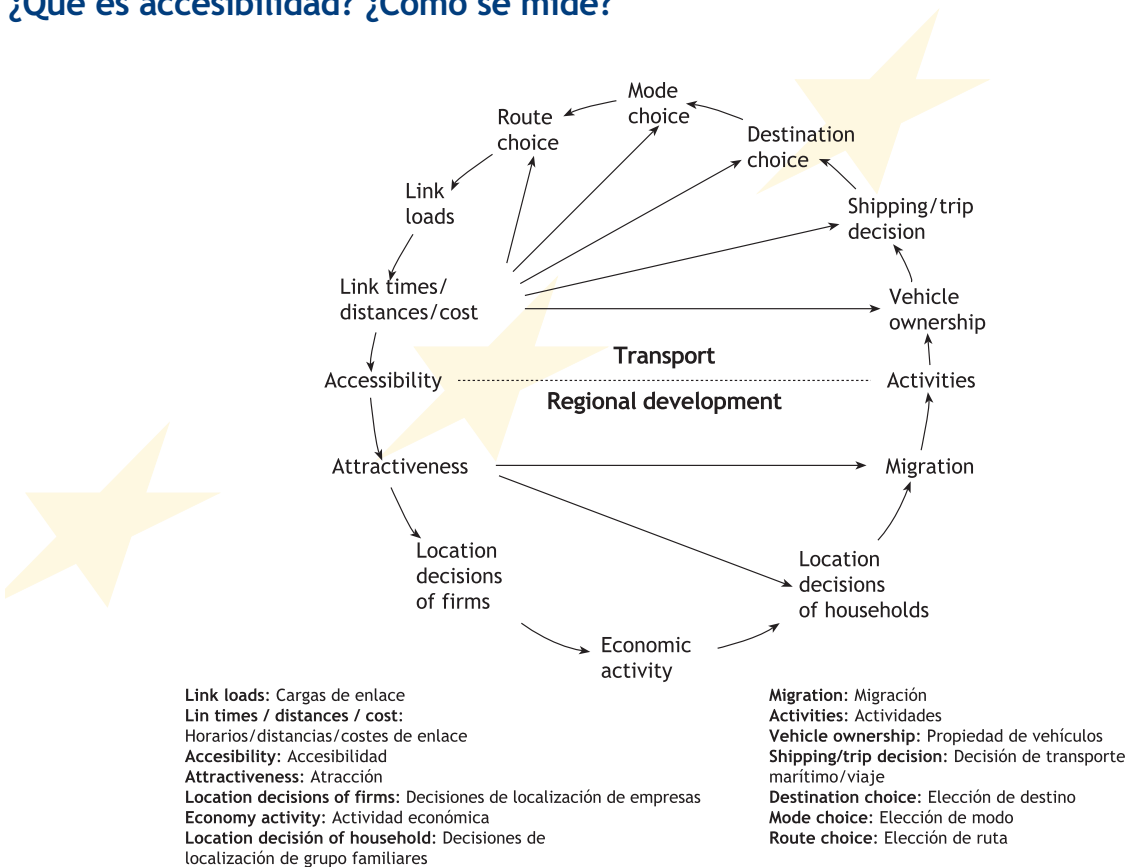
“La buena accesibilidad de las regiones europeas mejora su posición de competitividad pero también la competitividad de toda Europa como conjunto.” (69)

“La creación de varias zonas dinámicas de integración económica global, bien distribuidas por todo el territorio de la UE y comprendiendo una red de regiones metropolitanas internacionalmente accesibles y sus áreas remotas vinculadas (...), jugarán un papel clave en la mejora del equilibrio espacial en Europa.” (20)

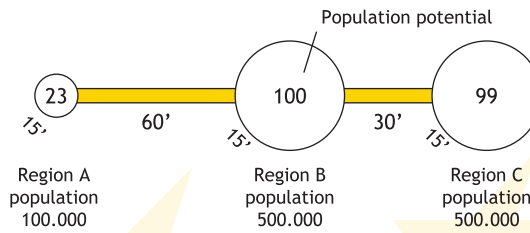
Transporte y Desarrollo Regional



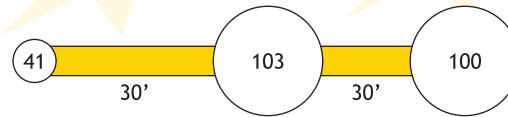
¿Qué es accesibilidad? ¿Cómo se mide?



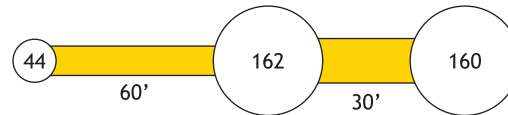
¿Quién gana: las regiones periféricas o las regiones centrales?



Peripheral region A is disadvantaged by its peripheral location and by its poor transport connections to the central regions B and C.

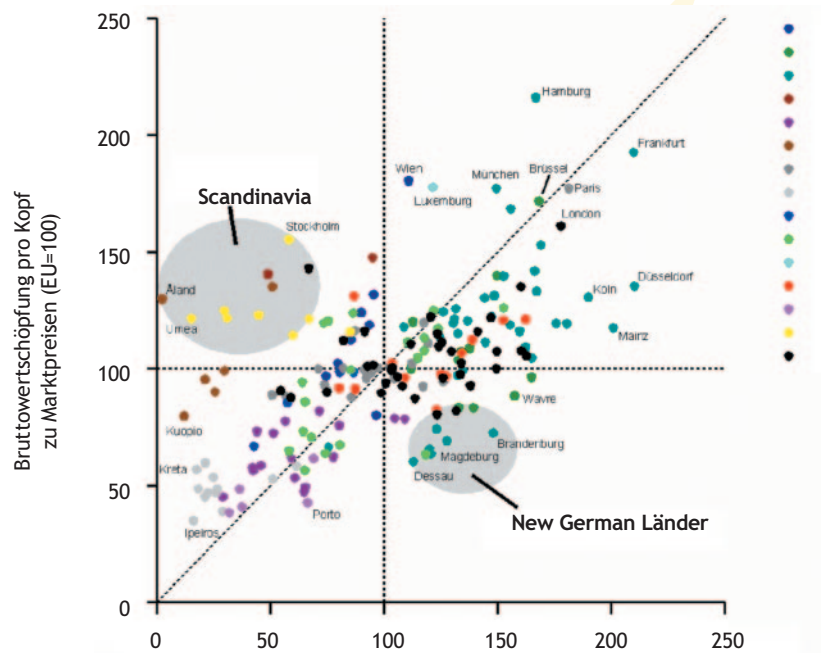


An improvement of the transport link between A and B enables Region A to market its products in B and C, but also opens it up to the products of B and C.



In the real world, however, primarily the transport connections between the central regions are improved.

La región periférica A está en desventaja por su localización y por sus conexiones pobres de transporte con las regiones centrales B y C. Una mejora en el transporte de enlace A y B permite que la Región A comercialice sus productos en B y C, pero también se abre a los productos de B y C. Sin embargo, en el mundo real ante todo, las conexiones de transporte entre las regiones centrales mejoran.



Valor añadido bruto per capita (UE=100)

Bruttowertschöpfung pro Kopf zu Marktpreisen; precios de mercado
New German Länder; nuevos países alemanes

Accesibilidad y Perifericidad

¿Qué es accesibilidad?

La **accesibilidad** es el principal producto de un sistema de transportes. Determina la ventaja de localización de una región con respecto a todas las demás.

Los indicadores de **accesibilidad** pueden ser definidos para reflejar tanto la **infraestructura de transporte dentro de una región** como la **infraestructura fuera de la región** que le afecta.

Los indicadores de **accesibilidad** van de las **simples medidas** de infraestructura hacia los **complejos** indicadores teniendo en cuenta la **conectividad** y las **oportunidades**.

Indicadores de accesibilidad comunes

- **Medidas de infraestructura**, p.e. la longitud de autopistas, el número de estaciones ferroviarias.
- **Indicadores de tiempo de desplazamiento**, p.e. el tiempo de desplazamiento al nudo más cercano de la red intermodal.
- **Indicadores de coste de viaje**, costes acumulados a un conjunto de actividades.
- **Accesibilidad diaria**, actividades acumuladas en un tiempo de desplazamiento determinado.
- **Potencial de accesibilidad**, actividades acumuladas ponderadas por una función de coste de viaje.

Fórmula general

El potencial económico de una región es la suma total de destinos en todas las regiones ponderada por una función de distancia desde la región de origen. El potencial de la actividad económica en cualquier lugar es una función de su proximidad $f(c_{ij})$ hacia otros centros económicos y de su tamaño económico $g(W_j)$.

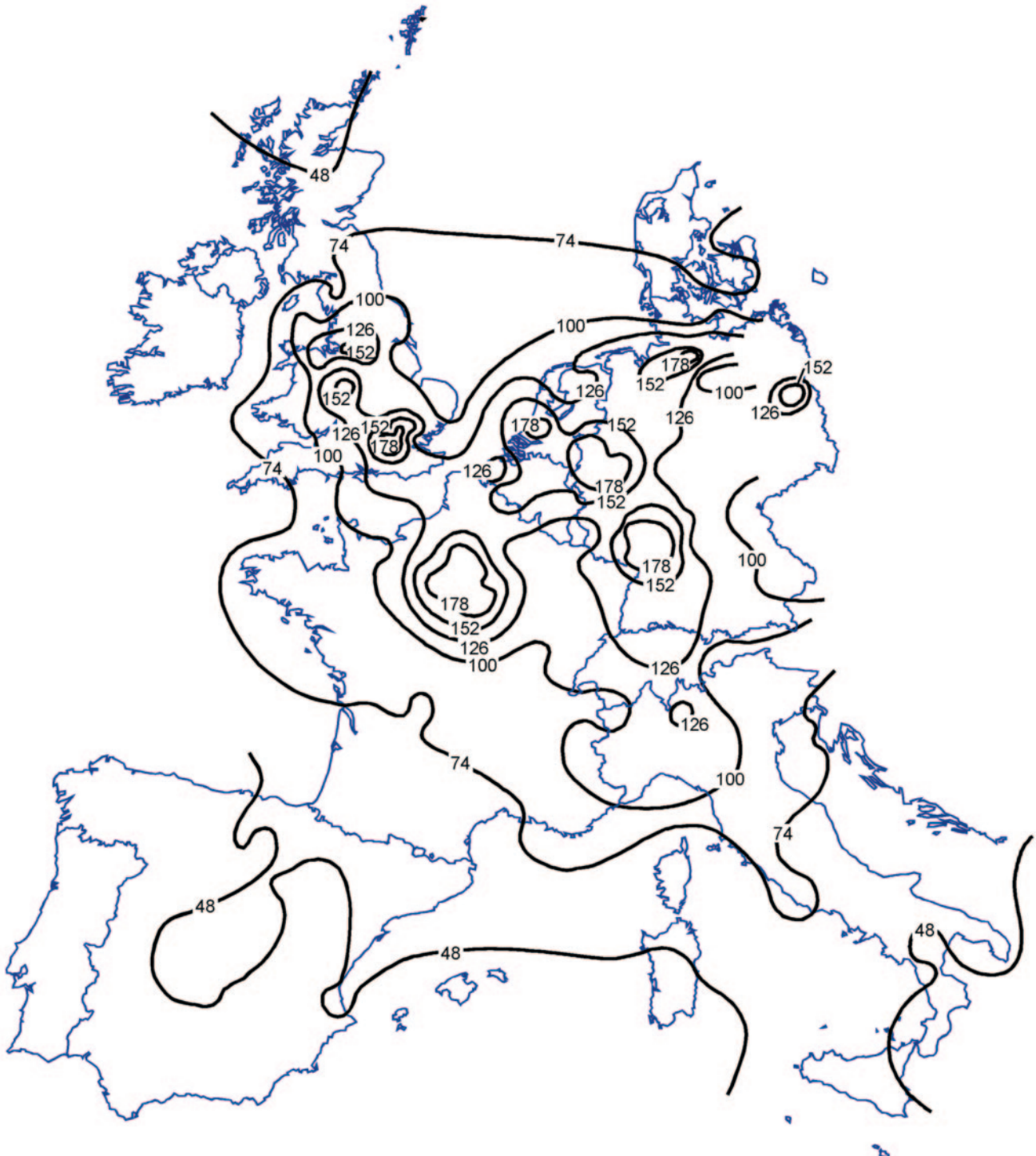
$$A_i = \sum_j g(W_j) f(c_{ij})$$

La perifericidad es entonces definida como una función inversa de la accesibilidad potencial.

Tipología de indicadores de accesibilidad









Tipo de indicador	Función de actividad $g(W_j)$	Función de impedancia $f(c_{ij})$
Coste de viaje	$W_j / 1$ if $W_j \geq W_{min}$ 0 if $W_j < W_{min}$	c_{ij}
Accesibilidad diaria	W_j	1 if $c_{ij} \leq c_{max}$ 0 if $c_{ij} > c_{max}$
Potencial	W_j^α	$\exp(-\beta c_{ij})$

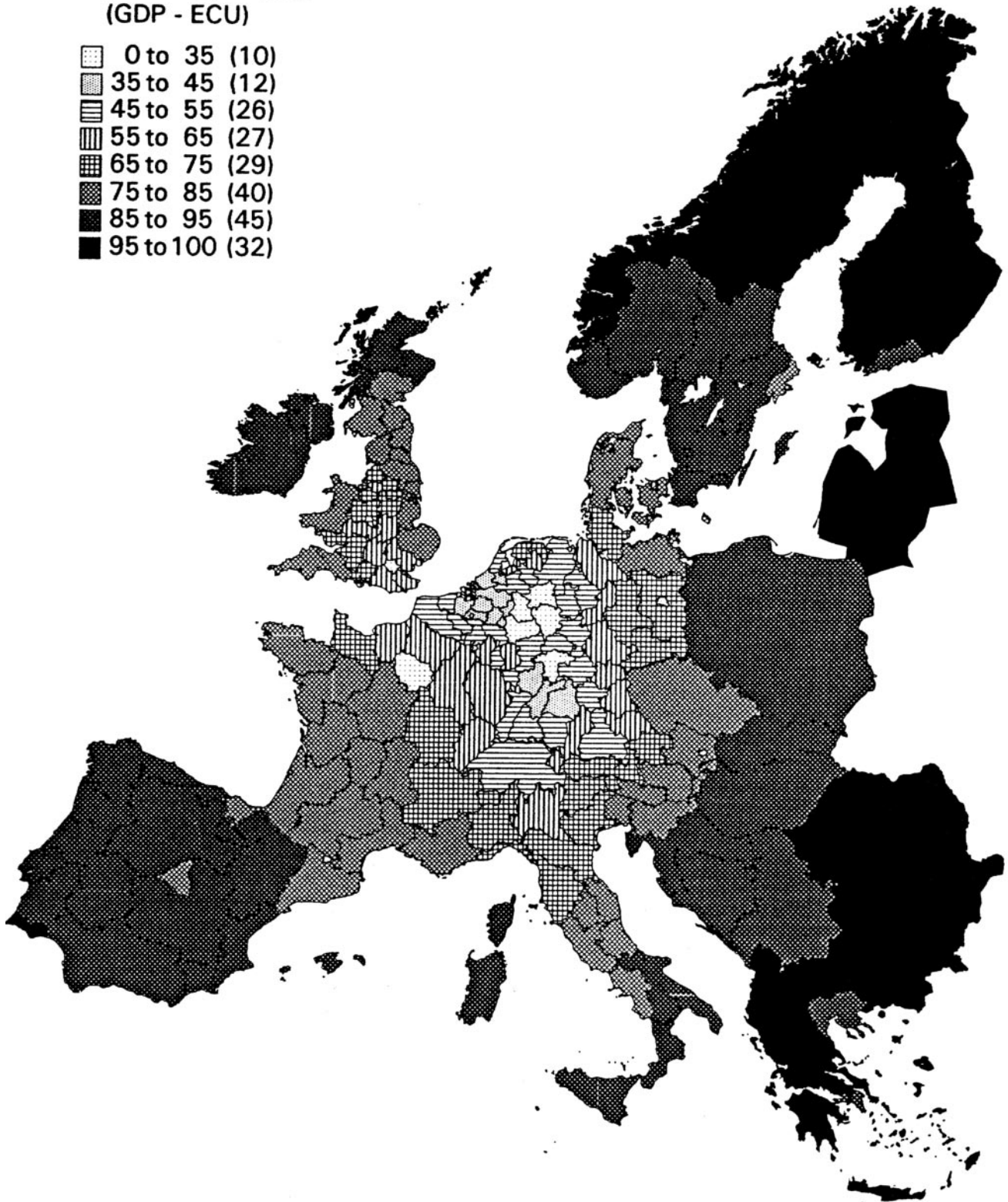
Potencial económico en Europa (Keeble et al., 1988)



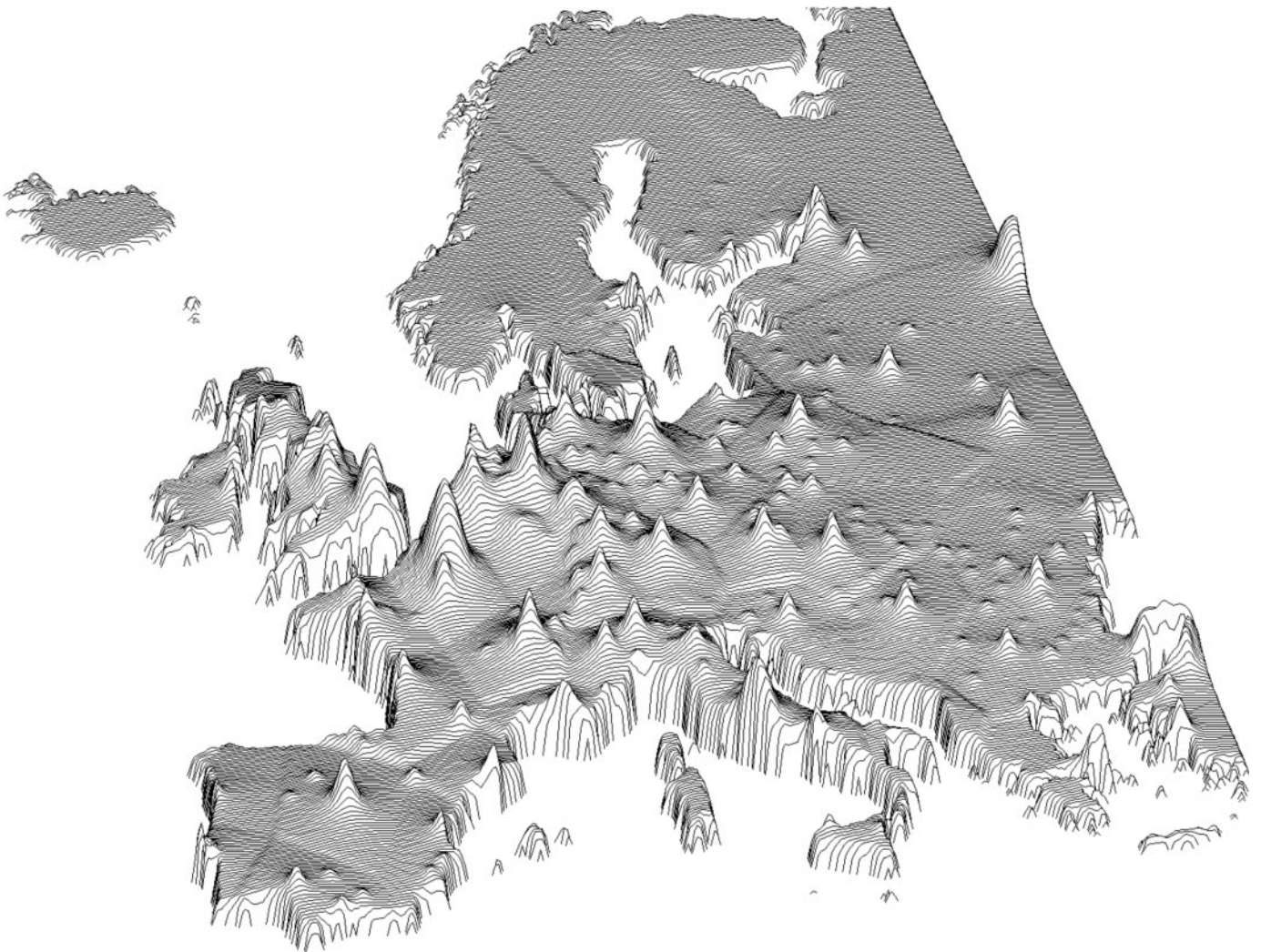
Índice de perifericidad (Copus, 1997)

Peripherality Index
(GDP - ECU)

	0 to 35 (10)
	35 to 45 (12)
	45 to 55 (26)
	55 to 65 (27)
	65 to 75 (29)
	75 to 85 (40)
	85 to 95 (45)
	95 to 100 (32)



Potencial de accesibilidad (Spiekermann&Wegener, 1994)



2ª Parte.

Ejemplo: Estudio de Perificidad

Propósito y objetivos

El propósito del estudio de Perificidad fue:

- Realizar el cálculo de un índice de perificidad del tipo potencial para los 15 estados miembros de la UE y los 12 países candidatos.
- Desarrollar un sistema software interactivo fácil de manejar para el cálculo y el control del índice.
- Describir y evaluar los resultados de los cálculos del indicador.

Pero:

Las Regiones Ultraperiféricas fueron excluidas del estudio.

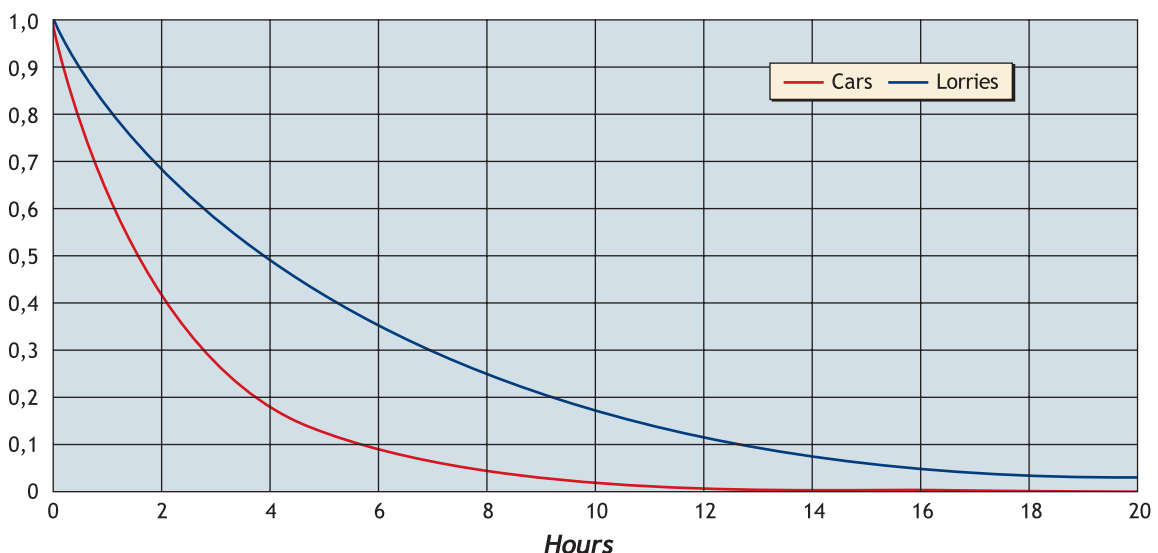
Indicadores de perificidad

- **Agregación espacial:** NUTS 0, 1, 2 y 3.
- **Modos:** Automóviles y camiones.
- **Colectivo:** Población, empleo, PIB en Euro, PIB en UPA.
- **Tipo de indicador:** 0-100 (PI1), índice promedio (PI2).
- **Ámbito espacial de estandarización:** UE, UE más los 5 Candidatos, UE más todos los países candidatos.

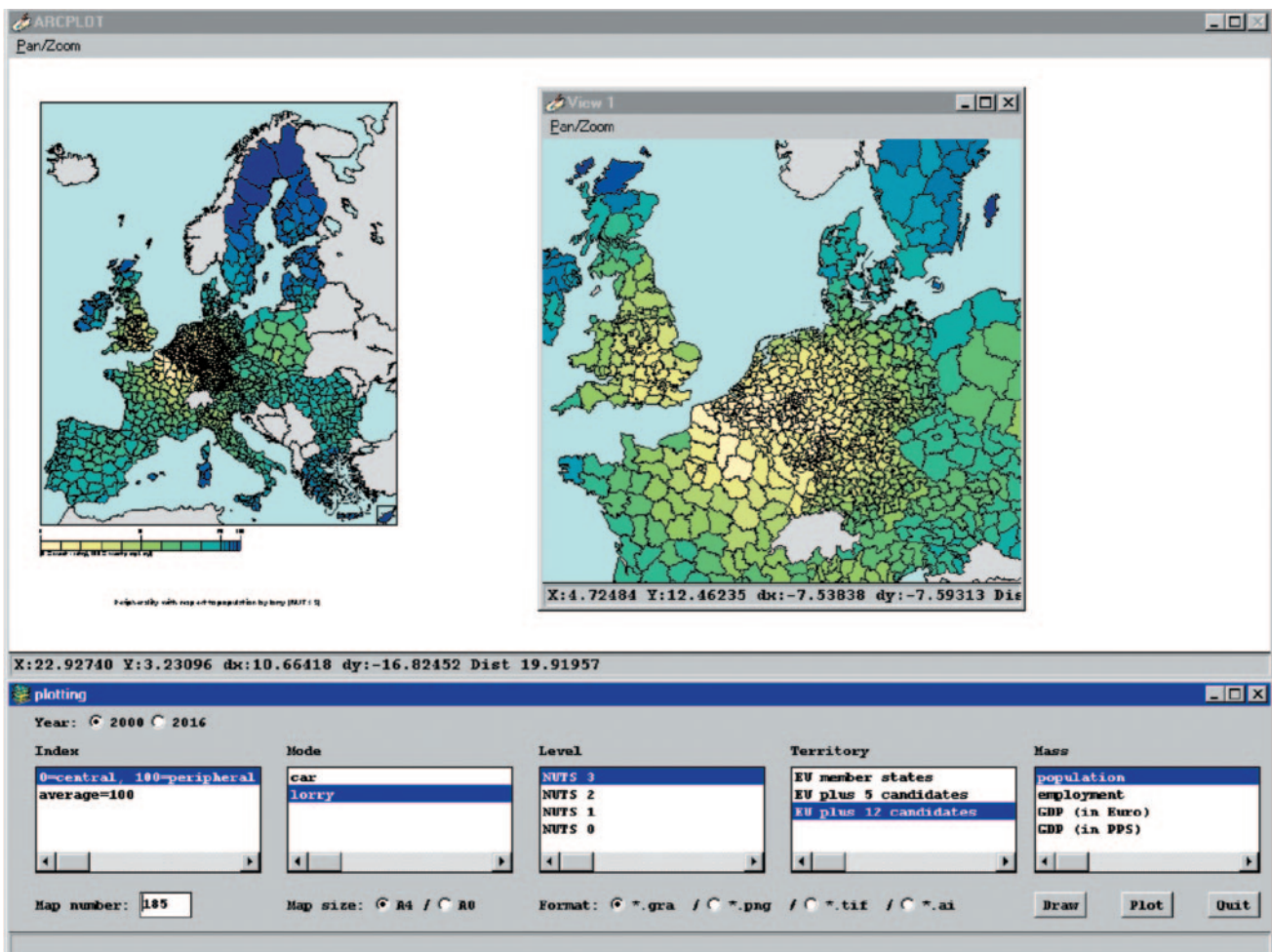
Parámetros para la función de impedancia

- **Beta:** $\beta = .007$ (automóviles), $\beta = .003$ (camiones).
- **Retrasos de frontera:** retrasos individuales debidos a las relaciones de país a país.
- **Retrasos en los puertos de transbordadores y en el Eurotúnel.**
- **Longitud de viaje interna:** 10 km.
- **Limites de velocidad:** diferenciados por el país y el tipo de carretera.
- **Tiempo de descanso establecido por la ley para los conductores de camiones:** enfoque simplificado.

Betas



Software del Índice Europeo de Periferidad (I.E.P.)



Base de datos I.E.P y Software

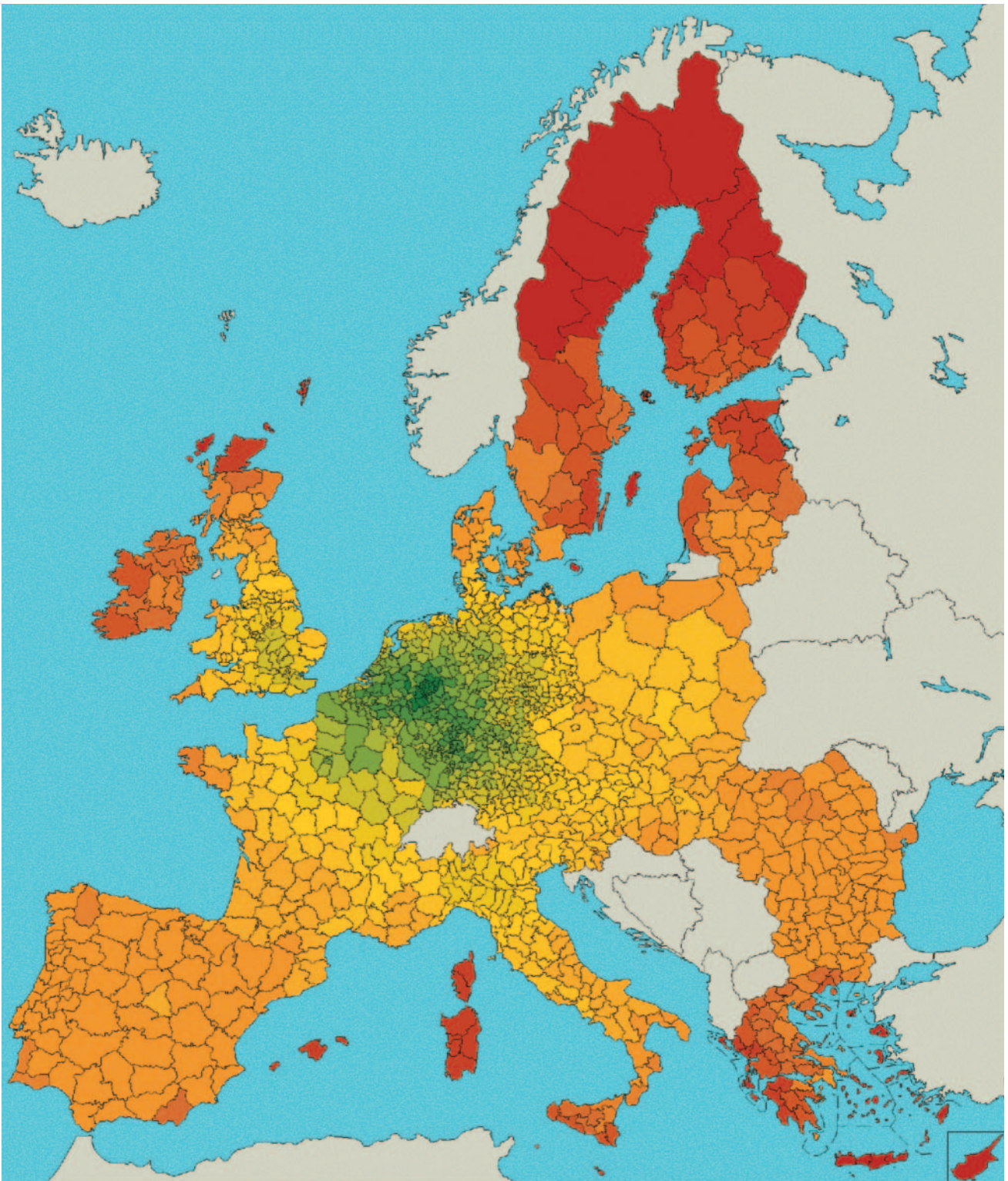
La base de datos GIS comprende

- Sistema de regiones basado en los NUTS 3.
- Datos demográficos y socio-económicos (población, PIB en Euro, PIB en UPA, empleo) por región.
- Redes de transporte por carretera.
- Modelo numérico de terreno.
- Parámetros: retrasos de frontera; límites de velocidad nacionales.

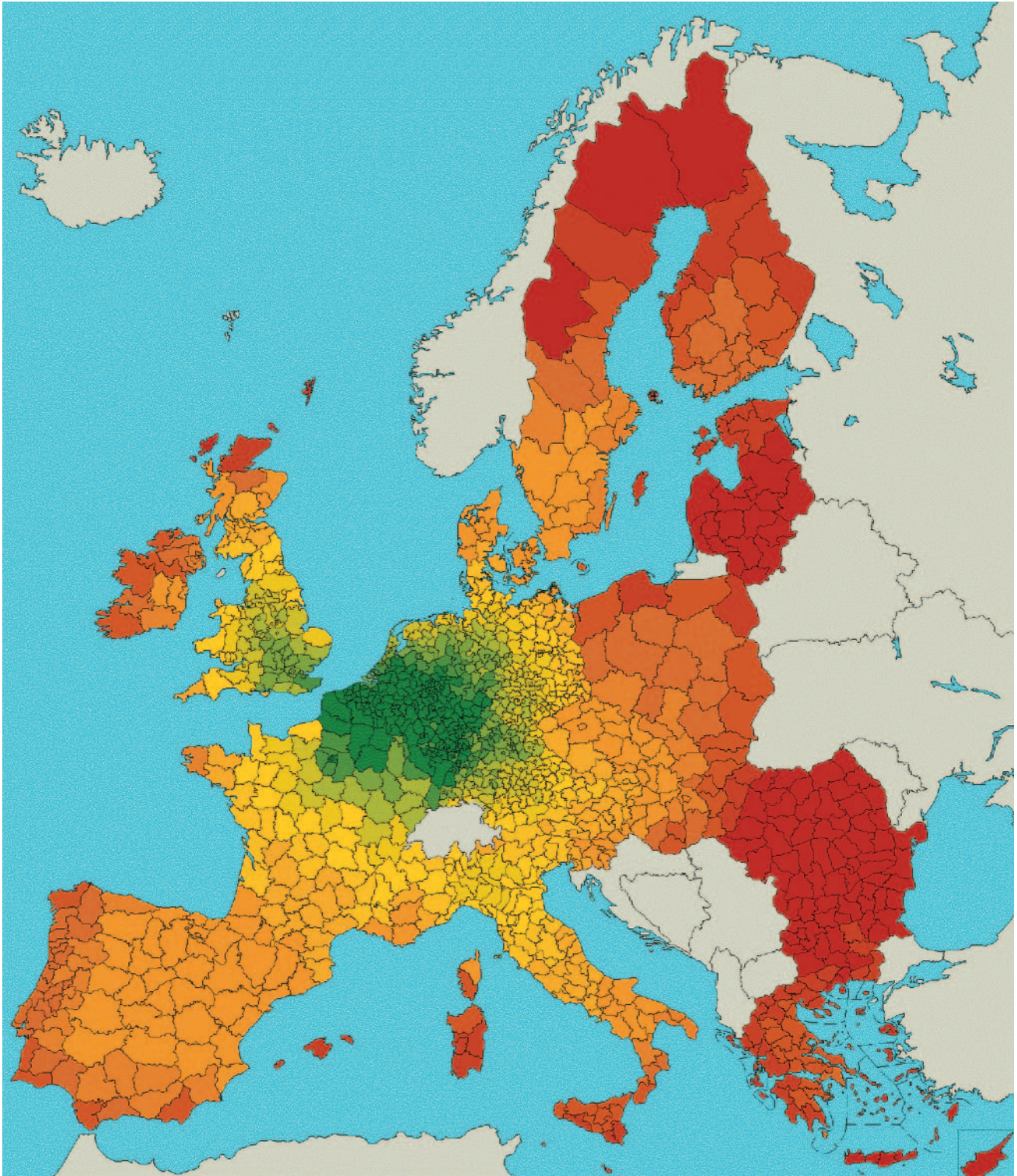
Herramientas GIS y métodos para calcular el IEP

- Herramientas para editar y actualizar la base de datos.
- Herramientas para calcular los índices de accesibilidad.
- Herramientas para visualizar los resultados de cálculo y los valores del indicador.

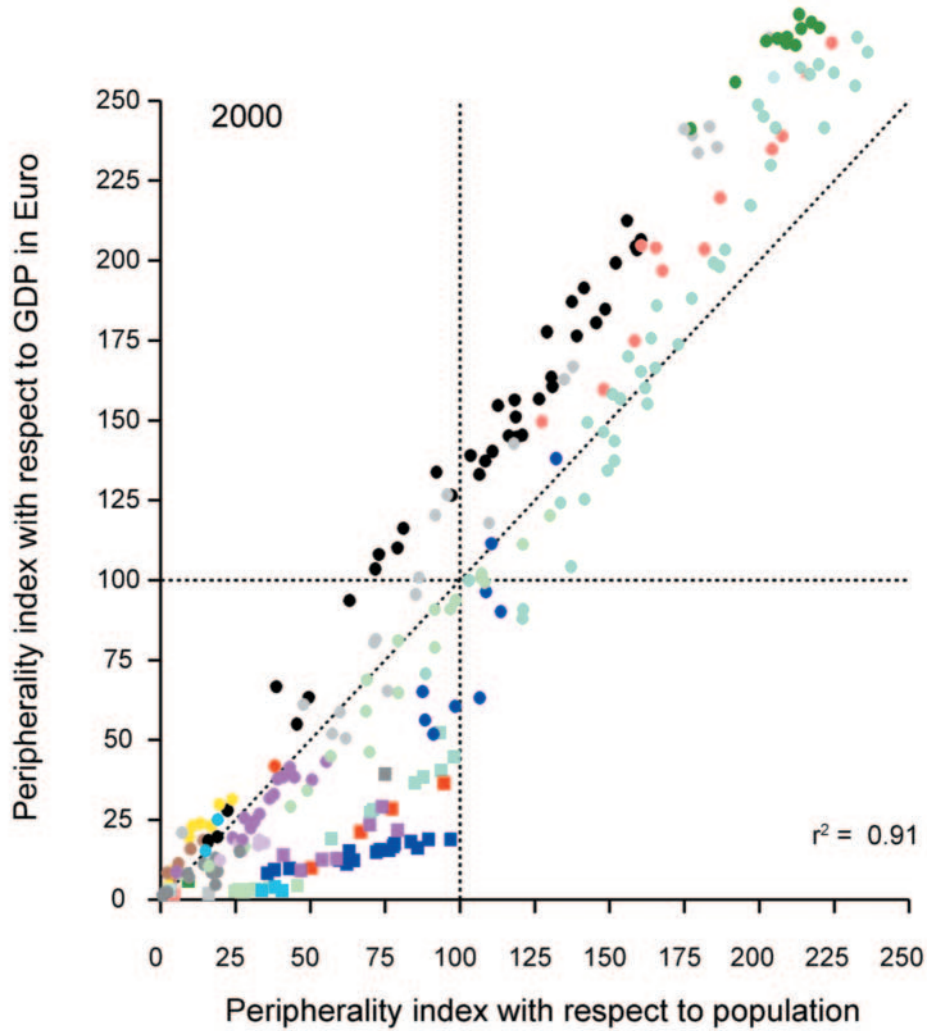
Accesibilidad potencial con automóvil de la población (NUTS 3)



Accesibilidad potencial de PIB con camiones (NUTS 3)



Accesibilidad de la población vs. PIB (NUTS 2)



Legend:

EU Candidates

- | | |
|------|------|
| • AT | ■ PL |
| • BE | ■ EE |
| • DE | ■ CZ |
| • DK | ■ SK |
| • ES | ■ HU |
| • FI | ■ LT |
| • FR | ■ LV |
| • GR | ■ SI |
| • IE | ■ BG |
| • IT | ■ RO |
| • LU | ■ MA |
| • NL | ■ CY |
| • PT | |
| • SE | |
| • UK | |

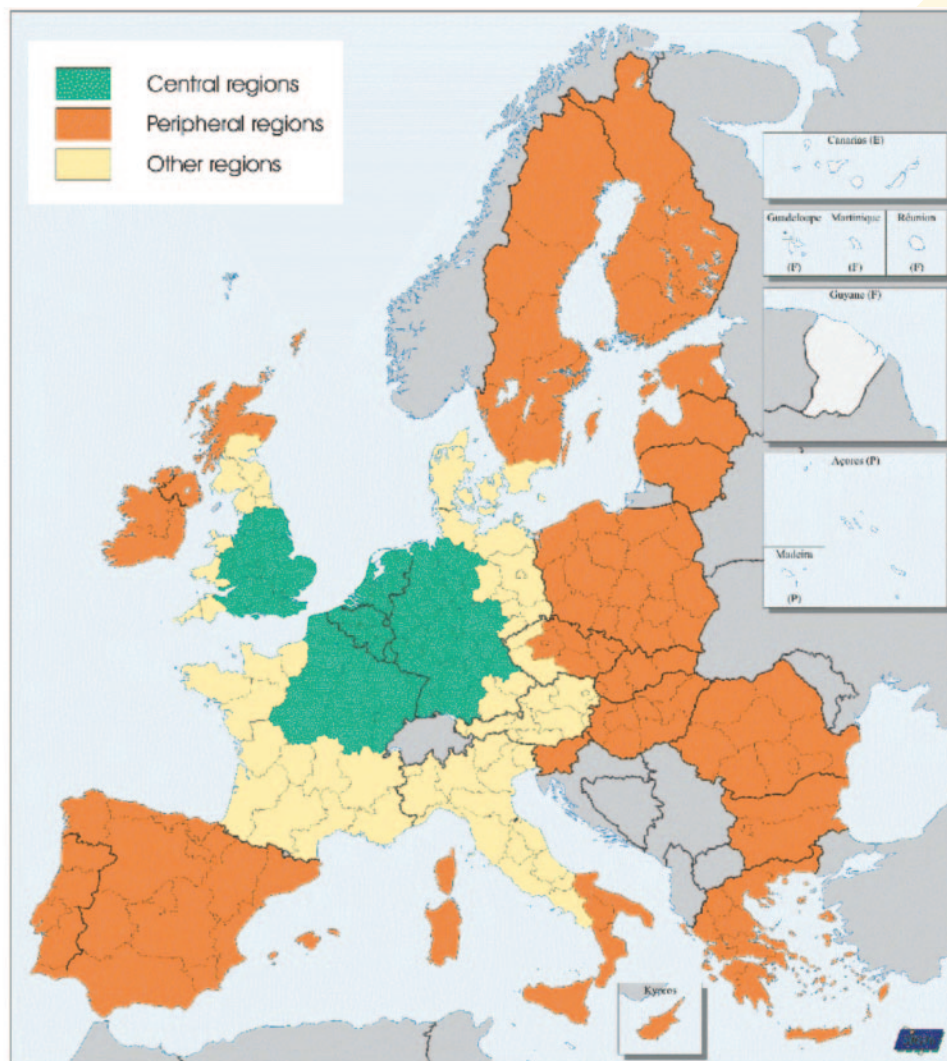
Puntos Fuertes

- Destacar la localización (ultra) periférica de muchas regiones.
- Resultados detallados que potencian los distintos patrones espaciales.
- Se requieren datos moderados relativos.
- Teoría fiable.
- Métodos viables, flexibles en su uso.
- Aplicados a 4 niveles espaciales (NUTS 0 - NUTS 3) y 3 configuraciones (EU, EU+5, EU+12).

Puntos Débiles

- Regiones Ultraperiféricas no consideradas.
- Los resultados detallados presentan una gran complejidad para los políticos.
- Sólo se ha calculado el potencial de accesibilidad.
- Sólo se reflejan las modalidades para carreteras.

Punto de vista de la Unión Europea



A.4 Central and peripheral regions

(Segundo Informe de Cohesión)

Extensiones para el Estudio de la Perifricidad

- **Agregación espacial:** NUTS 0, 1, 2 y 3 y 5.
- **Modos:** Coches y camiones, trenes, aéreos y marítimos, intermodal.
- **Colectivo:** Población, empleo, PIB en Euros, PIB en UPA, y acceso a los servicios (p.e. hospitales, escuelas).
- **Tipo de indicador:** 0-100 (PI1), índice de media (PI2).
- **Ámbito espacial de estandarización:** EU, EU más 5 Candidatos, EU más todos los países candidatos, Regiones Ultraperiféricas.

Extensiones para los datos I.E.P. (Indicador de Distancia y Elevación)

- Sistema de regiones basados en NUTS 3, otros niveles NUTS.
- Información demográfica y socio-económica (población, PIB en Euros, PIB en EPA, desempleo) por región.
- Red de transporte de carreteras, red para otras modalidades.
- (DTM) Modelo Numérico de Terreno.
- Servicios (hospitales, escuelas ...)
- Parámetros: retrasos en las fronteras, límites nacionales de velocidad, otros.

3ª Parte.

Discusión

Discusión: Diferentes Enfoques

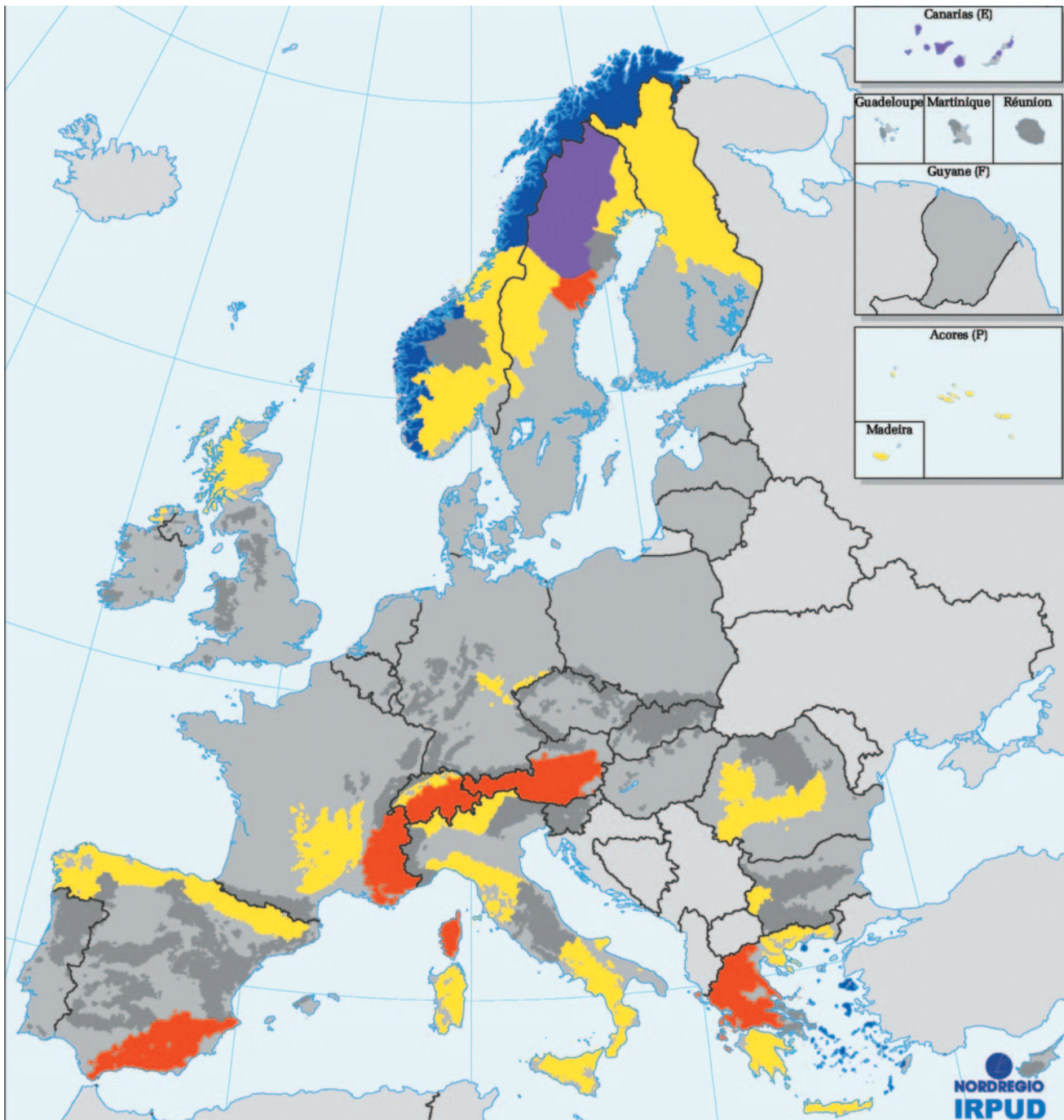
Cuestión: ¿qué nos gustaría demostrar?

Comparación con el resto de Europa (I)	Comparación con el resto de Europa (II)	Diferencias Internas
Acceso a la Población / PIB NUTS 3 Carreteras/modos de aviación $\beta = .007 / .003$	Acceso a las instalaciones Medidas de Infraestructura Nivel de Servicio NUTS 3 Todos los modos de Transporte Ajustados β	Acceso a las instalaciones Medidas de Infraestructura Nivel de Servicio NUTS 5 o inferiores Todos los modelos incl. No-motorizados Ajustados β
Handicaps	Handicaps y potenciales	Puntos Fuertes y Débiles, Handicaps y potenciales

Enfoque para valorar paso a paso las ventajas o desventajas del factor de localización

Medidas de Infraestructura
Nivel de Servicio
Análisis de la Duración del Recorrido (mapas isócronos)
Accesibilidad Potencial Accesibilidad Diaria
Valoración del Impacto Socio-económico (modelo de simulación)

Medidas de Infraestructura



Number of airports per massif

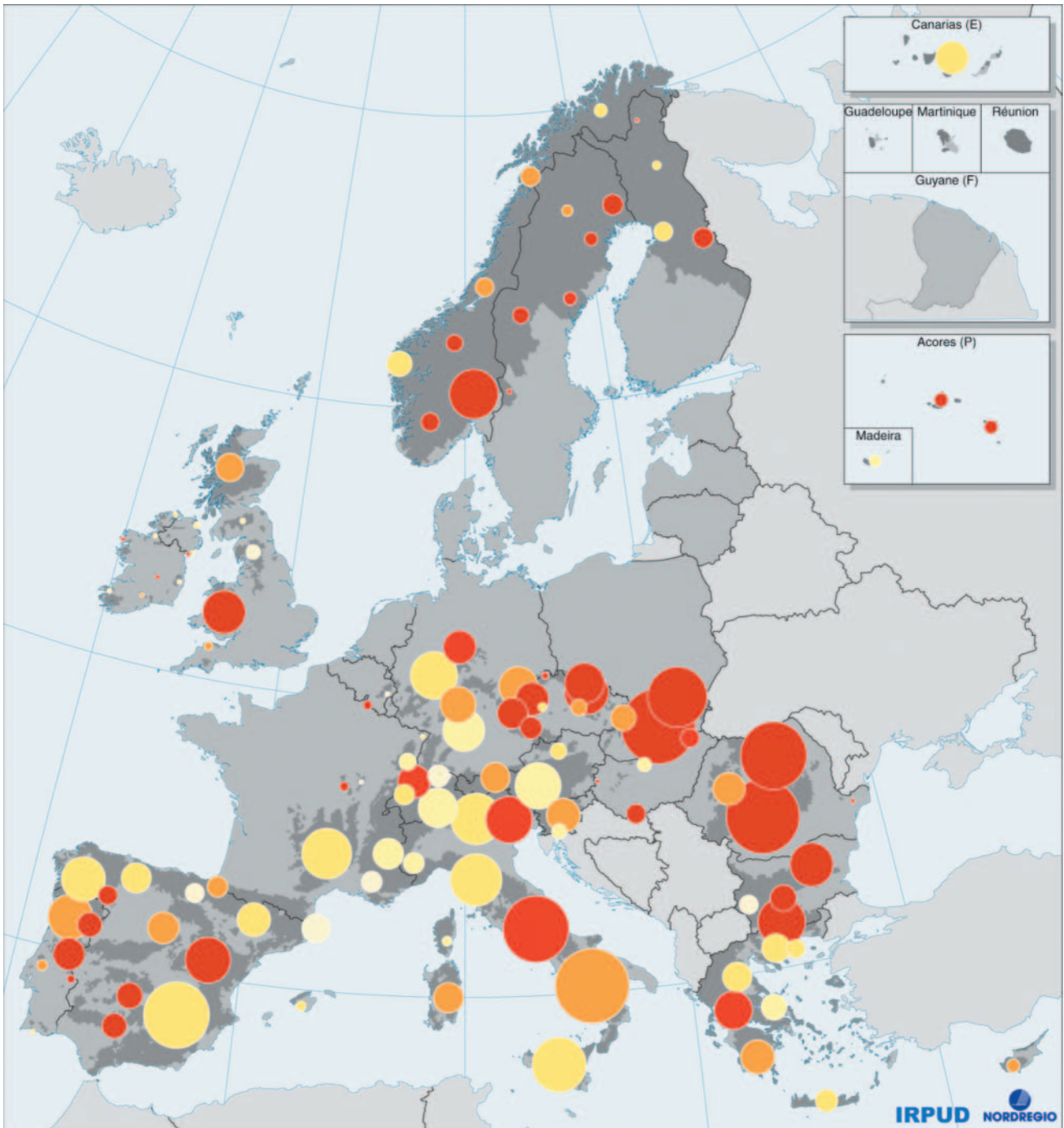
- No airport
- 1 - 2
- 3 - 4
- 5 - 6
- 7 < ...

Source: UNEP-WCMC, NORDREGIO

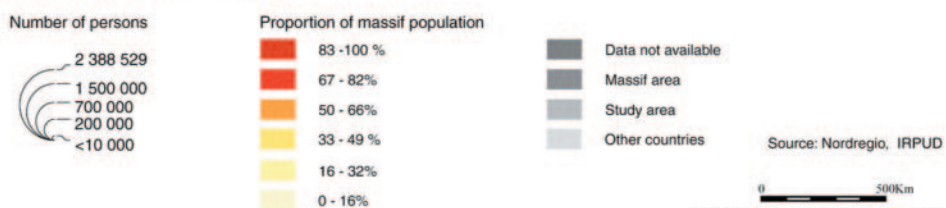
Ej:
 Aeropuertos (Estudio de montañas)

0 500Km
Administrative boundaries: EuroGeographics, ESRI Romania, NCRD, Otkos, Swiss Federal Statistical Office, Eurostat/GISCO

Nivel de Servicio



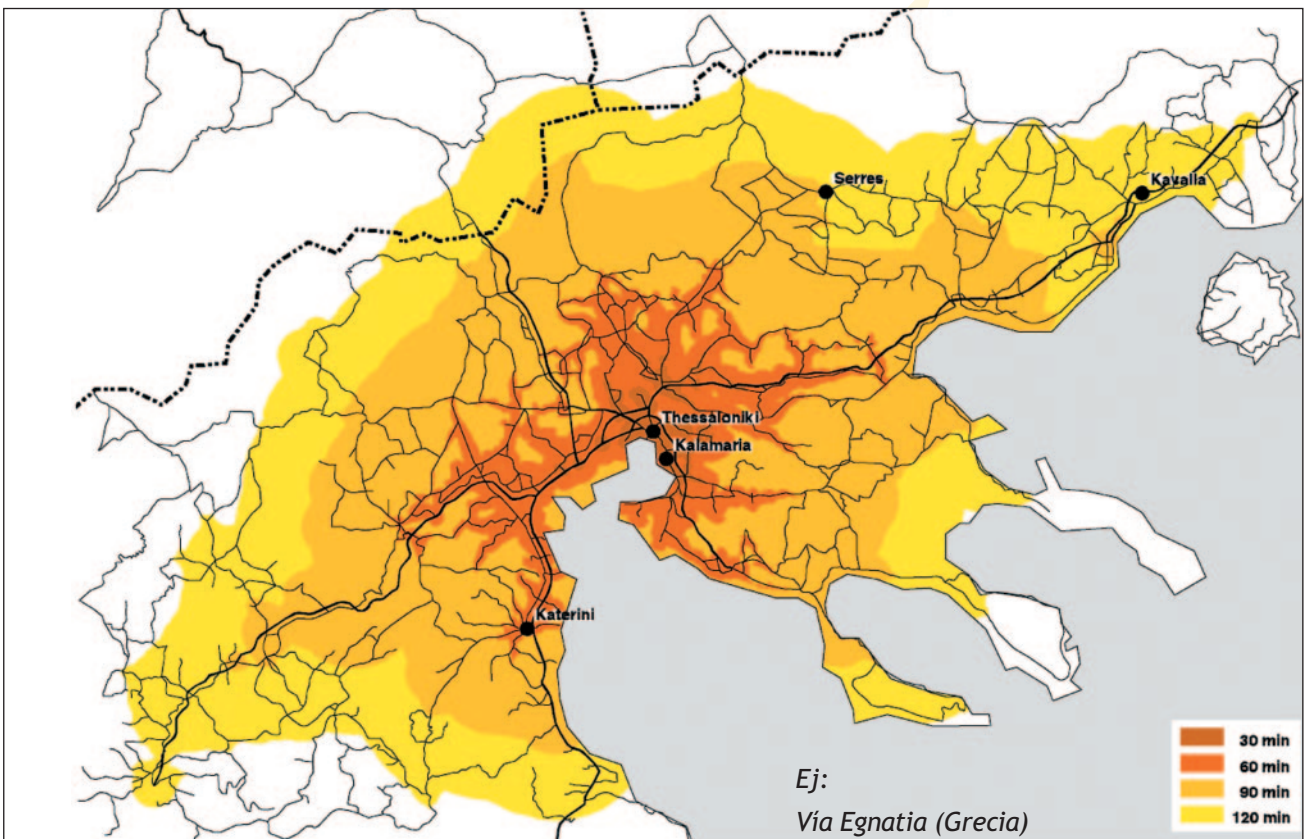
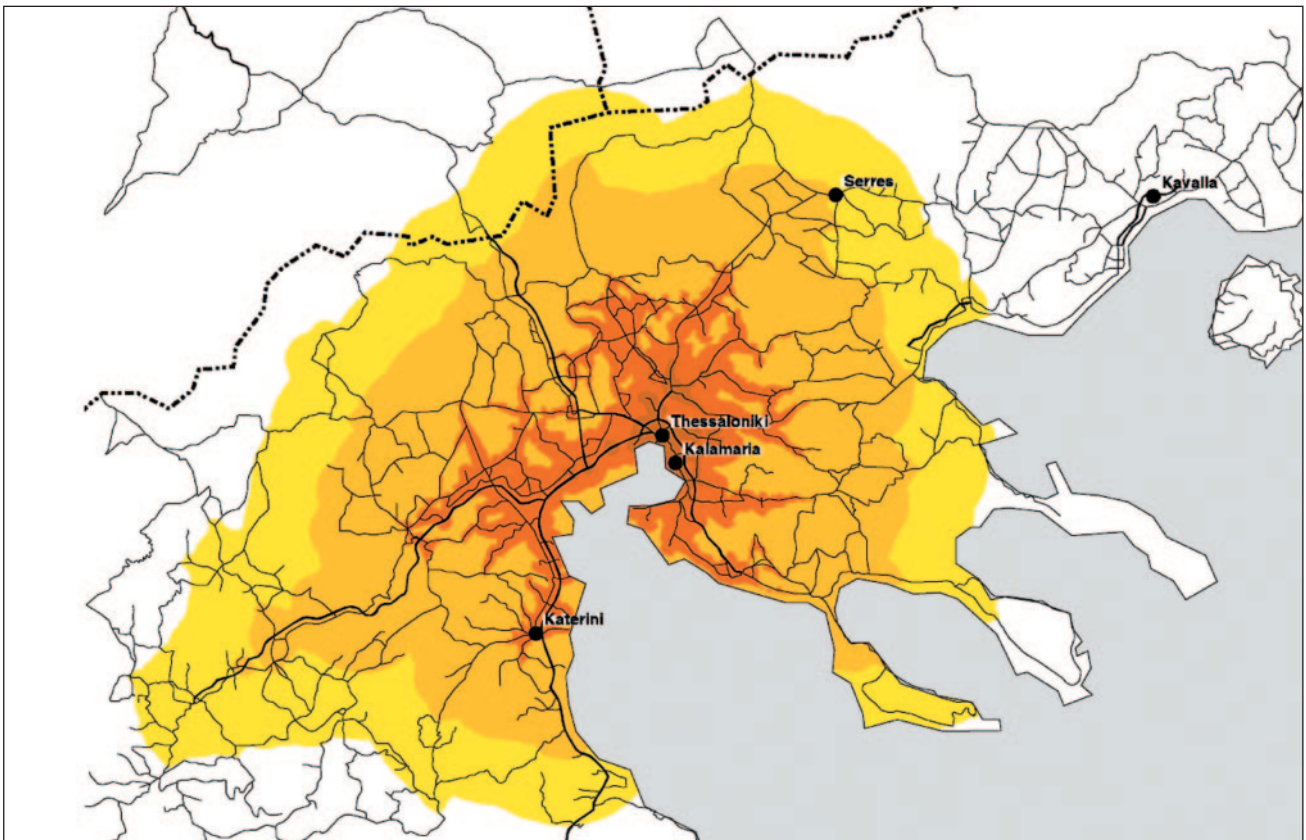
Massif population at more than one hour from the nearest airport with weakly regular flights



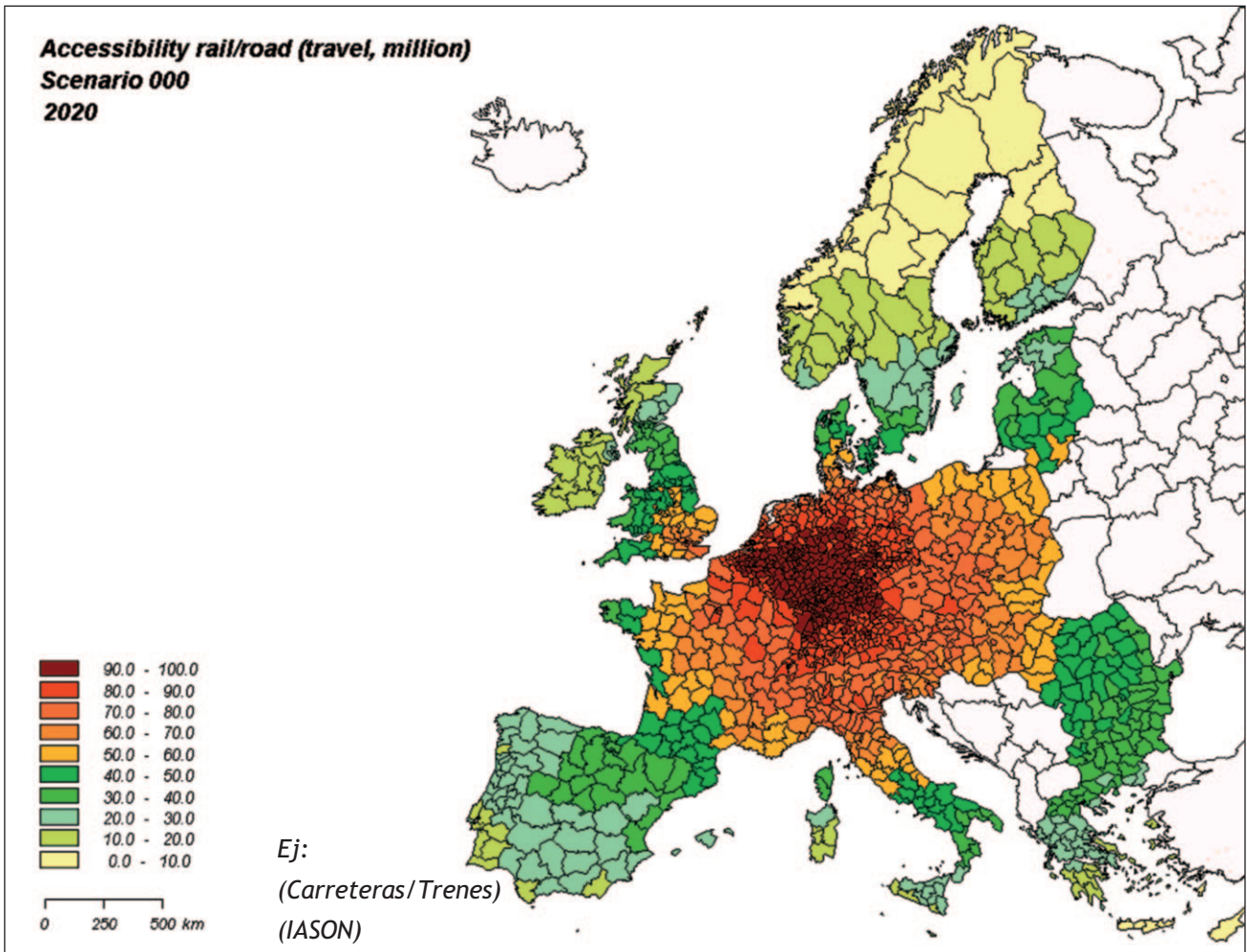
Ej:
Aeropuertos (Estudio de montañas)

Administrative boundaries: EuroGeographics, CSIR Romania, NCRD, Okos, Swiss Federal Statistical Office, Eurostat/GISCO
Map partly made with Phicarto - <http://perso.club-internet.fr/pticarto>

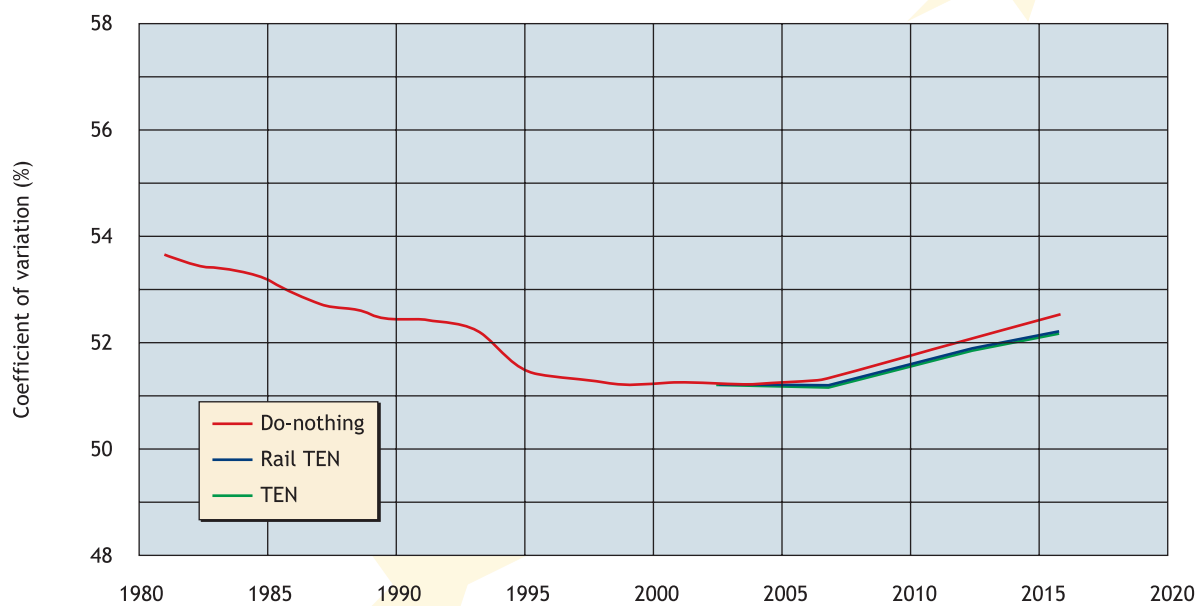
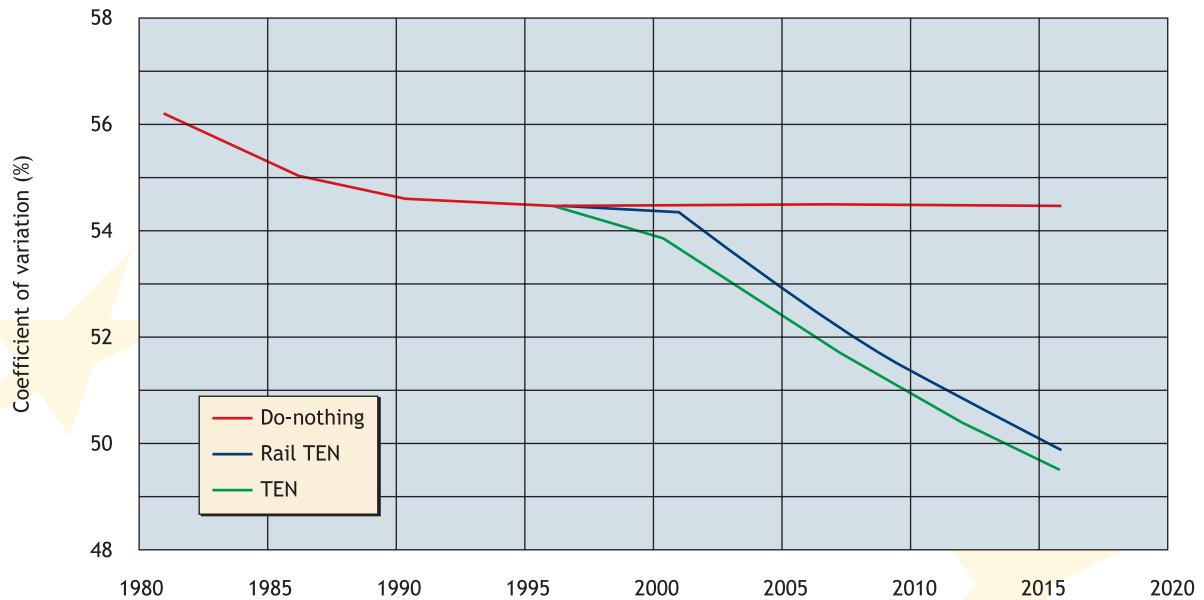
Mapas isócronos



Accesibilidad



Grupo TEN, Accesibilidad y PIB



Ejemplo:

Efectos de Cohesión de las infraestructuras SASI.

Escenarios (SASI).

Aplicaciones de Accesibilidad.

- Los indicadores de accesibilidad deberían aplicarse minuciosa e indistintamente.
- Se debería destacar el acceso de la población a las infraestructuras tales como escuelas, hospitales, universidades etc.
- Las comparaciones con la Unión Europea (medias) son importantes, pero el análisis de las diferencias internas también es de igual importancia.

- El tipo de indicador de accesibilidad no debería reflejar sólo los hándicaps, sino también los potenciales y las oportunidades.
- El aumento en el índice de accesibilidad no implica necesariamente un aumento en el desarrollo económico.
- **Indicadores:** utilizar aquellos que sean los más adecuados para el análisis específico.
- **Accesibilidad Potencial:** potencial para analizar la situación específica de las Regiones Ultraperiféricas, si tales medidas son aplicadas minuciosa e indistintamente.
- **Datos:** infraestructura social (escuelas, hospitales, servicios e infraestructuras, centros de formación, sanidad, aeropuertos, puertos, conexión de vuelos y de transbordadores, infraestructuras de ocio, servicios y oportunidades de trabajo).
- **Regiones Ultraperiféricas:** deberían estar introducidas como una categoría espacial individual (similar a la de los países candidatos, o a los análisis de zonas montañosas o islas).

Peripherality study

http://europe.eu.int/comm/regional_policy/sources/docgener/studies

<http://irpud.raumplanung.uni-dortmund.de/irpud/pro/peri/peri.htm>

SASI project

<http://irpud.raumplanung.uni-dortmund.de/irpud/pro/sasi/sasi.htm>

IASON project

<http://www.wt.tno.nl/iason/>

Carsten Schürmann

RRG Spatial Planning and Geoinformation

Eichenweg 16

D-23758 Oldenburg i.H.

Germany

Email: cs@brrg.de

Internet: www.brrg.de

Tel. +49 (0) 4361 508 777, Fax: +49 (0) 4361 508 779

Institute of Spatial Planning, University of Dortmund (IRPUD)

August-Schmidt-Str. 6

D-44221 Dortmund

Germany

Email: carsten.schuermann@uni-dortmund.de

Internet: <http://irpud.raumplanung.uni-dortmund.de/irpud/>



INTERREG III B
AÇORES • MADEIRA • CANARIAS



FEDER

Un Indicador Económico para las Regiones Ultraperiféricas

Mário Fortuna
Universidad de Azores

1. Introducción

El concepto de ultraperiferia surge en Europa como consecuencia de la preocupación general por el bajo nivel de desarrollo de un conjunto de regiones que se caracterizan por reunir una serie de desventajas de naturaleza permanente, lo que constituye un *handicap* para su competitividad en una variedad de sectores de la actividad tradicional.

La preocupación por los problemas de dichas regiones ultraperiféricas se plasmó en el tratamiento específico en las revisiones de Maastricht y de Amsterdam del Tratado de la Unión, después de un intenso trabajo político desarrollado por Francia, España y por Portugal.

Las características permanentes reconocidas como desventajas incluyen, desde luego, la gran distancia de los centros de referencia, la pequeña dimensión, las adversidades climáticas y orográficas y la dispersión geográfica. Hay que añadir características de naturaleza menos permanente como son la dependencia económica de un número reducido de actividades, las elevadas tasas de desempleo y un bajo nivel de progreso económico con fuertes reflejos sociales.

El reto de la Unión Europea ha sido encontrar, con la colaboración de los gobiernos, las políticas adecuadas para atenuar los efectos de los *handicaps* permanentes a fin de eliminar, de manera sostenible, los impactos negativos sobre las condiciones de vida en estas regiones.

Los problemas de las RUP y los de las otras regiones de Europa contribuyen a concentrar la atención de los responsables de la política económica y, por consiguiente, la afectación de los recursos considerados necesarios, dentro de las restricciones presupuestarias y legales, para la resolución de los problemas identificados.

Para destacar el reflejo de la situación específica de las RUP se han anticipado varias explicaciones de la situación de estas regiones con base en distintas perspectivas de análisis. Los enfoques varían entre aquellos que únicamente constatan la presencia de características que podrán explicar la razón de la baja competitividad de estas regiones, aquellos que se centran en las distancias geográficas a puntos de referencia o a mercados relevantes y aquellos que buscan indicadores que se basan en la competitividad revelada a través del funcionamiento de las economías a las que hacemos referencia, teniendo en cuenta factores de dimensión y de accesibilidad.

Un problema de gran importancia para las regiones implicadas lo constituye el hecho de que ahora han aumentado los candidatos a los fondos estructurales por la ampliación hacia una Europa del Este más pobre.

En el siguiente apartado revisamos algunos aspectos fundamentales del concepto de ultraperiferia y del tratamiento legislativo que obtuvo este concepto en los Tratados de la Unión. A continuación revisaremos algunas sugerencias que se anticiparon a la cuantificación de ultraperiféricidad de cada una de las regiones, entre las que destaca la propuesta desarrollada por Fortuna, Dentinho y Vieira (2000). El apartado 4 presenta los resultados de una aplicación del modelo. El trabajo finaliza con una reflexión sobre el problema de la medición de los *handicaps* de las RUP.

2. El Concepto de Ultraperiferia en Europa

El concepto de ultraperiferia empieza a usarse en la Unión Europea a partir de mediados de la década de los ochenta por iniciativa de las autoridades portuguesas. Antes de esta fecha, los territorios ultramarinos de Francia gozaban de un estatuto especial pero sin que a esa situación estuviera asociado un concepto generalizado¹.

1. Vera este respecto Patrick Guillaumin. 2000. La Dimension Ultraperipherique de L'Union Européenne. Mimeo.

Con la entrada de Portugal² y de España en la Unión, el problema de la existencia de territorios relativamente alejados del continente europeo se convirtió en un problema más significativo porque ahora pasaba a afectar a tres países en vez de a uno. Los problemas específicos de estas regiones pasan también a ser considerados como un problema comunitario y no únicamente como un problema de los países correspondientes.

A partir del Tratado de Maastricht, marco del reconocimiento político de la ultraperiferia, las especificidades de las desde entonces denominadas regiones ultraperiféricas (RUP) pasan a mencionarse específicamente al aparecer en una declaración anexa a este documento³.

Ello supuso un primer paso en el sentido del reconocimiento, por parte de los países de la Unión, de que existen regiones con características peculiares y distintas de todas las demás y que, por esta razón, justifican la existencia de políticas específicas.

En base a esta declaración, según lo expuesto en los programas para los DOM, se desarrolló el programa genéricamente designado por POSEI⁴ y que asumió el nombre de POSEIDOM para los territorios franceses (DOM), POSEICAN para Canarias y POSEIMA para los archipiélagos portugueses de Madeira y Azores.

Estos programas comprendían un conjunto de medidas temporales, algunas con expresión financiera, otras en forma de derogaciones de normas comunitarias.

Contrariamente a lo que sucedió con otras regiones, se hizo cada vez más evidente el hecho de que las medidas específicas para las RUP deberían tener una naturaleza distinta, un carácter más permanente, mereciendo un compromiso más firme por parte de los países de la Unión.

Esta diferencia adquirió un mayor protagonismo con la transcripción del articulado del Tratado de Amsterdam (nº 2 del artículo 299º)⁵ de la esencia del concepto de ultraperiferia, subrayando su significado político, en su expresión económica y social⁶.

El nº 2 del Artículo 299º, dedicado a las regiones ultraperiféricas, establece que:

"2. Lo dispuesto en el presente Tratado es de aplicación a los departamentos franceses ultramarinos, a Azores, Madeira y a las Islas Canarias.

Sin embargo, teniendo en cuenta la situación social y económica estructural de los departamentos franceses ultramarinos, de Azores, Madeira y de las islas Canarias, agravada por el gran alejamiento, por la

2. Hay que comentar que en el Acto de adhesión de Portugal a las Comunidades se consagró en un anexo una declaración común en la que se hacía un llamamiento a las autoridades comunitarias a que prestasen una atención especial a las políticas de desarrollo de las Regiones Autónomas de Azores y Madeira, con el objetivo de superar los handicaps que se derivan de su situación de alejamiento, de su orografía particular, de las graves insuficiencias en infraestructuras y de su atraso económico.

3. Según esta declaración "si es cierto que las disposiciones del Tratado que instituye a la Comunidad Europea y el derecho derivado se aplican de pleno derecho a las regiones ultraperiféricas, es con todo posible adoptar medidas específicas a su favor, en la medida en que exista y mientras exista una necesidad objetiva de tomar tales medidas, teniendo a la vista el desarrollo económico y social de estas regiones. Esas medidas deben orientarse simultáneamente hacia los objetivos de realización del mercado interno y de reconocimiento de la realidad regional, de modo a permitir que estas regiones ultraperiféricas consigan alcanzar el nivel económico y social medio de la Comunidad". Tratado de la Unión (Maastricht)

4. Programme d'Options Spécifique à l'Éloignement et l'Insularité

5. Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 97/C340/01.

6. La referencia específica a las regiones insulares menos favorecidas empieza en el artículo 158º del Tratado de la Unión, "A fin de promover un desarrollo armonioso del conjunto de la Comunidad, ésta desarrollará y proseguirá su acción en el sentido de reforzar su cohesión económica y social.

En especial, la Comunidad procurará reducir la disparidad entre los niveles de desarrollo de las diversas regiones y el atraso de las regiones y de las islas menos favorecidas, incluyendo las zonas rurales"

El artículo 159º, a su vez, aclara qué instrumentos están disponibles para la conducción de la política económica y social, admitiendo que el Consejo pueda concebir acciones específicas si lo considera necesario. El artículo refiere que:

"...La formulación y la concretización de las políticas y acciones de la Comunidad, así como la realización del mercado interno, tendrán en cuenta los objetivos enunciados en el artículo 158º y contribuirán a su realización. La Comunidad apoyará igualmente la realización de estos objetivos a través de las acciones desarrolladas...

Cada tres años, la Comisión presentará...un informe sobre los progresos registrados en la realización de la cohesión económica y social y sobre la forma en que los diversos medios previstos en el presente artículo contribuyeron a estos progresos; este informe irá acompañado, si la ocasión así lo requiriese, de propuestas adecuadas.

En el caso de que se verificase la necesidad de acciones específicas no insertas en el ámbito de los fondos, y sin perjuicio de las medidas decididas en el ámbito de las otras políticas de la Comunidad, esas acciones pueden ser aprobadas por el Consejo..."

insularidad, por la pequeña superficie, por el difícil relieve y clima y por su dependencia económica en relación a un pequeño número de productos, factores cuya persistencia y conjugación perjudican gravemente a su desarrollo, el Consejo...adoptará medidas específicas destinadas, en especial, a establecer las condiciones de aplicación del presente Tratado a esas regiones, incluyendo políticas comunes.

El Consejo, al adoptar las medidas pertinentes a que se refiere el párrafo anterior, tendrá en consideración aspectos como las políticas aduanera y comercial, la política fiscal, las zonas francas, las políticas en el campo de la agricultura y de la pesca, las condiciones de abastecimiento en materias-primas y bienes de consumo de primera necesidad, las ayudas de Estado y las condiciones de acceso a los fondos estructurales y a los programas horizontales de la Comunidad.

El Consejo adoptará las medidas a que se refiere el segundo párrafo teniendo en cuenta las características y los condicionantes especiales de las regiones ultraperiféricas, sin afectar a la integridad y la coherencia del ordenamiento jurídico comunitario, incluyendo el mercado interno y las políticas comunes.⁷

Este artículo compromete a la Unión a continuar, con los países implicados, el desarrollo de estas regiones, a través de la adopción de medidas específicas adecuadas.

Según la primera contribución de las RUP al futuro de la cohesión económica y social⁸, extraído de una reunión celebrada en Las Palmas de Gran Canaria en febrero de 2002,

“La consagración del primer derecho de un estatuto único para la ultraperiferia - una realidad espacial, económica y política distinta y única - constituye el fundamento legal para un tratamiento diferenciado de estas regiones, según la realidad y a la evolución de la Europa de los fundadores.

Esta base jurídica fue la respuesta dada por los autores del Tratado al principio que subyace - el principio de la proporcionalidad - es decir, la oportunidad de tratar de manera distinta la situación peculiar de estos territorios para que los ciudadanos europeos que residen allí puedan ver respetado el principio de igualdad de oportunidades” (pág.18).

A pesar de que entre los Estados Miembros, las RUP y la generalidad de las instituciones europeas exista consenso en cuanto a la suficiencia de la base jurídica para la adopción de políticas específicas para las RUP, esto no sucede en cuanto a la suficiencia de las medidas que se han ido adoptando⁹.

3. Enfoques sobre Cuantificación de los Costes de la Ultraperiferia en Europa

La introducción del concepto de ultraperiferia llevó a que un número considerable de investigadores se enfrentaran a una definición precisa. Destacamos aquí tres tipos de enfoques:

- Los que constatan diferencias en los procedimientos de desarrollo e integración para justificar especificaciones de políticas, como viene explícito en el Informe COM(2000) 147 final, e implícito en el Tratado de Amsterdam.
- Los que persiguen crear y apurar indicadores para mostrar las diferencias en los factores de desarrollo y justificar la particularidad de las políticas, como ocurre con los trabajos de EURISLES¹⁰, los del consorcio Planistat Europe/Bradley Dunbar Ass.¹¹ y los de las RUP/Instituto Superior Técnico de la Universidad de Lisboa¹².

7. Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 97/C340/01.

8. Documento aprobado por las RUP en la reunión del 3 de Febrero de 2002, en Las Palmas, con el título “Première Contribution des RUP a l’Avenir de la Cohésion Economique et Social”.

9. Ver a este respecto: Fortuna, Mário et. al.2003. “Estudo de Avaliação das Medidas Adoptadas pela União Europeia para Aplicação do nº2 do Artigo 299º do Tratado da Comunidade Europeia, nas Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira”. Secretaria Regional de la Presidencia para el Mº de Hacienda y Planeamiento del Gobierno Regional de Azores. Ponta Delgada. Mayo.

10. Jean-Didier Hache. 1997. Statistical Indicators of Regional Disparities Generated by Insularity. Eurisles.

11. El estudio desarrollado por este consorcio, al abrigo del contrato 2000.CE.16.0.AT.118, se divide en dos componentes, una sobre las regiones insulares continentales (Analyse des régions insulaires de l’Union européenne: Les territoires “continentaux”, 19 de Noviembre de 2002) e a outra sobre as regiões ultraperiféricas (Analyse des régions Ultra-périphériques de l’Union européenne, 19 de Noviembre de 2002).

12. Trabajo incluido en el “Première Contribution des RUP a l’Avenir de la Cohésion Economique et Social”. Las Palmas, 3 de Febrero de 2002.

- Por último, los que tratan de comprender los procesos de desarrollo e integración de las regiones ultraperiféricas y explicitar instrumentos de promoción de desarrollo sostenible, como es el caso de los trabajos de Dentinho (1995)¹³ y Fortuna, Vieira y Dentinho (2000)¹⁴ y Fortuna et al (2003)¹⁵.

En los siguientes apartados se revisan los trabajos principales a los que se hacía referencia en cada uno de los puntos anteriores.

3.1. Tratado de Amsterdam e Informe de la Comisión

Al especificar las regiones que se encuadran dentro del concepto de ultraperiferia, el Tratado de Amsterdam delimita algunos aspectos del concepto en función de cómo pretende utilizarlos.

Para justificar intervenciones específicas, el Tratado empieza reconociendo que existe una **situación social y económica estructural** difícil. Sobre este mismo parámetro, el informe de la Comisión¹⁶ subraya el hecho de que 6 de las 7 regiones que nos ocupan figuran entre las más pobres de Europa. Además, la Comisión especifica el nivel medio del PIB que es muy bajo (59% del de la comunidad) y, en la mayor parte de los casos, niveles de desempleo muy elevados.

Esta situación sirve como punto de partida para una actuación específica en el campo de la política económica. Para explicar el atraso que padecen estas regiones, se apuntan distintos factores. El nº 2 del artículo 299 se refiere, de manera explícita, al **alejamiento**, a la **insularidad**, a la **pequeña superficie**, al **relieve**, al **clima** y a la dependencia en relación a un **reducido número de productos**.

El informe de la Comisión menciona también que "...estas regiones están muy alejadas del continente europeo estando simultáneamente, en la mayor parte de los casos, cercanas a países terceros menos desarrollados"¹⁷.

La Comisión parte, por lo tanto, de la constatación de una situación económica y social degradada e identifica factores que puedan dar una explicación, sin utilizar, sin embargo, un enfoque más objetivo de cuantificación del grado de desventaja de cada región.

3.2. Eurisles

El estudio de EURISLES llega más lejos que el enfoque de la Comisión y pretende encontrar indicadores que reflejen las restricciones específicas al desarrollo de regiones ultraperiféricas. Se utilizan indicadores de accesibilidad, contruidos en base a un centro económico relevante. Este estudio presupone que el centro es Maastricht, calculando indicadores a partir de ahí.

Este presupuesto impone una restricción muy fuerte ya que para Azores, el centro continua siendo el continente portugués que estará mejor representado por Lisboa. Para Madeira, podrá ser Lisboa o una capital del norte de Europa de donde provienen los turistas que allí se encuentran. Para Canarias, será Madrid o Barcelona. Para cada uno de los DOM, será París o alguno de los respectivos socios comerciales geográficamente más cercanos.

Según este estudio, *la ultraperiferia, que no se agota en el concepto de isla o de insularidad*, está caracterizada por cinco factores: dos de naturaleza geográfica, la enorme distancia al continente europeo y las res-

13. Dentinho, Tomaz (1995) - Information and Communication Technologies and Regional Development: The Case of the Azores Dairy Value Chain. PhD dissertation, Centre for Urban and Regional Development Studies, University of Newcastle upon Tyne.

14. Fortuna, Mário, José C. Vieira e Tomaz Dentinho. 2000. "Os Custos da Perifericidade". Documento de Trabajo, Serie Política Regional (REGI 111 PT). Dirección General de Estudios. Parlamento Europeo.

15. Fortuna, Mário, Pedro Telhado Pereira, José Cabral Vieira, Rolando Lalanda Gonçalves, Tomaz Dentinho. 2003. "Estudo de Avaliação das Medidas Adoptadas pela União Europeia para Aplicação do nº2 do Artigo 299º do Tratado da Comunidade Europeia, nas Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira". Secretaría Regional de la Presidencia para el Mº de Hacienda y Planeamiento del Gobierno Regional de Azores. Ponta Delgada. Mayo.

16. COM (2000) 147, pág. 5.

17. COM (2000) 147, pág. 5.

tricciones climáticas; dos de naturaleza político-institucional, la frontera de Europa y la especificidad institucional; y, uno de cariz marcadamente económico, la fragilidad socio-económica¹⁸.

Los parámetros estructurales del clima y de la distancia no son susceptibles de cambio. Pueden constituir, sin embargo, tanto una restricción como una potencialidad. El clima potencia el turismo de Canarias y favorece al sector de los lácteos de Azores. La distancia supone un coste para el comercio externo pero constituye una protección natural a la auto-producción¹⁹.

El parámetro institucional está relacionado con las soluciones políticas que cada país encontró para su organización interna y con las situaciones especiales aceptadas por la Unión Europea.

El parámetro frontera se refiere a una función política que también acaba legitimando una lógica no económica de intervención en estas regiones. En el fondo, se apela al interés geoestratégico que puede asociarse al hecho de que estas regiones pertenecen a la Unión Europea²⁰.

Por último, la fragilidad socio-económica asociada a la **situación insular**²¹ también se refleja en la accesibilidad, independientemente de la distancia a las regiones centrales, en el sentido de que condiciona las formas de transporte de bienes y personas.

De esta manera, el acceso de las personas a Europa así como a zonas geográficas más próximas se realiza, siempre, únicamente por vía aérea. Este hecho supone en sí mismo un factor de aislamiento que constituye, en muchos aspectos, un condicionante importante. Las potencialidades que pueden basarse en este aislamiento exigen la adopción de medidas estratégicas generalmente más difíciles de implementar y de riesgo más elevado.

El acceso de las mercancías también está limitado al transporte por vía aérea y por vía marítima. Estas regiones no pueden, por ejemplo, beneficiarse de las redes europeas de transportes terrestres, sea por carretera o por ferrocarril.

El acceso a la información no tiene las mismas limitaciones que en el caso de los bienes y personas pero las inversiones básicas necesarias pueden constituir una restricción tanto en el proceso de ejecución como después en su explotación al exigir precios medios elevados para los usuarios²².

Estas limitaciones tienen consecuencias, no sólo en función del coste de los servicios prestados, sino también, y fundamentalmente, en función de las distorsiones en el mercado de esos servicios.

18. Según la versión original del estudio

- "ultra-peripherality can be defined as the extreme distance of these territories from the European continent;
- ultra-peripherality is characterised by climatic constraints and by specifically tropical or sub-tropical productions;
- ultra-peripherality also has an additional role of EU frontier;
- ultra-peripherality is an accumulation of constraints, the result of which confers its specific originality. The various variables selected for the Study and by the Treaty clearly show a clear difference of intensity in the handicap (unemployment, income, dependence, remoteness, GDP...);
- ultra-peripherality is also marked by a different situation on the institutional level with particular status in internal and community law.

19. A este respecto, en las conclusiones presentadas en un congreso internacional en Funchal, en Noviembre de 1984 sobre "Las perspectivas de desarrollo de Madeira frente a la adhesión de Portugal a las Comunidades Europeas" (p.8), Rita Ferreira afirmaba:

"Es evidente que nuestro alejamiento geográfico y las dificultades de transporte acabarán por tener un efecto limitativo en los intercambios. Tal efecto en cuanto a la importación podrá, de cierta forma, ser beneficioso para la Región, yendo a proteger de una forma indirecta nuestro mercado ante productos similares y competidores; además, tiene un efecto pernicioso en el sentido de la exportación, haciendo más difícil exportar con competitividad.

Sin embargo, de la combinación de estos dos efectos, resulta claro que, de modo general, ninguna región desfavorecida puede extraer beneficios de las barreras protectoras constituidas por puntos de estrangulamiento y por las insuficiencias de la red de transportes, *que limitan la utilización de los recursos y constituyen un obstáculo para una adaptación general al progreso técnico.*"

20. La asignación de esta función a las RUP exige, en nuestra opinión, una explicación de los objetivos de la U.E. en esta materia dado que supone implicaciones importantes para la lógica del funcionamiento de estas regiones.

21. Aunque la Guyana francesa no sea una región insular, presenta características de aislamiento que son similares a aquellas regiones.

22. El modelo secular de Von Tunen es de aplicación también al coste de acceso a la información Brian Ilbery (1985) - Agriculture Decision Making. Chapter 2 of Agriculture Geography, A Social and Economic Analysis. Oxford University Press, UK.

3.3. Consorcio Planistat Europe/Bradley Dunbar Ass

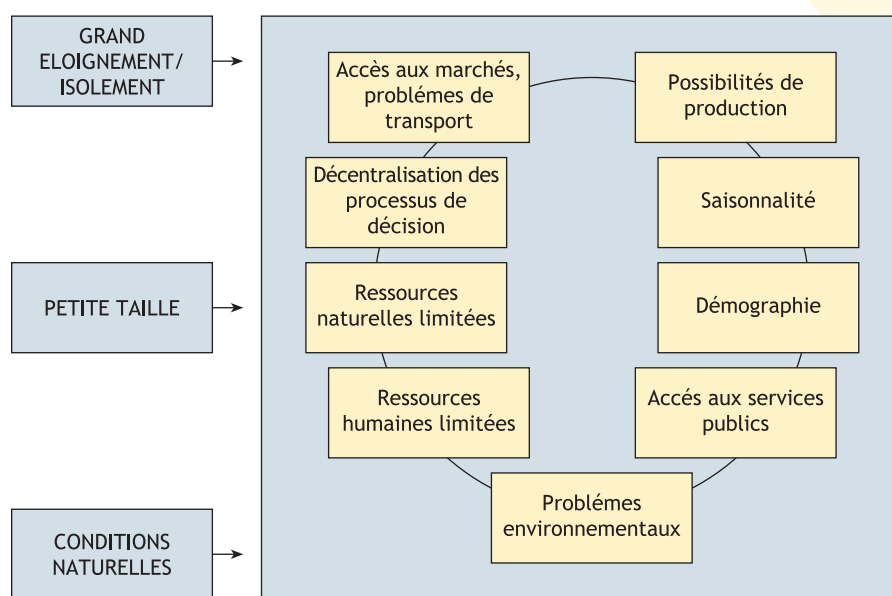
El consorcio Planistat/Bradley presenta dos modelos conceptuales: uno para el análisis de islas cercanas al continente y otro para las regiones ultraperiféricas.

El modelo para las islas consideradas "territorios continentales" se basa en el análisis de tres factores: perifericidad/distancia, pequeña dimensión e insularidad física/pequeña dimensión. Por otro lado, el modelo para las regiones ultraperiféricas se basa también en tres factores, uno de los cuales es igual, la pequeña dimensión, siendo los otros ligeramente distintos. Estos son: gran distancia/aislamiento; pequeña dimensión y condiciones naturales.

Pasando del modelo para las islas al modelo para la ultraperiferia, el factor perifericidad/distancia se sustituye por el factor gran distancia/aislamiento y el factor insularidad física/condiciones naturales por el factor condiciones naturales.

El modelo conceptual se basa, de esta manera, en la gran distancia/aislamiento, en la pequeña dimensión y en las condiciones naturales. La figura siguiente presenta el modelo de manera esquematizada.

Figura 1. Cuadro Conceptual Simplificado



Fuentes: Planistat Europe & Bradley Dunbar Associates Ltd. 2002. Analyse des Régions Ultra-périphériques de l'Union européenne. Pg. 7.

El modelo pretende clasificar a las regiones en grupos homogéneos, recurriendo para esto a métodos multicriterio, utilizando factores exógenos y factores endógenos.

Los factores exógenos identificados fueron: las condiciones naturales (altitud media, extensión de la costa, nivel de intensidad de riesgos naturales, geomorfología y clima) y gran distancia/aislamiento, acercando la distancia económica (PIB de la zona de proximidad, distancia del centro principal del país, tamaño, representado por la población, superficie y PIB, y dispersión archipelágica).

Los factores endógenos escogidos se ordenaron en nueve grupos: recursos naturales limitados, demografía, recursos humanos limitados, acceso a los mercados, posibilidades de producción limitadas, acceso a los servicios, estacionalidad, medioambiente, descentralización de los procesos de decisión.

Identificadas las principales variables económicas, sociales y demográficas, el análisis desarrollado se basa en la descripción y comparación de los valores asumidos por cada conjunto de regiones.

Estos trabajos separan, claramente, la realidad isla de la realidad ultraperiferia.

Del análisis que se llevó a cabo para el caso de las regiones ultraperiféricas, el estudio concluye que:

- “Existe una diferencia muy clara entre la situación de las RUP, por un lado, y de las regiones insulares, por otro, basada fundamentalmente en el concepto de gran distancia/aislamiento. De esta manera, no se puede hacer una reflexión sobre las RUP sin abordar la cuestión de la gran distancia/aislamiento.
- Existe una gran disparidad entre estas regiones, tanto en el plano económico como en el demográfico. Las siete regiones se pueden agrupar en tres conjuntos. Las RUP francesas con un atraso económico pero con una fuerte dinámica poblacional; Azores y Madeira, que parecen abandonadas con una emigración muy fuerte y un sector primario que permanece importante²³ y Canarias, preparada para soportar una comparación con el continente.
- Las RUP demostraron un cierto dinamismo económico a lo largo de los últimos diez años, aparentemente debido a las políticas voluntarias por parte de los países miembros pero también debido a una fuerte contribución por parte de Europa. Estos esfuerzos de desarrollo no permitieron que las RUP salieran de su situación que permanece degradada y, sobretodo, estancada durante los últimos cinco años.
- Las RUP tienen que enfrentarse a una situación de una población extremadamente joven. La situación es tan inquietante que las RUP, particularmente las francesas, deben hacer frente desde ahora a los retos del empleo. Este elemento es determinante para los próximos años. Este factor debe, por esta razón, considerarse central en todas las políticas futuras.
- Si Azores y Madeira presentan tasas de desempleo bajas, esto se debe a una fuerte emigración. La imposibilidad de trabajar en lo local es, por consiguiente, un factor que debe ser tenido en cuenta en la implementación de nuevos programas.
- Las RUP sufren una cierta insuficiencia en el acceso a los servicios públicos, tanto en el ámbito cualitativo como en el ámbito cuantitativo.
- Las RUP presentan una posición económica menos degradada que las regiones más pobres, con un PIB por habitante de 8 a 9 puntos porcentuales a su favor. Esta tendencia se verá reforzada con la entrada de los nuevos países miembros. Es importante subrayar que sin Canarias este PIB medio quedaría al mismo nivel que el de las regiones más pobres”. (pág.36).

3.4. RUP/Instituto Superior Técnico

El trabajo de las RUP, realizado con el apoyo del Instituto Superior Técnico, incluido en el “Première Contribution des RUP a l’Avenir de la Cohésion Economique et Social” de Las Palmas de Gran Canaria, adopta el criterio de los mercados de proximidad para analizar los problemas de la ultraperiferia. Desde luego, concluyen que en un radio de 500 km únicamente cuatro de las siete regiones (Martinica, Canarias, Guayana y Reunión) tienen un centro urbano de 100 mil habitantes y todos en regiones en vías de desarrollo, con escaso poder económico. Sólo aumentando a 750 km de distancia pasamos a seis regiones con mercados de más de 100 mil habitantes. La conclusión es que los mercados cercanos a las RUP son, por término general, también de pequeña dimensión, subdesarrollados y no están integrados en la OCDE o en la Unión Europea. Ninguna otra región de Europa se encuentra en estas circunstancias.

Este análisis se complementa con un análisis del PIB, en el ámbito económico; de desempleo, en el ámbito social y de accesibilidad, en el ámbito territorial.

Se plantean dudas en cuanto a la adecuación de la utilización del PIB para reflexionar sobre la actividad real de las RUP, teniendo en consideración la diferencia del coste de vida, la concentración del valor añadido en manos de entidades no residentes y el problema del enriquecimiento estadístico mediante la ampliación a nuevos países, en general más pobres que los actuales. Por esta razón se argumenta que el criterio de elegibilidad de las regiones de objetivo 1 debe revisarse para permitir un tratamiento adecuado de las RUP ya que al menos Madeira y Canarias dejarían de ser elegibles y de recibir ayudas.

23. La fuerte emigración en Azores y Madeira son, de hecho, un fenómeno del pasado sin expresión en el presente. Se asiste, por el contrario, a un flujo de inmigración para satisfacer la carencia de mano de obra en sectores como la construcción civil. Por otro lado, el sector primario es importante en Azores pero no tanto en Madeira, donde las producciones agrícolas han perdido peso a un ritmo acelerado, a favor de un turismo que asumió el protagonismo económico de este archipiélago.

En el ámbito del desempleo la tasa media de desempleo sigue siendo muy elevada en las RUP (20,1% comparado con 15,7% para las regiones de objetivo 1 y 9,4% para EUR15, en 1999). Las elevadas tasas de desempleo se complementan, además, con la constatación de que existe un déficit de conocimientos cuando se establece una comparación con el resto de Europa.

En el ámbito de la accesibilidad destaca la situación de desventaja de las RUP frente a varios grupos de islas. Destaca, asimismo, el hecho de que el segundo informe sobre la cohesión económica y social haya excluido a las RUP del índice de accesibilidad por ser imposible contemplar, en el caso estas regiones, los medios de transporte terrestre considerados para los demás casos. Recurriendo, sin embargo, a los trabajos de la CRPM, se constata la situación de desventaja en la que se encuentran estas regiones.

La mejor fórmula para resolver los problemas identificados es la utilización de la política regional, manteniendo la elegibilidad del Objetivo 1 por parte de todas las RUP independientemente del nivel del PIB alcanzado. De esta manera se retoman las sugerencias del Memorando de Cayenne cuando hace referencia a que es indispensable que la Comisión proceda, de manera sistemática, a un análisis del impacto de sus propuestas y que las instituciones al tomar medidas de interés general tengan en cuenta las condiciones y las características específicas de las regiones ultraperiféricas, sin cuestionar la integridad y la coherencia de la política comunitaria para estas regiones.

3.5. Fortuna, Vieira y Dentinho

Los estudios que persiguen comprender los procesos de desarrollo e integración de las regiones ultraperiféricas son todavía pocos. Fortuna, Vieira e Dentinho²⁴, presentan un modelo de evaluación de políticas de desarrollo de la ultraperiferia. En este trabajo, la ultraperiféricidad se presenta como un fenómeno económico y social asociado a una estructura geográfica caracterizada por dos atributos - dimensión y distancia²⁵. La dimensión reducida hace con que los recursos de las regiones ultraperiféricas que son valiosos pero muy limitados sólo puedan ser plenamente utilizados por mercados distantes que requieren su movilización²⁶. Existe poco suelo y espacio, la dimensión del mercado local es reducida y existe dificultad de movilización de capital de riesgo, escasez de trabajo especializado y ausencia de economías de escala en la prestación de servicios públicos estandarizados.

Desde el punto de vista económico, la ultraperiféricidad es una especificidad tecnológica donde existen recursos disponibles aunque, evidentemente, limitados. Lo que ocurre en las regiones ultraperiféricas es que no son funciones de producción con economías de escala decrecientes pero sí procesos tecnológicos, súbitamente truncados, de movilización de recursos, de producción, de distribución y de consumo. Sin embargo, la tecnología, mediadora entre el hombre y el mundo, resulta del ambiente social a través de los procesos de oferta, demanda, adopción, aprendizaje, adaptación, uso e innovación²⁷. De esta manera, la ultraperiféricidad - marcada por la demanda lejana de recursos limitados - modifica no únicamente los procesos técnicos pero también las estructuras organizacionales e identidades culturales de los territorios ultraperiféricos. Subyacente a los factores de dimensión y acceso no existe apenas un problema de recursos limitados pero otra faceta de la ultraperiféricidad: una identidad espacial obligatoria²⁸. Lo cierto es que la importancia de las islas también es cultural - cultura marcada por las características sociales y medioambientales de cada isla. ¿Qué sería de Canarias sin el turismo y el sol?, ¿De Azores sin la leche y lo verde?, ¿Y de Guadalupe sin la caña de azúcar y las playas de arena blanca?²⁹

Si una identidad espacial obligatoria es la característica que resulta de la escala y aislamiento de las regiones ultraperiféricas, cuál será entonces la línea divisoria frente a otras situaciones geográficas con diferentes patrones de dimensión y acceso?

24. Fortuna, Mário, José C. Vieira e Tomaz Dentinho. 2000. "Os Custos da Perifericidade". Documento de Trabajo, Serie Política Regional (REGI 111 PT). Dirección General de Estudios. Parlamento Europeo.

25. Dirk Godenau (1992) - The Interaction of Population and the Economy under Conditions of Insularity. IV World Congress of RSAI, Palma de Mallorca, 26-29, May.

26. Sem ligações externas as ilhas fragmentam-se entre si e dentro de si próprias, in François Doumenge (1985) - The viability of Small Intra-tropical Islands. pp. 70-118 of States, Microstates and Islands. Editors: Dommen, Edward & Hein, Philippe. Croom Helm, London.

27. UNCTAD (1985) - Examination of the Particular Needs and Problems of Island Developing Countries pp. 118-151 of States, Microstates and Islands. Editors: Dommen, Edward & Hein, Philippe. Croom Helm, London.

28. Coddacioni-Meistersheim, Anne (1990) - L'île Comme Système: Quelques Réflexions Methodologiques - Meeting SIDAM, Açores 1990, Universidade dos Açores.

29. Jean Didier Hache (2000) - Quel statut pour les îles d'Europe? CRPE. L'Harmattan, 2000.

La Figura 1 define cuatro tipos de regiones por el cruce de los dos factores determinantes de la ultraperifericidad - *dimensión* y *acceso* - e identifica otro tipo de situaciones determinadas por la geografía: centralidad, perifericidad y marginalidad.

Es central la región que tiene accesibilidad y dimensión. Es región periférica aquella que tiene dimensión pero que es poco accesible. La región marginal tiene accesibilidad pero no tiene dimensión. Por último, la región ultraperiférica, tiene dimensión y accesibilidad reducidas.

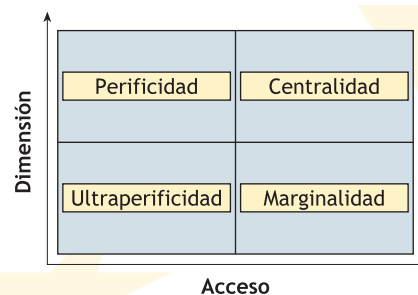
Téngase en cuenta que, en términos económicos, la dimensión se asocia, normalmente, a la capacidad productiva y la accesibilidad puede definirse en términos de posibilidades de consumo. Como estamos hablando de regiones, la capacidad productiva no tiene que tener como resultado, necesariamente, la posibilidad de consumo y esto no sólo porque puedan existir capacidades sub-aprovechadas sino también porque se verifican mecanismos de redistribución espacial por los cuales, por ejemplo, algunas regiones financian rentas en otras regiones menos productivas (los servicios públicos y obras públicas, por ejemplo).

De esta tipología pueden derivarse tres corolarios:

- Primero, existen diferencias significativas entre ultraperifericidad, perifericidad, marginalidad y centralidad³⁰.
- Segundo, la modificación de la accesibilidad y de la dimensión inducen procesos de transformación regional por los cuales una región ultraperiférica puede, desde el punto de vista económico, volverse periférica, marginal o incluso central³¹.
- Tercero, la ultraperifericidad tiene ventajas y desventajas al mismo tiempo: el aislamiento es inaccesibilidad pero también puede ser protección y un ambiente incubador de innovación.

Los recursos limitados representan una restricción tecnológica pero también una posibilidad de generar rentas³² cuando existe una buena regulación; la pequeñez potencia sinergias aunque estimula la aparición de monopolios; la especialización es un riesgo³³ aunque también una potencialidad para crear ventajas competitivas³⁴; las deseconomías de escala de los servicios públicos³⁵ pueden ser también de mejor calidad e innovación en su provisión³⁶.

Figura 2. Tipología de las Regiones



30. Estas diferencias se comprueban en trabajos que destacan que las economías ultraperiféricas e insulares son marcadamente diferentes de las economías periféricas, in Roberto Camagni & al. (1991) - Interregional Disparities in the European Community: Structure and Performance of Objective 1 Regions in the 1980'. Paper presented to the North American Regional Science Conference, New Orleans, Novembre 6-9.

31. Puede también ocurrir que la misma región se divida en sectores marginales y sectores periféricos, generando fenómenos de dualidad y conflictos estructurales en la definición de políticas. En Azores los lácteos son periféricos pero los servicios públicos son marginales. En Canarias y en Madeira el turismo intenta alcanzar la centralidad pero los servicios públicos dependen todavía del apoyo exterior.

32. Nicolas Vernicos (1987) - The Study of Mediterranean Small Islands, Emerging Theoretical Issues. Ekistics 323/324 March/April - May/June, Athens.

33. Alison Hess (1990) - Overview. Sustainable Development and Environmental Management of Small Islands. Ed. Beller, W., d'Ayala, P. & Hein, P. UNESCO, Paris.

34. Michael Porter (1990) - The Competitive Advantage of Nations. Macmillan Press Ltd. London.

35. F. Casabianca & M. Biggi (1987) - Iles et Dependence. Colloque Espace et Peripherie, Lisbonne. Association de Science Régionale de Langue Française.

36. David Murray (1985) - Public Administration in the Microstates of the Pacific. Pp. 185-203. States, Microstates and islands. Ed. Dommen, E. & Hein, P. Croom Helm, London.

Dentro de este contexto, existen tres tipos de medidas de gestión que, influenciando la dimensión y la accesibilidad de los sistemas socio-económicos, permiten dinamizar procesos de desarrollo sostenible en las regiones ultraperiféricas y su convergencia con las regiones de la Europa comunitaria.

Primero, actuar en los sistemas de comunicación y transporte que tienen influencia sobre la accesibilidad de las regiones a los mercados consumidores y distribuidores³⁷. Segundo, mejorar la competitividad de las cadenas de valor exportadoras que utilizan los recursos endógenos. Tercero, modular, por el conocimiento y tecnología, los sistemas de información y decisión de los cuáles dependen los mecanismos de control y distribución de valor.

En lo referente al primer vector de gestión de la ultraperiféricidad, la regulación del sistema de transportes y comunicaciones debe orientarse no tanto hacia el servicio del abastecimiento de las regiones ultraperiféricas con precios monopolísticos (como se ha dado en muchos casos para la defensa de un supuesto servicio público), pero debe orientarse fundamentalmente a garantizar la comercialización, interna y externa, de productos y servicios con precios de transporte y comunicación competenciales. Esto implica el estímulo a la competencia en los transportes y comunicaciones entre las regiones ultraperiféricas y los espacios que le son próximos y entre estas regiones y el mundo desarrollado donde se localizan los mercados más significativos. Implica también la investigación y desarrollo de sistemas de transportes que, como complemento de los sistemas dictados por el mercado, sean apropiados a la comercialización interna y externa de los productos de las regiones ultraperiféricas. Implica, por último, la monitorización del comportamiento de los precios y de la calidad del servicio con vistas a la adopción de medidas reguladoras que promuevan la competencia y controlen el precio y la calidad de los servicios prestados.

El segundo vector de gestión de la ultraperiféricidad se relaciona con la dinamización de la competitividad en las cadenas de valor exportadoras³⁸ lo que implica la existencia de mercados competenciales distribuidores y compradores y la producción, transformación y distribución de productos de valor añadido creciente. Para ello es importante dinamizar la investigación y desarrollo de productos de elevado valor añadido, reducir cada vez más la apuesta por la comercialización de productos indiferenciados y promover los factores que facilitan la entrada de nuevas empresas en el sector de la transformación y comercialización de productos regionales.

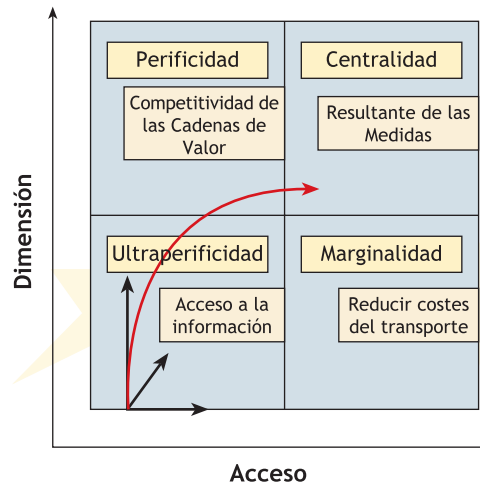
Por último, en lo que se refiere al tercer vector de gestión de la ultraperiféricidad, para modelar los sistemas de información y decisión es fundamental: i) modernizar los sistemas de información de las cadenas de valor exportadoras de manera que integre a las regiones ultraperiféricas en la dinámica de la Sociedad de la Información; ii) reorientar los sistemas de recogida de información para las toma de decisión de los agentes de la región y aumentar la participación de los agentes regionales en las decisiones que se toman en el exterior pero que les atañen; iii) promover la innovación tecnológica y metodológica en la prestación de servicios públicos locales.

La combinación de estas medidas contribuirá para que las regiones ultraperiféricas puedan implementar procesos sostenibles de desarrollo. Es, de esta manera, fundamental garantizar la sostenibilidad de las medidas implementadas y monitorizar sus efectos en términos de los indicadores de desarrollo apropiados. Este modelo está sintetizado en la figura 3, presentada a continuación.

37. Robin Cohen (1983a) Introduction. In African Islands and Enclaves. Sage Publications, Beverly Hills.

38. François Vellas (1988) - Les Strategies d'Ouverture Internationale des Petits Pays Insulaires, pp.33-77. L'Enjeu des Petites Economies Insulaires. Ed. Crusol, J., Hein, P. & Vellas, F. Economica, Paris.

Figura 3. Efecto Combinado de las Medidas



El modelo de análisis propuesto explica el producto y la accesibilidad en función de la competitividad de la producción e, implícitamente, de los costes de transporte, respectivamente.

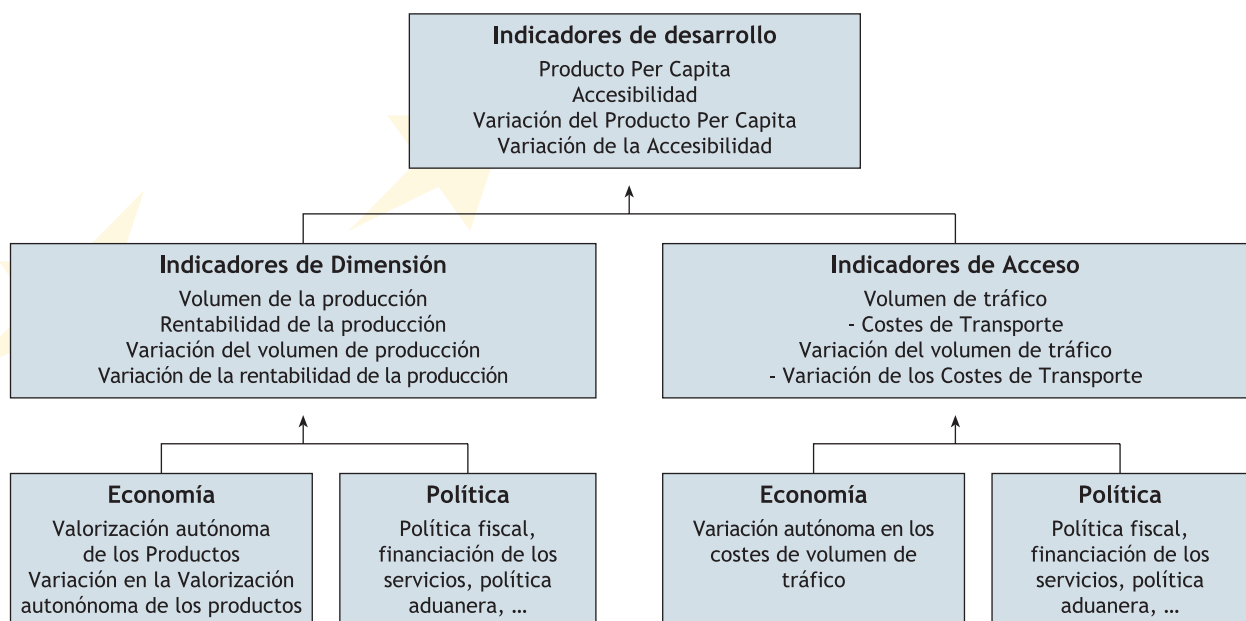
La competitividad puede evaluarse por medio del volumen y la rentabilidad de la producción y explicarse por el funcionamiento autónomo de la economía y por el efecto de la intervención política.

La accesibilidad puede comprobarse por el tráfico y por los costes de transporte y explicarse por el funcionamiento autónomo de la economía y por el efecto de las políticas de transportes.

En síntesis, el desarrollo de las regiones ultraperiféricas puede explicarse por una serie organizada y jerarquizada de indicadores que no revelan únicamente los conflictos entre desarrollo y dependencia pero también que explicitan los costes de producción, transformación y distribución normalmente asociados a las condiciones de ultraperifericidad.

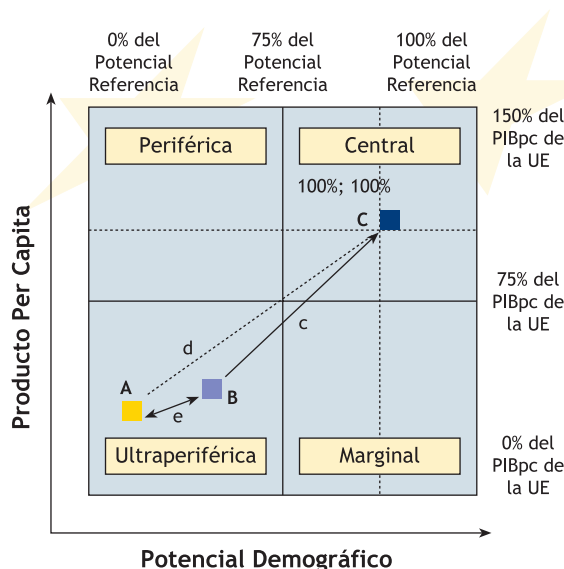
La Figura 4 pretende sintetizar el conjunto de indicadores de ultraperifericidad anteriormente referidos.

Figura 4. Sistemas de Indicadores de Ultraperifericidad



Una vez identificados los indicadores para la medición de la vertiente dimensión y de la vertiente acceso, podrá medirse la distancia entre un punto al azar y un punto que caracterice a una determinada situación. La figura 5 ilustra esta idea.

Figura 5. Perifiricidad Absoluta



Supongamos que la *dimensión* se mida por el PIB per cápita y que el acceso se mide por el potencial demográfico. Escogido un punto de referencia central, correspondiente al 100% del potencial y 100% del PIB, podrá medirse la evolución de una región determinada. Ultrap periférica puede ser una región que queda por debajo del 75% del PIB y del 75% del potencial demográfico.

El punto C representa una región de referencia que tiene un PIB que es el 100% del valor deseado y un potencial que es, igualmente, 100% de la referencia. El punto A representa la situación original de una determinada región. El segmento AC representa el grado de alejamiento de una determinada situación en cuanto a la referencia y puede entenderse como una medida de ultraperifericidad. El punto B puede representar el traslado provocado, en un periodo determinado, en función de las políticas implementadas. En este caso, la medida de ultraperiferia la daría el segmento BC. Al movernos del punto A al punto B se reduce la ultraperifericidad en la medida en que el segmento BC es menor que el segmento AC.

Escogido un punto de referencia, es posible construir una tabla de distancias a este punto. Las tablas 1, 2 y 3 presentan los resultados de ejercicios llevados a cabo escogiendo como puntos de referencia, para el PIBpc y el Potencial Demográfico, los valores (100;100), (150;150) e (100;120).

La clasificación de una región como ultraperiférica requiere también que se proceda a la elección de valores de referencia. Si utilizáramos el 75% de los valores medios para cada una de las variables, serían consideradas regiones ultraperiféricas las que cayeran en el primer cuadrante de la tabla. En este cuadrante están representados los puntos más bajos para cada nivel de PIBpc y los más bajos para cada nivel de potencial demográfico.

La ultraperiferia, en este modelo, no es una fatalidad. Existen factores sobre los cuales se puede actuar de manera que una determinada región pueda salir de esta situación.

En este modelo, ultraperiferia no es una condición geográfica insuperable en sus reflejos en el acceso y en la riqueza generada.

Puede, no obstante, suceder que regiones fuera de la actual utilización del concepto puedan, en función de los indicadores, ser clasificadas como ultraperiféricas. Para ello, tendrán que tener un PIB per cápita bajo y una accesibilidad difícil.

Tabla 1. Índice de Ultraperiferidad (100;100)

ÍNDICE DE ULTRAPERIFERIDAD

Valores de referencia. PIB: 100
POT: 100

120	102	63	59	54	49	45	40	36	32	28	25	22	21	20	21	22	25	28
115	101	62	57	52	47	43	38	34	29	25	21	18	16	15	16	18	21	25
110	100	61	56	51	46	41	36	32	27	22	18	14	11	10	11	14	18	22
105	100	60	55	50	45	40	35	30	25	21	16	11	7	5	7	11	16	21
100	100	60	55	50	45	40	35	30	25	20	15	10	5	0	5	10	15	20
95	100	60	55	50	45	40	35	30	25	21	16	11	7	5	7	11	16	21
90	100	61	56	51	46	41	36	32	27	22	18	14	11	10	11	14	18	22
85	101	62	57	52	47	43	38	34	29	25	21	18	16	15	16	18	21	25
80	102	63	59	54	49	45	40	36	32	28	25	22	21	20	21	22	25	28
75	103	65	60	56	51	47	43	39	35	32	29	27	25	25	25	27	29	32
70	104	67	63	58	54	50	46	42	39	36	34	32	30	30	30	32	34	36
65	106	69	65	61	57	53	49	46	43	40	38	36	35	35	35	36	38	40
60	108	72	68	64	60	57	53	50	47	45	43	41	40	40	40	41	43	45
55	110	75	71	67	64	60	57	54	51	49	47	46	45	45	45	46	47	49
50	112	78	74	71	67	64	61	58	56	54	52	51	50	50	50	51	52	54
45	114	81	78	74	71	68	65	63	60	59	57	56	55	55	55	56	57	59
40	117	85	81	78	75	72	69	67	65	63	62	61	60	60	60	61	62	63
0	141	117	114	112	110	108	106	104	103	102	101	100	100	100	100	100	101	102
	0	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	105	110	115	120

Potencial Demográfico

Tabla 2. Índice de Ultraperiferidad (150;150)

ÍNDICE DE ULTRAPERIFERIDAD

Valores de referencia. PIB: 150
POT: 150

120	153	114	109	104	100	95	90	85	81	76	72	67	63	58	54	50	46	42
115	154	115	111	106	101	97	92	87	83	78	74	69	65	61	57	53	49	46
110	155	117	112	108	103	98	94	89	85	81	76	72	68	64	60	57	53	50
105	157	119	114	110	105	101	96	92	87	83	79	75	71	67	64	60	57	54
100	158	121	116	112	107	103	99	94	90	86	82	78	74	71	67	64	61	58
95	160	123	119	114	110	105	101	97	93	89	85	81	78	74	71	68	65	63
90	162	125	121	117	112	108	104	100	96	92	88	85	81	78	75	72	69	67
85	163	128	123	119	115	111	107	103	99	96	92	88	85	82	79	76	74	72
80	166	130	126	122	118	114	110	106	103	99	96	92	89	86	83	81	78	76
75	168	133	129	125	121	117	113	110	106	103	99	96	93	90	87	85	83	81
70	170	136	132	128	124	120	117	113	110	106	103	100	97	94	92	89	87	85
65	172	139	135	131	127	124	120	117	113	110	107	104	101	99	96	94	92	90
60	175	142	138	135	131	127	124	120	117	114	111	108	105	103	101	98	97	95
55	178	145	142	138	134	131	127	124	121	118	115	112	110	107	105	103	101	100
50	180	149	145	141	138	135	131	128	125	122	119	117	114	112	110	108	106	104
45	183	152	148	145	142	138	135	132	129	126	123	121	119	116	114	112	111	109
40	186	156	152	149	145	142	139	136	133	130	128	125	123	121	119	117	115	114
0	212	186	183	180	178	175	172	170	168	166	163	169	160	158	157	155	154	153
	0	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	105	100	115	120

Potencial Demográfico

Tabla 3. Índice de Ultraperiferalidad (100;120)

ÍNDICE DE ULTRAPERIFERALIDAD

Valores de referencia. PIB: 100
POT: 120

120	122	82	78	73	68	63	59	54	49	45	40	36	32	28	25	22	21	20
115	121	81	76	72	67	62	57	52	47	43	38	34	29	25	21	18	16	15
110	120	81	76	71	66	61	56	51	46	41	36	32	27	22	18	14	11	10
105	120	80	75	70	65	60	55	50	45	40	35	30	25	21	16	11	7	5
100	120	80	75	70	65	60	55	50	45	40	35	30	25	20	15	10	5	0
95	120	80	75	70	65	60	55	50	45	40	35	30	25	21	16	11	7	5
90	120	81	76	71	66	61	56	51	46	41	36	32	27	22	18	14	11	10
85	121	81	76	72	67	62	57	52	47	43	38	34	29	25	21	18	16	15
80	122	82	78	73	68	63	59	54	49	45	40	36	32	28	25	22	21	20
75	123	84	79	74	70	65	60	56	51	47	43	39	35	32	29	27	25	25
70	124	85	81	76	72	67	63	58	54	50	46	42	39	36	34	32	30	30
65	125	87	83	78	74	69	65	61	57	53	49	46	43	40	38	36	35	35
60	126	89	85	81	76	72	68	64	60	57	53	50	47	45	43	41	40	40
55	128	92	87	83	79	75	71	67	64	60	57	54	51	49	47	46	45	45
50	130	94	90	86	82	78	74	71	67	64	61	58	56	54	52	51	50	50
45	132	97	93	89	85	81	78	74	71	68	65	63	60	59	57	56	55	55
40	134	100	96	92	88	85	81	78	75	72	69	67	65	63	62	61	60	60
0	156	128	125	122	119	117	114	112	110	108	106	104	103	102	101	100	100	100
	0	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	105	110	115	120

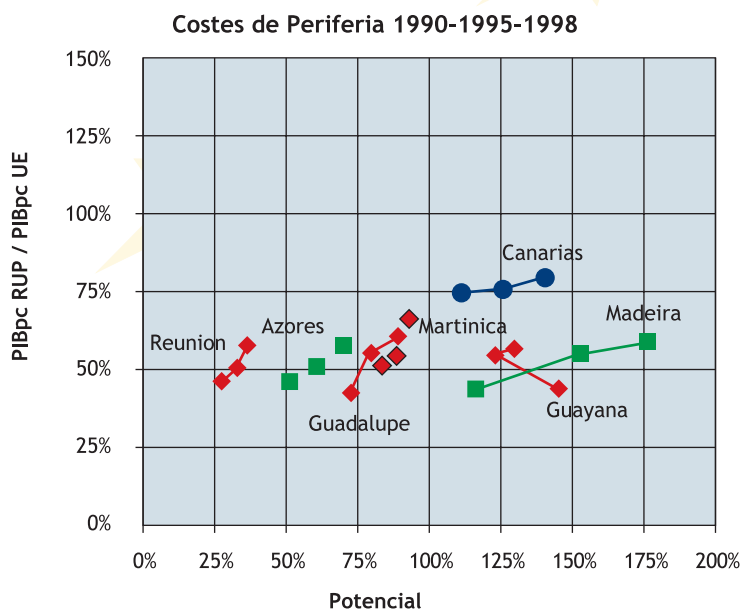
Potencial Demográfico

4. Una Aplicación del Modelo Fortuna, Dentinho y Vieira

Fortuna, Dentinho y Vieira (2000)³⁹ modelan la determinación del PIB per cápita en función del peso de las exportaciones y del peso de los sectores apoyados por el exterior y el potencial demográfico en función de la población base y de la accesibilidad externa. El modelo completo se presenta en el anexo.

Evaluando la evolución de la situación entre 1990 y 1998, utilizando el modelo propuesto, los autores obtuvieron los resultados presentados en la figura 6, utilizando los indicadores de Canarias como valores de referencia.

Figura 6. Evolución de los Costes de Periferia de 1990 a 1998



39.Op. cit.

De la figura, se verifica que Reunión y Azores son las regiones con índices de periferia más acentuados. Canarias y Madeira presentan los mejores indicadores. Debido a la evolución del tráfico con Guayana, en el período comprendido entre 1990 y 1995, esta región redujo el indicador del potencial aunque mantiene niveles equilibrados de ese indicador. Martinica y Guadalupe progresan de manera semejante. Por último las regiones de fuerte vocación turística como Madeira y Canarias tuvieron aumentos acentuados de potencial de 1990 a 1998.

El retroceso en el caso de Guayana sirve para evidenciar el hecho de que las situaciones de progreso no son irreversibles. En efecto, la sostenibilidad de un determinado nivel del indicador depende del mantenimiento o de la mejora de las condiciones de base que permitieron alcanzar este nivel. La desaparición de determinadas políticas de excepción puede llevar a que regiones como Canarias o Madeira pierdan todos o algunos de los beneficios que registraron y pueden, igualmente, llevar al agravamiento de situaciones como la de Azores o Reunión.

Este mismo marco de análisis puede utilizarse recurriendo a otros modelos para la determinación de la dimensión y del acceso.

5. Conclusión y Reflexión

El concepto de ultraperiferia fue acuñado en un contexto político específico, a partir de la constatación de que algunas regiones de la Unión, con características fácilmente identificadas y suficientemente diferentes de la generalidad de las demás regiones, presentaban una situación precaria de desarrollo, justificando una acción concertada sobre los factores entendidos como más característicos en la justificación de la situación de retraso.

Cuando el concepto se adoptó por primera vez, se había realizado poco trabajo analítico para fundamentarlo. El debate político subsiguiente, en el proceso de diseñar políticas y afectar presupuestos adecuados, reveló la necesidad de profundizar el análisis del concepto de forma más técnica.

Los intentos en este sentido se concentraron en las desventajas resultantes de la pequeña dimensión, de las difíciles orografía y climatología, en la dispersión y, sobretudo, en el gran alejamiento del centro.

La distancia de un centro de referencia en Europa (Maastricht) fue calculada por Eurisles, teniendo en consideración distancias geográficas y costes, en dinero y en tiempo, para alcanzar el local de referencia. A la utilización de Maastricht como centro de referencia se oponen Fortuna, Dentinho y Vieira (2000) que sugieren que el centro relevante es aquel con el cual una región determinada mantiene relaciones comerciales más intensas - mercados de proximidad. El trabajo de las RUP/Instituto Superior Técnico aborda este problema destacando que los mercados de proximidad de las RUP, en radios de distancia variados, son exiguos y generalmente muy pobres, proporcionando un bajo potencial de crecimiento.

Utilizando los factores de dimensión económica (reflejada en el PIB per cápita) y acceso (reflejado en el potencial de tráfico de pasajeros), Fortuna, Dentinho y Vieira (2000) proponen un nuevo enfoque que se aleja de situaciones geográficas específicas y se concentra en los reflejos de factores determinantes de la situación económica y de factores de accesibilidad, éstos también con reflejos en la economía.

Con base en este modelo puede construirse un indicador susceptible de clasificar, de manera económicamente objetiva, una región ultraperiférica y de evaluar el impacto que una determinada política puede tener sobre esta situación, a partir de la utilización de un modelo explicativo subyacente.

El ejercicio aquí presentado esboza la metodología ya aplicada en un momento en el tiempo, con información limitada. Se justifica la realización de más trabajo en la preparación de los datos necesarios para la construcción del índice y de la modelación del comportamiento de la accesibilidad y de la dimensión, en función de las variables de política económica controlables tanto por los Estados Miembros como por la Unión Europea.

Encontrado un modelo de análisis de comportamientos y de medición objetiva de distancia de los objetivos, será posible decidir sobre que factores está más justificado actuar.

Una vez determinado el criterio de clasificación, este enfoque de base económica para el problema de la ultraperiferidad no excluye a cualquier región de esta categorización. Frente a esta posibilidad hay dos posiciones posibles: o bien se admite que otras regiones puedan clasificarse así o se conjugan estos resultados económicos con propósitos políticos, encontrando otro criterio complementario de clasificación. El nº 2 del artículo 299 delimita, por vía legal, cuáles son las regiones que la Unión Europea considera como ultraperiféricas. En este caso, el índice servirá para medir el grado de perifericidad de cada una de estas regiones y evaluar los progresos conseguidos en función de las políticas implantadas a lo largo de los años.



BIBLIOGRAFÍA

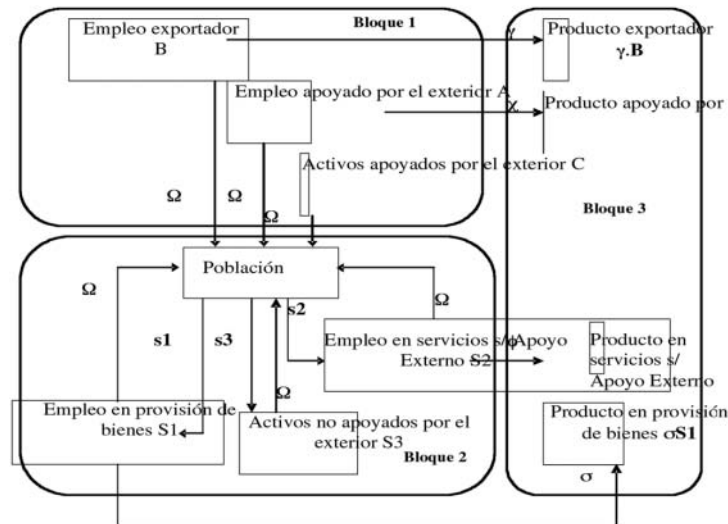
1. Biggi, M. e F. Casabianca. 1987. *Iles et Dependence*. Colloque Espace et Peripherie, Lisbonne. Association de Science Régionale de Langue Française.
2. Camagni, Roberto & al. 1991. *Interregional Disparities in the European Community: Structure and Performance of Objective 1 Regions in the 1980'*. Paper presented to the North American Regional Science Conference, New Orleans, Novembre 6-9.
3. Coddacioni-Meistersheim, Anne. 1990. *L'île Comme Système: Quelques Réflexions Methodologiques* - Meeting SIDAM, Açores 1990, Universidade dos Açores.
4. Cohen, Robin. 1983. *Introduction*. In *African Islands and Enclaves*. Sage Publications, Beverly Hills.
5. Dentinho, Tomaz (1995) - *Information and Communication Technologies and Regional Development: The Case of the Azores Dairy Value Chain*. PhD dissertation, Centre for Urban and Regional Development Studies, University of Newcastle upon Tyne.
6. Doumenge, François. 1985. *The viability of Small Intratropical Islands*. pp. 70-118 of *States, Microstates and Islands*. Editors: Dommen, Edward & Hein, Philippe. Croom Helm, London.
7. Fortuna, Mário, Pedro Telhado Pereira, José Cabral Vieira, Rolando Lalandá Gonçalves, Tomaz Dentinho. 2003. "Estudo de Avaliação das Medidas Adoptadas pela União Europeia para Aplicação do nº2 do Artigo 299º do Tratado da Comunidade Europeia, nas Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira". Secretaria Regional da Presidência para as Finanças e Planeamento do Governo Regional dos Açores. Ponta Delgada. Maio.
8. Fortuna, Mário, José C. Vieira e Tomaz Dentinho. 2000. "Os Custos da Perifericidade". Documento de Trabalho, Série Política Regional (REGI 111 PT). Direcção Geral de Estudos. Parlamento Europeu.
9. Godenau, Dirk. 1992. *The Interaction of Population and the Economy under Conditions of Insularity*. IV World Congress of RSAI, Palma de Mallorca, 26-29, May.
10. Guillaumin, Patrick. 2000. *La Dimension Ultraperipherique de L'Union Europeenne*. Mimeo.
11. Hache, Jean Didier. 2000. *Quel statut pour les îles d'Europe?* CRPE. L'Harmatan, 2000.
12. Hache, Jean-Didier. 1997. *Statistical Indicators of Regional Disparities Generated by Insularity*. Eurisles.
13. Hess, Alison. 1990. *Overview. Sustainable Development and Environmental Management of Small Islands*. Ed. Beller, W., d'Ayala, P. & Hein, P. UNESCO, París.
14. *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*, 97/C340/01.
15. Murray, David. 1985. *Public Administration in the Microstates of the Pacific*. Pp. 185-203. *States, Microstates and islands*. Ed. Dommen, E. & Hein, P. Croom Helm, London.
16. Planistat... 2002. *Analyse des régions insulaires de l'Union européenne: Les territoires "continentaux"*, 19 de Novembro (contrato 2000.CE.16.0.AT.118).
17. Planistat ... 2002. *Analyse des régions Ultra-périphériques de l'Union européenne*, 19 de Novembro (contrato 2000.CE.16.0.AT.118).
18. Porter, Michael. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. Macmillan Press Ltd. London.
19. RUP. 2002. "Première Contribution des RUP a l'Avenir de la Cohésion Economique et Social". Las Plamas, 3 de Fevereiro.
20. UNCTAD. 1985. *Examination of the Particular Needs and Problems of Island Developing Countries* pp. 118-151 of *States, Microstates and Islands*. Editors: Dommen, Edward & Hein, Philippe. Croom Helm, London.
21. Vellas, François. 1988. *Les Strategies d'Ouverture Internationale des Petots Pays Insulaires*, pp.33-77. *L'Enjeu des Petites Economies Insulaires*. Ed. Crusol, J., Hein, P. & Vellas, F. Economica, Paris.
22. Vernicos, Nicolas. 1987. *The Study of Mediterranean Small Islands, Emerging Theoretical Issues*. *Ekistics* 323/324 March/April - May/June, Athens.

ANEXO

Modelo de Análisis Fortuna, Dentinho y Vieira

Dimensión

La estructura del modelo de análisis para la dimensión (Figura 2) o funcionamiento de la oferta, puede representarse en tres bloques interrelacionados (Figura 3): i) el primer bloque explicita el efecto en la población de las actividades motoras de las economías insulares: las exportaciones, el apoyo externo al empleo y las subvenciones externas a la población; ii) el segundo bloque establece las relaciones entre la población y las actividades de provisión de bienes y de servicios no apoyados por el exterior; iii) el tercer bloque estima el producto y los ingresos de la región multiplicando la cantidad de cada tipo de actividad, medida en número de activos implicados, por la productividad del empleo correspondiente o por la distribución per cápita de las subvenciones a los activos beneficiados.



El modelo asume que las exportaciones y el apoyo externo constituyen los motores de las economías ultraperiféricas marcando no sólo su dimensión pero también la estructura de la economía. Asume, asimismo, que la población activa emigra hacia otras regiones del país cuando no tienen manera de sustento que la satisfaga. Por último, el modelo no desagrega la demanda de bienes y servicios de la población por niveles de rendimiento y admite que la población dependiente por activo es igual para todos los sectores.

Los dos primeros bloques del modelo usan personas como unidad. La población (P) se calcula por la siguiente expresión

$$P = 1/\Omega (A+B+C),$$

donde Ω es la tasa de actividad,
A es el empleo apoyado por el exterior,
B es el empleo exportador y,
C son los activos beneficiados por el exterior.

El empleo en la provisión de bienes (S1), que incluye el empleo en las importaciones, el empleo en servicios no apoyados por el exterior (S2) y los activos beneficiados financiados internamente (S3), son el resultado de la multiplicación de la población (P) por los coeficientes (s_1), (s_2) y (s_3) que indican el número de empleos y activos de servicio o asociados a cada residente no apoyados por el exterior.

En este modelo, S_2 (empleo en servicios no apoyados por el exterior) viene dado por $S_2 = S^* - A$, donde S^* es el empleo en servicios a la población que tendría la economía sin apoyo externo.

De esta manera, $s_2 = s^* - A/P$, donde s^* es el coeficiente de servicio a la población [$s^* = S^*/P$] cuando no existe apoyo externo al empleo en servicios (A).

Igualmente,

$S_3 = S^{**} - C$, donde S^{**} son los activos beneficiados asociados a la población que la economía tendría sin apoyo externo.

Esto implica: que $s_3 = s^{**} - C/P$, donde s^{**} es el coeficiente de activos beneficiados en relación a la población cuando no existe apoyo externo a esos activos (C).

El empleo exportador (B), el empleo apoyado por el exterior (A), y los activos subvencionados por el exterior (C) son variables exógenas del modelo. La Población (P), la población activa (E), el empleo en la provisión de bienes (S1), el empleo en servicios no apoyados por el exterior (S2) y los activos beneficiados financiados internamente (S3) se calculan con las siguientes fórmulas:

$$(1) P = (B+A+C) \cdot \left\{ \frac{\Omega}{1-\Omega \cdot (s_1+s_2+s_3)} \right\}$$

$$(2) E = (B+A+C) \cdot \left\{ \frac{1}{1-\Omega \cdot (s_1+s_2+s_3)} \right\}$$

$$(3) S_1 = s_1 \cdot (B+A+C) \cdot \left\{ \frac{\Omega}{1-\Omega \cdot (s_1+s_2+s_3)} \right\}$$

$$(4) S_2 = s_2 \cdot (B+A+C) \cdot \left\{ \frac{\Omega}{1-\Omega \cdot (s_1+s_2+s_3)} \right\}$$

$$(5) S_3 = s_3 \cdot (B+A+C) \cdot \left\{ \frac{\Omega}{1-\Omega \cdot (s_1+s_2+s_3)} \right\}$$

La ecuación de equilibrio viene dada por la ecuación (6) por la cual los activos totales (E) son el resultado de la suma del empleo exportador (B), más el empleo apoyado por el exterior (A), más los activos desempleados beneficiados por el exterior (C), más el empleo en la provisión de bienes (S1), más el empleo en los servicios no apoyado por el exterior (S2), más los activos beneficiados financiados internamente (S3):

$$(6) E = B + A + C + S_1 + S_2 + S_3$$

El tercer bloque del modelo intenta explicitar el Producto per *cápita* (ν) en función de la productividad de los diversos sectores. Por la fórmula (6), el Producto Regional (Y) es igual a la multiplicación del producto per *cápita* (ν) por el número de activos (E) y por la inversa del índice de actividad (Ω).

$$(7) \nu = Y / P; \Leftrightarrow \nu = Y / (E \cdot \Omega); \Leftrightarrow Y = \nu \cdot (E \cdot \Omega)$$

Así mismo, el Producto es igual al empleo de los diversos sectores multiplicados por el VAB por unidad de activo: γ para el empleo exportador; χ para las actividades apoyadas por el exterior; σ para el empleo en los servicios no apoyados por el exterior; y ϕ para el empleo en provisión de bienes. Los activos apoyados por el exterior cuentan para la Renta Disponible pero no cuentan para el Producto; sin embargo, influyen indirectamente el producto a través de (S1), (S2) y (S3) que dependen de los activos beneficiados por el exterior (C) por las fórmulas (3) y (4).

$$(8) Y = \nu (E \cdot \Omega) = \gamma \cdot B + \chi \cdot A + \sigma \cdot S_1 + \phi \cdot S_2$$

Sustituyendo (E), (S1) y (S2) por sus fórmulas en (2), (3) y (4), es posible explicitar que el Producto per *cápita* ν en función de la productividad de los sectores y de la estructura de la economía.

$$(9) \nu = \gamma \cdot \beta \cdot (1/\Omega - s_1 - s_2 - s_3) + \chi \cdot \alpha \cdot (1/\Omega - s_1 - s_2 - s_3) + \sigma \cdot s_1 + \phi \cdot s_2,$$

en que (β) representa el peso del empleo exportador en el total de los sectores motores de la economía [$\beta = B/(B+A+C)$]; (α) representa el peso de los servicios apoyados por el exterior en el total de los sectores motores de la economía [$\alpha = A/(B+A+C)$], y [$(1/\Omega - s_1 - s_2 - s_3)$] representa la relación entre las actividades motoras y la población.

$$[(B+A+C)/P]$$

Acceso

La estructura del modelo de análisis para el *acceso* (Figura 2) o funcionamiento de la demanda está implícito, de alguna manera, en el modelo de la dimensión a través del indicador población. Sin embargo, el indicador de la población no traduce de manera sensible las variaciones de accesibilidad de la Región que se analiza.

Una manera en la que es posible incluir la accesibilidades la de estimar simplemente el coste del acceso como se utiliza en el estudio de *Eurisles*. Queda, sin embargo, al arbitrio del analista la referencia de esa accesibilidad - ¿Será la capital de cada país? ¿Será Maastricht? ¿Será el continente más cercano?

En el estudio que nos ocupa se parte del criterio del potencial demográfico para llegar a un indicador de accesibilidad con base en datos estadísticos fácilmente disponibles: la población y el tráfico de pasajeros.

Para que el indicador de accesibilidad sea claro y disponible, asumimos que la dinámica del comportamiento del tráfico de mercancías y del tráfico de información interno y externo para cada región se refleja en el indicador de accesibilidad basado en la población y en el tráfico de pasajeros⁴⁰.

El Potencial Demográfico presupone que la fuerza demográfica de cada territorio depende no únicamente de la población residente, sino también de los residentes establecidos en las zonas de más fácil acceso. Dicho de otra manera, el potencial de desarrollo de una región no se limita a su territorio geográfico, pero está en función de las relaciones que establece con otros territorios. La expresión matemática del Potencial Demográfico es la siguiente:

$$(10) POT_i = \sum_j P_i P_j \cdot k \exp(-\beta \cdot C_{ij}),$$

en que POT_i es el potencial demográfico de la zona i ; P_j es la población de cada una de las zonas j en el área de influencia de i ; y $\exp(-\beta \cdot C_{ij})$ es una función que traduce la fricción (β) del coste del transporte (C_{ij}) y considera un factor de escala k .

Sabiendo que el tráfico entre i y j puede explicarse mediante una función del siguiente tipo⁴¹:

$$(11) T_{ij} = k P_i P_j \cdot \exp(-\beta \cdot C_{ij})$$

Podrá deducirse que el potencial demográfico POT_i , como medida de accesibilidad, puede estimarse a partir del tráfico de pasajeros interno ($k P_i P_i \exp(-\beta \cdot C_{ii})$) y externo ($\sum_{i \neq j} T_{ij}$).

$$(12) POT_i = \sum_j T_{ij} \Leftrightarrow POT_i = k P_i P_i \exp(-\beta \cdot C_{ii}) + \sum_{i \neq j} T_{ij}$$

Para zonas en las que el coste del transporte interno se reduce frente al coste de transporte externo, se puede asumir que el coste del transporte dentro de cada lugar es cercano a cero ($C_{ii}=0$). De esta manera, el indicador de accesibilidad es igual a la suma de la población al cuadrado, ponderada por k , más el tráfico exterior.

$$(13) POT_i = k P_i^2 + \sum_{i \neq j} T_{ij}$$

Dividiendo la expresión (13) por $(k P_i^2)$ se deduce una fórmula del potencial demográfico ponderado en que P_i^* es la población base. Esta población permite que el indicador refleje no sólo la dinámica poblacional sino también la evolución de la accesibilidad externa $1/kP_i^2 \sum_{i \neq j} T_{ij}$.

$$(14) PDP_i = P_i^* + (1/(k \cdot P_i^*)) \sum_{i \neq j} T_{ij}^{42}$$

40. Esta hipótesis tiene fundamento en la literatura sobre transportes y comunicaciones que considera que los fenómenos de complementariedad entre el transporte de pasajeros, de mercancías y las comunicaciones son más fuertes que los fenómenos de sustitución entre aquellos tipos de tráfico (Peter Nijkamp, Gerard Pepping e David Banister - *Telematics and Transport Behaviour*, Springer, 1996).

41. Ashih Sen, Tony E. Smith - *Gravity Models of Spatial Interaction Behaviour*, Springer, 1995.

42. Para el presente trabajo se considera a P_i^* como la población de cada región para el año 1990.



INTERREG III B
AÇORES • MADEIRA • CANARIAS



El sistema estadístico de Madeira: características, funciones y problemas suscitados por el proyecto UCEST

Carlota Santos

Directora de Estadística de Madeira

Contribución de la región autónoma de Madeira a la reflexión conjunta sobre los indicadores de la ultraperiferia

Sobre la definición de los indicadores de ultraperiferia

Las ideas centrales sobre las que se sustenta la noción de ultraperiferia provienen, básicamente, de un enfoque técnico y político. Este hecho no ha impedido la elaboración de un concepto de ultraperiferia suficientemente claro y correctamente estructurado, cuya validez científica ha sido constatada en diversos estudios recientes que han demostrado sus líneas teóricas, tanto de forma directa como indirecta.

Por ello, no resulta excesivo afirmar que esta fórmula conceptual ha alcanzado una relativa estabilidad, cuyo esquema analítico subyacente puede enunciarse de la forma siguiente:

- Identificar un modelo de desarrollo de referencia, el de la Unión Europea.
- Comparar la realidad geográfica, económica y social de un grupo de regiones con respecto a ese modelo de referencia.
- De este análisis comparativo se deriva un conjunto de características y de relaciones causales, diferente del que fundamenta y caracteriza la noción de insularidad, que explica las serias dificultades de convergencia de estas regiones respecto al modelo de referencia.

La insuficiente consideración que se ha otorgado al concepto en el marco del proceso de toma de decisiones políticas ha puesto de manifiesto la necesidad de reforzar su operatividad, en especial, mediante una mejora de la base empírica.

Así, la definición de un conjunto de indicadores que reflejen lo más fielmente posible la multiplicidad de aspectos de la realidad ultraperiférica resulta crucial, no sólo porque permite mejorar la definición del marco teórico, sino sobre todo porque permite demostrar la validez de la argumentación y la conceptualización desarrollada hasta el momento, superando las lagunas de información estadística comunitaria que se orienta más hacia las realidades nacionales y se muestra extremadamente deficiente en la cobertura de las temáticas insular y ultraperiférica.

En consecuencia, la pertinencia de los indicadores de la ultraperiferia será mayor en la medida en la que su definición se aleje de las cuantificaciones meramente descriptivas o de características, y se articule en función de ese marco conceptual. Esto permitirá obtener una visión sistemática de la realidad de estas regiones mediante la cuantificación concreta de todos los elementos estudiados: condicionantes geográficos, económicos y sociales así como sus efectos, ya sean de orden económico, social o de ambos. Igualmente, se deberá evitar el desequilibrio entre el plano macroeconómico y el sectorial, así como la focalización excesiva en la dimensión geográfica del concepto o en la realidad empresarial, que suele producirse en algunas perspectivas de análisis.

Al mismo tiempo, dado que la ultraperiferia se considera ante todo un fenómeno que obstaculiza el desarrollo y la convergencia con los modelos de referencia, los indicadores en cuestión deberán mostrar este fenómeno en diversos campos de análisis del desarrollo: el crecimiento económico y sus factores asociados, la cohesión, la competitividad y la modernización de las estructuras económicas y sociales, la sostenibilidad y el nivel de vida.

Desde esta perspectiva, para la identificación de indicadores de las manifestaciones de la ultraperiferia en cualquiera de estos campos de análisis del desarrollo, se sobreentendería la aplicación de la siguiente matriz: (véanse algunos ejemplos en el anexo 1):

Dimensiones de la ultraperiferia	Condición	Efectos
Geográfica		
Económica y Social		

Para comprobar algunos de estos puntos de partida, presentamos a continuación un conjunto no exhaustivo de indicadores relacionados con diferentes problemáticas y objetivos que se consideran, por las razones mencionadas anteriormente, fundamentales para la construcción de la futura base de datos.

Algunos de ellos aparecen en estudios sobre la ultraperiferia como, por ejemplo, el estudio más reciente de la Comisión sobre las regiones insulares y ultraperiféricas realizado por la empresa Planistat, o algunos trabajos de Lino Briguglio, divulgados en Internet. Se incluyen en esta lista para evaluar su posible reajuste en la futura base de datos y las consecuencias de su transposición al marco de la ultraperiferia. Se hace referencia también a algunas estadísticas disponibles para inferir su eficacia y su pertinencia.

Condicionantes Naturales

Relación entre el punto de máxima elevación y la superficie total de la región

Fuente: Estudio realizado por Planistat sobre las regiones insulares y las regiones ultraperiféricas de la Unión Europea.

Definición: Ratio entre la altitud del punto de máxima elevación de la región y la superficie total de la misma.

Objetivo: Evaluar la naturaleza escarpada y accidentada del terreno.

Este indicador tiene importantes limitaciones, como indica el propio estudio realizado por Planistat. En efecto, para las regiones de gran tamaño, la ratio puede tener un valor demasiado bajo y no revelar la naturaleza escarpada del territorio.

El indicador tampoco se adapta a las regiones que no tienen elevaciones de gran altitud pero que poseen un relieve irregular en todo el territorio. En estos casos, la ratio ofrece un valor bajo, lo cual oculta la situación en lugares como la isla de Madeira, donde el problema del relieve no se limita a una zona o elevación determinada, sino que se reparte sobre el conjunto del territorio mediante distintas elevaciones irregulares y accidentadas. En consecuencia, otros indicadores más amplios deben completarlo e, incluso, reemplazarlo. Observemos los ejemplos siguientes.

Distribución de la superficie de la región según la altitud

Fuente: Programa Operativo Plurifonds de Madeira, 1990-1993.

Definición: Superficie de la región, en hectáreas, por debajo de 700 m. de altitud; entre 700 m. y 1.000 m. de altitud; y por encima de 1.000 m. de altitud.

Objetivo: Identificar el grado de elevación del relieve así como toda la proporción del territorio que se sitúa en altitud y que presenta dificultades de acceso.

Se trata de un indicador más amplio puesto que determina toda la superficie de la región afectada por las grandes elevaciones del relieve. Los datos disponibles para la isla de Madeira muestran, por ejemplo, que el 26 % de la superficie de la isla se sitúa por encima de los 1.000 m. de altura (Tabla I.a.). Si la cuantificación demuestra ser viable y las regiones lo consideran oportuno, se podrían considerar otros intervalos de altura.

Distribución del territorio según la pendiente

Fuente: Programa Operativo Plurifonds de Madeira, 1990-1993.

Definición: Superficie de la región, en hectáreas, con una pendiente inferior al 16%; con una pendiente entre 16% y 25% y con una pendiente superior al 25%.

Al igual que el indicador anterior, permite evaluar en qué medida el territorio se ve afectado por el relieve accidentado y la proporción total del territorio afectado por la pendiente. Los resultados obtenidos para Madeira, de acuerdo con esta definición, revelan que el 65,4% del territorio de la isla tiene una inclinación superior al 25% (Tabla I.b.).

Al contrario que la primera ratio, estos dos últimos indicadores reflejan de forma más completa el problema del relieve, especificándolo según las variables que mejor lo caracterizan: la altitud y la pendiente.

Índice costero

Fuente: Estudio realizado por Planistat sobre las regiones insulares y las regiones ultraperiféricas de la UE; base de datos de las UNEP Islands de la ONU y el Indicador de Vulnerabilidad Medioambiental (EVI).

Definición: Ratio entre el perímetro de la costa y la superficie total de la región.

Objetivo: Evaluar el grado de fragmentación del territorio y de deformidad de la isla y, en consecuencia, la importancia del condicionante marítimo. En efecto, a mayor deformidad y fragmentación de la isla, mayor longitud de costa y mayor valor del indicador.

Sin embargo, los valores obtenidos no diferencian de forma significativa a las RUP de las islas mediterráneas o las islas del Mar del Norte, ya que éstas se encuentran en una posición tan desfavorable como las RUP, con Sicilia y Cerdeña a la cabeza (Tabla II.a. y II.b.).

Intensidad de los riesgos naturales

Fuente: Estudio realizado por Planistat sobre las regiones insulares y las regiones ultraperiféricas de la UE.

Definición: *Suma de los puntos* atribuidos a los riesgos naturales más probables de la región. Se definen nueve riesgos naturales: (i) Terremotos, (ii) Erupciones volcánicas, (iii) Maremotos, (iv) Tormentas tropicales, (v) Tormentas de invierno, (vi) Vientos huracanados, (vii) Tornados, (viii) Granizo, (ix) Rayos. Se le atribuye una escala de 0 a 8 puntos a cada una de estas catástrofes, de acuerdo con su probabilidad de ocurrencia. Así, a una catástrofe cuya probabilidad es reducida -de 0 a 25%- se le atribuyen 0 puntos; entre 25 y 50%, 2 puntos; entre 50 y 75%, 4 puntos; y entre 75 y 100%, 8 puntos.

Objetivo: Medir el grado de vulnerabilidad de la región con relación a las catástrofes naturales.

Este indicador presenta al menos dos deficiencias. La primera tiene que ver con la subjetividad en la atribución de probabilidades de ocurrencia para cada catástrofe natural, lo cual hace que el resultado final dependa en exceso de la determinación de estas probabilidades. La segunda deficiencia es la tipificación de las catástrofes, que resulta bastante limitada al no incluir catástrofes que pueden ocurrir en ciertas regiones ultraperiféricas, como los desprendimientos de piedras, los corrimientos de terreno, las inundaciones fluviales y otros efectos erosivos.

Indicador de amenazas naturales

Fuente: UNEP Islands

Definición: Suma de las catástrofes que pueden amenazar la isla. Se trata de la enumeración de los seis tipos de catástrofes que suponen una mayor amenaza para las regiones: (i) Ciclón, (ii) Erupción volcánica, (iii)

Terremoto, Maremoto, Deslizamiento de terreno etc. (iv) Sequía grave, (v) Riesgo de grandes incendios, (vi) Alto riesgo de vertidos de crudos.

Objetivo: Medir el riesgo de catástrofes naturales o humanas que pueden amenazar el bienestar humano, causar daños económicos y perjudicar a las especies endémicas o a zonas protegidas.

Este cálculo parece más sencillo -se trata de una suma de catástrofes- y menos subjetivo que el propuesto por el indicador anterior, aunque no se explicita el criterio para evaluar si una catástrofe determinada puede o no amenazar la región.

En lo concerniente a la tipificación de las amenazas, este indicador presenta un número ligeramente inferior, pero es más amplio, ya que incluye los vertidos de crudos. Los dos indicadores dan pistas de reflexión para la definición de indicadores alternativos sobre la vulnerabilidad de las RUP, en especial, sobre la tipificación de catástrofes y las distintas maneras de ponderar su probabilidad de ocurrencia. Por su simplicidad y su objetividad, el recuento de las catástrofes (definidas previamente) acontecidas a lo largo de los últimos años en cada región merece ser considerado como una alternativa. Desgraciadamente, la base de datos en cuestión no dispone de información sobre todas las RUP y regiones insulares.

Indicador de presión humana

Fuente: UNEP Islands.

Definición: Porcentaje de población en el sector primario (agricultura, pesca y explotación minera), dividido por 30. Los valores altos implican niveles altos de presión humana sobre el medio ambiente.

Objetivo: Evaluar la presión de la población sobre los recursos naturales de la región.

Si se observan los valores que figuran en la base de datos, se puede constatar que, a excepción de La Reunión, las RUP tienen niveles de presión humana superiores a los niveles encontrados en las islas mediterráneas y nórdicas. Sin embargo, los datos no son actuales ya que se remontan a los años 90 (Tabla III.a.).

Indicador de presión económica

Fuente: UNEP Islands.

Definición: PIB per capita dividido entre 2000 para obtener un valor entre 0 y 9.

Objetivo: Evaluar el grado de presión económica sobre los recursos naturales y medioambientales.

Se trata de una interpretación demasiado ecológica del PIB per capita. Sin embargo, debemos mencionar que los valores elevados de este indicador no corresponden necesariamente a niveles elevados de presión sobre los recursos, ya sea porque en algunas regiones o países una proporción significativa del PIB puede derivarse de actividades productivas sostenibles, desde un punto de vista medioambiental, o porque las actividades económicas de una región determinada pueden ejercer presión, no sobre sus propios recursos, sino sobre los recursos de otras regiones.

Al contrario de lo que ocurre con el indicador anterior, el grupo de islas ultraperiféricas presenta índices elevados de presión económica en la base de datos, mientras que otro grupo se encuentra por debajo del nivel de las islas mediterráneas y nórdicas (Tabla III.b.).

Índice de impacto humano

Fuente: UNEP Islands.

Definición: Indicador compuesto por los índices de presión humana y económica, la densidad de población, el porcentaje de población urbana y el número de especies invasivas.

$$HI = \frac{\text{densidad de población}}{50} \times \frac{\text{tasa de crecimiento de población}}{2} \times \text{HT+HP+ porcentaje de población urbana (índice de 0 a 9) + 5} \times \frac{\text{n}^\circ \text{ turistas}}{\text{población}} + \text{otros índices sobre la degradación de las zonas naturales}$$

Objetivo: Evaluar de forma sintética las presiones actual y potencial de la acción humana sobre el equilibrio medioambiental, recurriendo a indicadores de presión económica y demográfica.

Aunque se trata de un indicador definido desde una perspectiva medioambiental, representa una propuesta de reflexión sobre la concepción de otros indicadores compuestos para algunas características geográficas de las RUP. Los resultados obtenidos, que figuran en la base de datos mencionada, son análogos a los resultados obtenidos por medio del indicador de presión económica (Tabla III.c.).

Aislamiento y Lejanía

Lejanía respecto a los grandes mercados

Fuente: Estudio realizado por Planistat.

Definición: Distancia en km. entre la frontera de la región en cuestión y un territorio cuya población sea 15 veces superior a la de dicha región. Se parte de la hipótesis de que, en general, un país (o una región) realiza la mayoría de sus intercambios (80% de las importaciones y exportaciones de bienes y servicios) con países cuya suma total de población es entre 10 y 15 veces superior a la suya.

Objetivo: Medir el grado de aislamiento respecto a los mercados potenciales.

Se basa en la constatación empírica de Planistat según la cual algunos de los países más prósperos de la Unión Europea, como el Reino Unido, Francia, Alemania y los Países Bajos, realizan el 80% de sus intercambios comerciales con un conjunto de territorios cuya suma de habitantes es entre 10 y 15 veces superior a la población del país en cuestión. Se trata de una transposición demasiado directa de una realidad nacional a una realidad regional, que resta cierta base teórica al indicador.

Lejanía de los polos de conocimiento e innovación

Fuente: Propuesta.

Definición: Distancia en km. respecto a la región o regiones europeas más desarrolladas en cuestión de conocimiento e innovación.

Objetivo: Calcular el grado de lejanía de las RUP respecto a los centros europeos de conocimiento e innovación, con el objetivo de evaluar la dificultad añadida de estas regiones para absorber los efectos de la divulgación de tecnología, innovación y crecimiento económico que emana de las regiones competitivas de Europa.

Como norma general, la existencia de regiones prósperas cercanas a regiones menos desarrolladas es una condición favorable para el desarrollo de estas últimas, dadas las posibilidades de establecer relaciones de complementariedad entre sus actividades económicas. De esta forma se producen efectos de dispersión del crecimiento económico desde las regiones más ricas hacia las regiones más pobres.

Puesto que las regiones que poseen el mayor potencial de crecimiento también poseen los nuevos factores de competitividad y prosperidad, es decir, de conocimiento e innovación, será indispensable definir un factor que permita medir la lejanía de las regiones ultraperiféricas respecto a las regiones cuyas actividades se basan en estos nuevos factores de desarrollo.

Algunos indicadores revelan, por ejemplo, que Luxemburgo es una región especializada en servicios intensivos de conocimiento y que Estocolmo, Uusimaa, Oresund, Île de France, Eastern, Zurich-Basel, South East son regiones especializadas en los servicios y la industria intensiva de alta tecnología, conocimiento e innovación.

Diferencial del poder adquisitivo entre las RUP y las regiones de su entorno geográfico

Fuente: Estudio realizado por Planistat.

Definición: Ratio entre el PIB a precios corrientes de la región ultraperiférica y el PIB a precios corrientes de los territorios cercanos.

Objetivo: Demostrar que las regiones cercanas a las RUP son territorios más pobres, con un poder adquisitivo bajo y un potencial económico limitado, y que, por esta razón, no son sustitutos perfectos de los mercados europeos.

Pretende medir el diferencial de poder adquisitivo. Sin embargo, el PIB a precios corrientes es más un indicador del potencial de producción y del nivel de renta nominal que un indicador de la renta real y del poder adquisitivo.

Distancia entre la RUP y el continente europeo y entre la ciudad principal y la capital nacional

Fuente: Planistat

Definición: Distancia en km. desde la región hasta el continente Europeo y hasta la capital del país.

Objetivo: Medir la gran lejanía física respecto al continente europeo.

Se trata de un indicador elemental de distancias absolutas de las regiones respecto a su espacio de referencia. Sin embargo, su definición debe precisar si es necesario o no incluir un cálculo respecto a un punto común del continente europeo para mejorar la comparabilidad de los resultados (Tabla IV).

Como subraya el estudio, este indicador debe complementarse con otros relativos a los medios de transporte disponibles.

Índice de aislamiento

Fuente: UNEP Islands

Definición: Suma de las raíces cuadradas de la distancia de la isla respecto a la isla de mayor tamaño más cercana, respecto al grupo de islas o al archipiélago más cercano y respecto al continente más cercano. Cuando no existe una de estas distancias, se considera la distancia siguiente. Los valores altos en este índice corresponden a un alto grado de aislamiento.

Objetivo: Evaluar el grado de aislamiento respecto a los territorios continentales, pero también el aislamiento relativo causado por la ausencia de islas cercanas de mayor tamaño.

Los cálculos publicados en Internet se refieren a las islas de cada archipiélago consideradas individualmente. Los resultados obtenidos son favorables para las RUP ya que la mayoría de las islas ultraperiféricas registran valores superiores a los de las demás islas europeas (Tabla V).

Tal y como se define, el indicador permite considerar también el hecho de que una isla no tenga otra isla próxima de tamaño igual o superior, un hecho que acentúa el aislamiento. El índice calculado para la isla de Madeira considera dos veces la distancia 450, ya que no existe ninguna isla próxima de tamaño igual o superior.

Tamaño de los mercados cercanos

Fuente: Primera Contribución de las RUP sobre la cohesión.

Definición: Número de núcleos de población, de tamaño igual o superior a 250.000 habitantes, situados a 500 kilómetros o menos de la región.

Objetivo: Evaluar el aislamiento en términos de ausencia de grandes mercados alternativos a los mercados internos.

Se intenta reflejar cuantitativamente un enfoque que ya ha sido presentado desde el punto de vista cartográfico ante la Comisión. Se retoma aquí para demostrar el aislamiento de las RUP respecto a los grandes mercados (Tabla VI).

Nivel de desarrollo de los países cercanos

Fuente: PNUD.

Definición: Media de los índices de desarrollo humano de los países más cercanos a la región.

Objetivo: Evaluar el grado de aislamiento de la región respecto a los territorios más desarrollados y más prósperos.

Además de la distancia física en relación con la Unión Europea, el nivel global de desarrollo de los países más cercanos a las regiones ultraperiféricas es un indicador que revela la posición geoeconómica desfavorable de estas regiones (Tabla VII).

El IDH, calculado según el PNUD, identifica los países más desarrollados en términos de longevidad, salud, formación y acceso al conocimiento, y renta. Una media ponderada de los valores registrados en los países más cercanos a las regiones ultraperiféricas ponderados respecto a su población muestra que, además de carecer de grandes mercados cercanos, el nivel global de desarrollo de las zonas geográficas donde se encuentran estas regiones es bajo, lo cual acentúa su aislamiento.

Coefficiente de perifericidad

Fuente: EURISLES.

Definición: Ratio entre la distancia real respecto a Maastrich y la distancia virtual con respecto a un punto (distancia que podría recorrerse por vía terrestre durante el tiempo de transporte de una mercancía entre Maastrich y una región insular o ultraperiférica, si hubiera una continuidad territorial). Los valores son directamente proporcionales al alejamiento.

Objetivo: Calcular la distancia relativa entre las RUP y la Unión Europea, poniendo especial énfasis en el modo en el que la dependencia del transporte marítimo influye en el aislamiento y la lejanía.

Se trata de un indicador muy pertinente cuyos resultados muestran cierta distinción entre las regiones insulares y las regiones ultraperiféricas. Sin embargo, la actualización y el perfeccionamiento de los datos recogidos para determinar la distancia virtual podrían acentuar de forma significativa esta diferencia.

Indicador de periferia

Fuente: Lino Briguglio.

Definición: Porcentaje del coste del flete y de los seguros respecto al valor total de la mercancía importada o la ratio entre c.i.f./f.o.b.

Objetivo: Calcular ciertos costes económicos que soportan las RUP a causa del aislamiento y la lejanía en relación con sus mercados de referencia.

La competitividad comercial de una región está relacionada, sin lugar a dudas, con el coste del transporte. En el caso de las regiones ultraperiféricas, que se caracterizan por el aislamiento y la distancia respecto a los grandes mercados, un indicador que muestre el coste (real) del transporte de mercancía cuyo origen o destino sea una región ultraperiférica reviste gran importancia.

Costes de almacenamiento

Fuente: Propuesta.

Definición: Diferencial entre los porcentajes de costes operativos relacionados con el almacenamiento de las empresas implantadas en las RUP y de las empresas continentales homólogas.

$$D = \left(\frac{\text{Costes de almacenamiento}_{iRUP}}{\text{Costes operativos}_{iRUP}} - \frac{\text{Costes de almacenamiento}_{iRUP}}{\text{Costes operativos}_{iContinente}} \right) \times 100$$

i = rama de actividad de la empresa objeto de la encuesta.

Objetivo: Calcular las dificultades añadidas de las empresas que operan en los territorios ultraperiféricos, que se derivan de las necesidades añadidas de suministro.

Varias referencias sobre la ultraperiferia señalan la existencia de algunas necesidades añadidas de suministro de bienes y servicios en estas regiones, debidas fundamentalmente a que la frecuencia del transporte no permite un suministro continuo.

De confirmarse, la importancia de los costes de capacidad y de gestión de almacenamiento sobre los costes operativos sería superior al de las empresas continentales. La comparación de estos porcentajes en una muestra de empresas debidamente seleccionada podría suponer una buena alternativa de cuantificación.

Dependencia de las importaciones de energía

Fuente: Lino Briguglio.

Definición: Valor de la energía procedente del exterior en porcentaje de la suma de energía importada y de energía producida; o importación de fuel en porcentaje del PIB.

Objetivo: Demostrar la dependencia de la importación de energía.

La energía es un elemento vital para el desarrollo económico de las RUP. Por ello, debe demostrarse claramente la situación de dependencia del exterior, ya que se trata de una realidad que también acentúa la vulnerabilidad económica.

Tamaño reducido

Superficie, población y PIB regionales

Fuente: Estudio realizado por Planistat.

Definición: Porcentaje de la superficie, población y PIB regionales en relación con el total nacional.

Objetivo: Medir el tamaño relativo de las regiones en términos físicos, demográficos y económicos.

Son indicadores indispensables para caracterizar el tamaño de las regiones, pero claramente insuficientes para estimar toda la problemática relacionada con las dimensiones físicas y económicas reducidas.

Porcentaje de superficie sin presencia humana

Fuente: Propuesta.

Definición: Porcentaje de la superficie de la región que no permite el asentamiento humano para su explotación económica o turística, a causa de sus características orográficas, geológicas, climáticas, ecológicas, etc.

Objetivo: Calcular la escasez de recursos, evaluada con relación a las limitaciones de la superficie disponible.

Es necesario completar los indicadores anteriores, ya que el territorio de las RUP, además de representar un porcentaje muy reducido de la superficie total nacional, tiene una disponibilidad aún menor como recurso, sobre todo, desde el punto de vista económico. Se trata de un indicador básico para entender cómo las condiciones físicas del territorio acentúan sus limitaciones.

Índice de concentración sectorial

Fuente: Propuesta.

Definición: Porcentaje del VAB (o del empleo) procedente de las tres actividades más significativas, exceptuando la Administración Pública. Existe una relación inversa entre los valores obtenidos y el grado de diversificación económica.

Objetivo: Evaluar el reducido grado de diversificación económica.

La excesiva dependencia económica de un número reducido de actividades se considera una de las características más significativas de las regiones ultraperiféricas, una característica que, a su vez, está relacionada con la escasez de recursos y el tamaño reducido.

El indicador mencionado anteriormente es una buena medida del reducido nivel de diversificación económica de las RUP, aunque su utilidad con fines estadísticos depende de la manera en la que se descompongan y clasifiquen las actividades económicas. Además, hay que excluir el peso del sector público, ya que en la mayor parte de las regiones insulares y ultraperiféricas es el resultado de una política estatal para compensar la escasa diversificación de las economías de dichas regiones. En Madeira, por ejemplo, el porcentaje medio (1997-2000) de los tres sectores que contribuyen más al VAB regional es del 44%, con la excepción de las principales actividades públicas (Tabla VIII).

Importancia del sector público

Fuente: Propuesta.

Definición: Porcentaje del VAB que procede de la Administración Pública.

Objetivo: Medir el escaso desarrollo del sector privado y el grado de dependencia de las RUP de la intervención del Estado.

La transferencia de fondos públicos y la actividad del sector público estimulan el crecimiento económico de las regiones ultraperiféricas. La importancia relativa del sector público es una consecuencia de la escasa diversificación económica, como se ha mencionado para el indicador anterior. Esta importancia se debe a la necesidad de garantizar un número indispensable de servicios e infraestructuras en los ámbitos de la salud, la educación, los transportes, etc., y a la necesidad de equilibrar el mercado laboral local. Por ello, el porcentaje del sector público en el VAB es también un indicador de la fragilidad de las economías de las RUP.

Índice de concentración de las exportaciones

Fuente: Lino Briguglio.

Definición: Porcentaje de las tres categorías más importantes del total de bienes y servicios exportados.

Objetivo: Evaluar la dependencia de las exportaciones regionales respecto a un número limitado de productos.

La poca diversificación económica de las regiones ultraperiféricas se refleja igualmente en la escasa diversificación de las exportaciones, que dependen de un número reducido de productos. Esta situación, además de afectar a los costes del transporte marítimo, hace especialmente vulnerables a estas regiones ante las crisis de los mercados internacionales.

Índice de estacionalidad

Fuente: Propuesta.

Definición: Media ponderada de los índices de estacionalidad de las actividades más significativas (identificadas, por ejemplo, mediante el indicador de concentración sectorial).

Objetivo: Calcular el grado de estacionalidad en las economías de las regiones ultraperiféricas mediante el índice de estacionalidad de las principales actividades de cada región.

La excesiva estacionalidad de una determinada actividad implica sobrecostos añadidos causados tanto por la necesidad de responder a la intensificación de la producción durante ciertos periodos, como por la utilización menor de los factores de producción durante los periodos de estabilización de la actividad. Esto se refleja especialmente en los mayores costes relacionados con la oportunidad de algunas operaciones técnicas.

Además, en algunas regiones puede ocurrir que las oscilaciones estacionales de las actividades principales sean tan importantes que el nivel global de empleo también se vea afectado de forma notable.

En consecuencia, la existencia de indicadores que muestren la dependencia de las economías regionales de las actividades realizadas por temporadas reforzará, sin lugar a dudas, la caracterización de los efectos de la escasez de recursos y del pequeño tamaño de la economía de estas regiones. Hoy por hoy, existen diferentes métodos que permiten cuantificar estos fenómenos.

En Madeira, por ejemplo, el cálculo de los índices de estacionalidad mensuales de 1990 a 2002, siguiendo el método de descomposición de series cronológicas (modelo multiplicativo), muestra un esquema en el cual las temporadas de la actividad turística se intensifica durante los meses de abril y agosto (Tabla XIX).

Tasa de cobertura

Fuente: Propuesta.

Definición: Ratio entre las exportaciones (x) y las importaciones (m).

$$\text{Tasas de Cobertura} = \frac{X}{m} * 100$$

Objetivo: Evaluar la dependencia del exterior y los inconvenientes para los intercambios como efectos de las dimensiones y de la escasez de recursos de las RUP.

Es importante cuantificar la relación desfavorable de intercambio, no sólo porque se deriva de las limitaciones económicas de las regiones, sino también porque un volumen (y una cifra) reducida de exportaciones de bienes y servicios influye en el coste del transporte marítimo de las mercancías importadas. En efecto, los transportistas añaden al coste la infrautilización de la capacidad de los buques en el viaje de regreso al continente. Por ello, dada la ausencia de datos sobre los flujos de entradas y salidas, se podrían utilizar los datos sobre los movimientos en los puertos, como la ratio entre el número o el peso de los contenedores cargados y descargados.

El valor de las exportaciones en porcentaje del PIB es también un indicador muy utilizado para la problemática de la dependencia económica de los mercados externos¹.

1. Datuk Ramesh Chander, "Measurement of the Vulnerability of Small States".

Grado de infrautilización del equipamiento y las infraestructuras

Fuente: Propuesta.

Definición: Diferencia entre la capacidad disponible y la capacidad utilizada de las infraestructuras y el equipamiento público o privado fundamental para las regiones.

$$\text{Tasa de no utilización} = \left(1 - \frac{\text{capacidad utilizada}}{\text{capacidad total}} \right) * 100$$

Objetivo: Calcular el coste de la infrautilización de la capacidad instalada. La existencia de equipamientos e infraestructuras básicas para la población presupone un tamaño mínimo para ser funcional. Sin embargo, en las regiones de tamaño reducido no siempre existe un flujo de usuarios que garantice la plena utilización de su capacidad o, al menos, su rentabilidad. Aunque el estudio realizado por Planistat indica que la desproporción puede traducirse en una mejora de la calidad de los servicios, se deberá elaborar un indicador que permita estimar el sobrecoste de la infrautilización de las capacidades.

Índice de Economías de escala

Fuente: Propuesta.

Definición: Ratio entre el coste medio de los outputs más significativos producidos en la región y distribuidos en el mercado local [CM d (R)_i] y el coste unitario medio de estos outputs producidos en el mercado continental [CM d (C)_i] por empresas de gran tamaño.

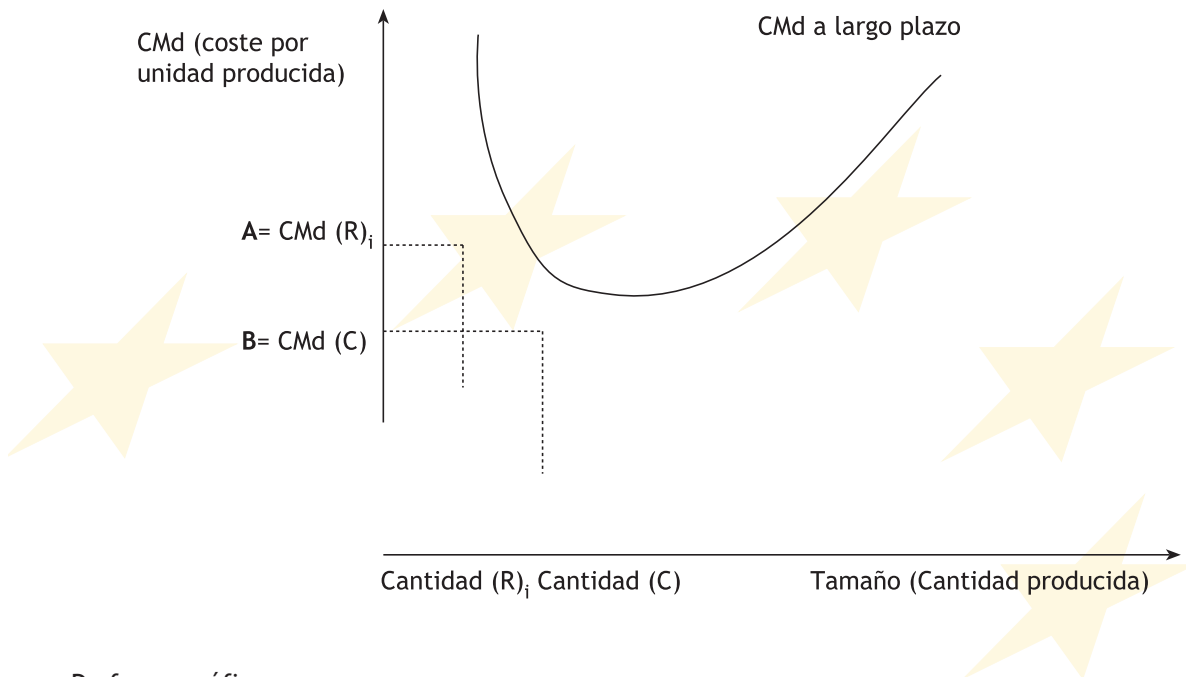
$$\text{Índice} = \frac{[\text{CMd}(\text{R})_i]}{[\text{CMd}(\text{C})_i]} * 100$$

Donde i = un litro de cerveza, un kilo de pasta, un kilo de galletas, un metro cuadrado de carretera, un kilo de mantequilla, un MWh de energía, tratamiento de una tonelada de residuos (sólidos, industriales...), etc., es decir, los outputs que proceden de las empresas industriales más importantes de la economía local que tienen características análogas a los producidos en los mercados continentales.

Objetivo: Evaluar el coste añadido causado por la imposibilidad para las empresas operativas en los mercados de las RUP de producir en situación de economía de escala.

Uno de los efectos que más determinan las limitaciones de los mercados de las regiones ultraperiféricas tiene que ver con la imposibilidad para la mayoría de las empresas locales de alcanzar economías de escala. Esta situación les impide alcanzar costes unitarios de producción iguales o, al menos, cercanos a los registrados por las empresas que operan para mercados continentales.

Este es uno de los obstáculos mencionado más a menudo en el marco de las caracterizaciones anteriores de la ultraperiferia. La cuantificación del mismo es absolutamente necesaria, ya sea de la forma simplificada que aquí se indica, o recurriendo a una metodología más sofisticada como, entre otras, la estimación de curvas de costes de producción.



De forma gráfica:

Las empresas insulares se encuentran en una situación análoga a la del punto A, mientras que las empresas continentales se enmarcan en una situación óptima, más cercana al punto B.

Este indicador deberá completarse con el indicador del GRADO DE FRAGMENTACIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL (porcentaje de pequeñas y medianas empresas que operan en la región), ya que las limitaciones de los mercados y de acceso a economías de escala representan, ante todo, limitaciones para el tamaño de las empresas locales.

Otros

Sobrecoste del transporte marítimo

Fuente: Propuesta.

Definición: Diferencia de precio del servicio de transporte marítimo de mercancías hacia las RUP de un contenedor que vuelve cargado al puerto de origen, respecto al precio del mismo servicio, pero con un contenedor que vuelve vacío al punto de partida.

Objetivo: Medir el efecto de la escasez de recursos y de exportaciones sobre los costes del transporte marítimo hacia las regiones ultraperiféricas.

El volumen reducido de las exportaciones no garantiza a las empresas de transporte la existencia de servicios (cargamento) y de ingresos durante el viaje de regreso al continente, lo que hace que compensen esta pérdida subiendo el precio del servicio de transporte de mercancías hacia las regiones ultraperiféricas.

Sobrecoste de las actividades formativas profesionales

Fuente: Propuesta.

Definición: Diferencia entre el coste medio de participación para un residente de la región ultraperiférica en una actividad formativa y el coste para un residente del territorio continental en la misma actividad.

Objetivo: Calcular algunos costes añadidos derivados del alejamiento de los centros de formación y cualificación superiores.

El alejamiento de los centros de formación y la ausencia de una población cualificada suficiente para que la instalación de estos centros en los territorios ultraperiféricos sea viable, trae consigo desplazamientos más frecuentes hacia el espacio continental de los recursos humanos cualificados que desean inscribirse en actividades formativas o en estudios de postgrado.

Este inconveniente conlleva ciertos costes, tanto para la entidad patronal como para el empleado, que no existirían si no hubiera lejanía.

Escasez de profesores de universidad

Fuente: Propuesta.

Definición: Ratio entre el número total de disciplinas enseñadas en la universidad de la región y el número total de profesores de universidad.

Objetivo: Evaluar la escasez de profesores e investigadores en las RUP.

La existencia de una universidad o de ciertas infraestructuras de investigación en las RUP no siempre coincide con la existencia de un cuerpo académico suficiente y adecuado para las necesidades de enseñanza e investigación. Las dificultades que atraviesan estas regiones para atraer a profesores e investigadores deberían cuantificarse teniendo en cuenta que este problema está relacionado con el alejamiento y el aislamiento de estas regiones.

Nivel de formación / cualificación

Fuente: Comisión Europea.

Definición: Porcentaje de la población de 25 a 59 años según los niveles de cualificación.

Objetivo: Evaluar el escaso nivel de cualificación de la población activa de la región.

Actualmente, los escasos niveles de cualificación y formación de la población residente en las RUP son uno de los mayores inconvenientes para la competitividad de estas regiones, como demuestran los informes sobre la cohesión económica y social de la Unión Europea. Estos informes consideran que el nivel de cualificación de la población es un factor decisivo para el desarrollo regional. En ellos, se presentan los resultados sobre la población comprendida entre los 29 y los 59 años, de acuerdo con tres niveles de cualificación: alto, medio y bajo. Según los datos, la mayoría de las RUP registran el porcentaje más bajo de población en el nivel más alto de cualificación.

Esperanza de vida al nacer

Fuente: Propuesta.

Definición: Media de años que puede esperar vivir una persona en el momento de nacer.

Objetivo: Evaluar el impacto global de la ultraperiferia sobre la calidad de vida de su población.

La esperanza de vida es un excelente indicador para reflejar el impacto global de varios problemas de desarrollo y, por lo tanto, lo es también para el impacto de la ultraperiferia sobre la calidad de vida de la población. También permite distinguir las dificultades de las regiones ultraperiféricas para acercarse a los modelos de desarrollo de las regiones continentales de la Unión Europea.

Algunos datos muestran una esperanza de vida inferior para los residentes de Azores y Madeira que para los habitantes del continente. Este indicador, así como los bajos niveles brutos de escolarización, la tasa de analfabetismo o la tasa de mortalidad infantil son los principales responsables de los valores reducidos del índice de desarrollo humano de Azores y Madeira, pudiendo ser este último un excelente indicador para el mismo efecto.

Indicador de vulnerabilidad

Fuente: Lino Briguglio.

Definición: Índice compuesto basado en tres índices debidamente ponderados: (1) exposición a las condiciones económicas externas, (2) aislamiento y distancia, (3) vulnerabilidad ante las catástrofes naturales.

Objetivo: La finalidad de este índice es reflejar la vulnerabilidad y la fragilidad ante las fuerzas externas, característica común a las pequeñas islas. Incluye únicamente los indicadores económicos y se puede atribuir diferente importancia a cada subíndice. Por ejemplo, 50% a la exposición económica, 40% al aislamiento y la distancia, y 10% a la fragilidad ante las catástrofes naturales. Los valores altos indican una mayor vulnerabilidad de la región.

Indicador de vulnerabilidad de los pequeños estados

Fuente: Estados de la Commonwealth.

Definición: Índice compuesto basado en tres factores: la ratio exportaciones / PIB, el índice de diversificación de las exportaciones de mercancías de la CNUCED y el porcentaje de población afectado por catástrofes naturales.

Objetivo: El índice de vulnerabilidad de un país se basa en tres factores: la ratio de exportaciones / PIB, el índice de diversificación de las exportaciones de mercancías de la CNUCED y el porcentaje de población afectado por catástrofes naturales. El primer factor representa la dependencia con respecto a las exportaciones, el segundo la falta de diversificación y el tercero la fragilidad ante las catástrofes naturales. A mayor valor, mayor vulnerabilidad.

Distancia económica entre las regiones

Fuente: Propuesta.

Definición: Índice que sintetiza el diferencial entre las RUP y la Unión Europea en lo referente a los principales indicadores sobre estructuras económicas. Se calcula, por ejemplo, sobre la base del concepto de distancia euclídea en un espacio bidimensional.

Objetivo: Evaluar en qué medida las estructuras económicas de las regiones ultraperiféricas se distinguen de las que caracterizan a la Unión Europea.

Las economías de las RUP se asocian con estructuras económicas desfavorables en términos de competitividad y desarrollo, a causa de la importancia económica de la agricultura y la predominancia de sectores intensivos de mano de obra no cualificada. Así pues, demostrar en qué medida estas estructuras se diferencian (se alejan) de la estructura económica comunitaria nos parece extremadamente útil, a pesar de que un estudio realizado con anterioridad (Tabla X) revela situaciones muy desiguales entre las RUP.

Anexo 1 - Algunos ejemplos

Competitividad global

Dimensiones de la ultraperiferia	Condición	Efectos
Geográfica	1. Relación entre el punto de máxima elevación y la superficie total de la región.	25. Índice de concentración de las exportaciones. 27. Tasa de cobertura. PIB per capita.
	2. Reparto de la superficie de la región según la altitud.	
	3. Reparto del territorio según la pendiente.	
Económica y Social	22. Porcentaje de la superficie sin presencia humana.	24. Peso del sector público.
	21. Población y PIB regionales. 26. Índice de estacionalidad.	

Competitividad de las empresas

Dimensiones de la ultraperiferia	Condición	Efectos
Geográfica	10. Lejanía respecto a los grandes mercados.	19. Costes del almacenamiento. 29. Índice de economías de escala.
	11. Lejanía de los polos de conocimiento e innovación.	
	13. Distancia entre la RUP y Europa continental y entre su ciudad principal y la capital nacional.	
	14. Índice de aislamiento.	
Económica y Social	21. Superficie regional.	
	16. Nivel de desarrollo de los países cercanos.	
	21. Población y PIB regionales. 37. Tamaño de los mercados más cercanos.	

Recursos Humanos

Dimensiones de la ultraperiferia	Condición	Efecto
Geográfica	Indicadores de lejanía y aislamiento	31. Sobrecoste de las actividades formativas profesionales.
Económica y Social	32. Escasez de profesores universitarios.	33. Nivel de formación / cualificación.

Nivel de vida

Dimensiones de la ultraperiferia	Condición	Efecto
Geográfica	Indicadores de lejanía y aislamiento	34. Esperanza de vida al nacer.
Económica y Social	Número de médicos por cada mil habitantes.	Indicadores de desarrollo humano.
	33. Nivel de formación o de cualificación.	

Anexo 2- Algunos resultados

I.a. REPARTO DE LA SUPERFICIE DE LA ISLA DE MADEIRA SEGÚN LA ALTITUD

Elevación	Superficie	
	Hectáreas	%
Por encima de 1.000 m.	18.950	25,7
Entre 700 y 1.000 m.	15.740	21,4
Por debajo de 700 m.	39.010	52,9
Total	73.700	100,0

Fuente: Plan de Desarrollo Regional (1990-93).

I.b. REPARTO DE LA SUPERFICIE DE LA ISLA DE MADEIRA SEGÚN LA PENDIENTE

Elevación	Superficie	
	Hectáreas	%
Inferior al 16%	8.500	11,5
De 16% a 25%	17.000	23,1
Superior al 25%	48.200	65,4
Total	73.700	100,0

Fuente: Plan de Desarrollo Regional (1990-93).

II.a. Índice Costero

Islas	Índice Costero
Sicilia	0,0386
Cerdeña	0,0459
La Reunión	0,0817
Córcega	0,0897
Mallorca (Islas Baleares- España)	0,1112
Gran Canaria (Canarias)	0,1141
Isla de Lobos (Canarias)	0,1184
Tenerife (Canarias)	0,1184
Rodas (Notio Aigaio-Grecia)	0,1475
Gotlands Lan (Suecia)	0,1477
Fuerteventura (Canarias)	0,1529
Basse Terre (Guadalupe)	0,1587
La Palma (Canarias)	0,1737
Lesbos (Voreio Aigaio-Grecia)	0,1758
Bornholm (Dinamarca)	0,1799
Madeira	0,1882
Lanzarote (Canarias)	0,1968
Chios (Voreio Aigaio-Grecia)	0,2012
La Gomera (Canarias)	0,2055
Grande Terre (Guadalupe)	0,2111
Isla de Anglesey (RU)	0,2270
Pico (Azores)	0,2427
Menorca (Islas Baleares - España)	0,2436

Ibiza (Islas Baleares - España)	0,2467
Isla de Wight (RU)	0,2539
Martinica	0,2560
Kefalonia (Islas Jónicas - Grecia)	0,2711
Samos (Voreio Aigaio - Grecia)	0,2775
Kerkira (Islas Jónicas - Grecia)	0,2987
El Hierro (Canarias)	0,2991
Faial (Azores)	0,3388
Orkney (RU)	0,3588
Lefkada (Islas Jónicas - Grecia)	0,3737
Kos (Notio Aigaio - Grecia)	0,3856
Lemnos (Voreio Aigaio - Grecia)	0,4020
San Jorge (Azores)	0,4524
Santa María (Azores)	0,4620
Shetland (RU)	0,5144
Kalymnos (Notio Aigaio - Grecia)	0,6147
Aland (Finlandia)	0,6962

Fuente: UNEP Islands.

II.b. Ratio Longitud de la costa / superficie

Regiones	Superficie (km ²)	Longitud de la costa (km)	Longitud de la costa / superficie
<i>Orkney</i>	956	977	1,022
<i>Shetland</i>	1.468	1.450	0,988
Western Isles	2.898	2.688	0,928
Gozo	67	43	0,642
Notio Aigaio	5.011	2.964	0,591
Ionía Nisia	1.969	834	0,424
Guadalupe	1.705	670	0,393
Vorio Aigaio	3.817	1.357	0,356
Martinica	1.100	350	0,318
Azores	2.333	687	0,294
Gotland	3.140	800	0,255
Isla de Wight	380	92	0,242
Madeira	797	191	0,240
Baleares	5.013	1.120	0,223
Canarias	7.447	1.491	0,200
Creta	8.291	1.046	0,126
Córcega	8.681	1.047	0,121
La Reunión	2.507	207	0,083
Cerdeña	24.090	1.636	0,068
Guayana	83.534	1.440	0,017

Fuente: Eurisles "indicadores estadísticos de disparidad regional engendrados por la insularidad y la ultraperifericidad.

III.a. Indicador de presión humana

Regiones	Valor
<i>Bornholm (Dinamarca)</i>	2
Martinica	1
Madeira	1
Basse Terre (Guadalupe)	1
Grande Terre (Guadalupe)	1
Fuerteventura (Canarias)	1
Gomera (Canarias)	1
Gran Canaria (Canarias)	1
El Hierro (Canarias)	1
La Palma (Canarias)	1
Lanzarote (Canarias)	1
Isla de Lobos (Canarias)	1
Tenerife (Canarias)	1
Faial	1
Pico	1
Santa María	1
San Jorge	1
Kefalonia (Grecia)	1
Kerkira (Grecia)	1
Lefkada (Grecia)	1
Lesbos (Grecia)	1
Samos (Grecia)	1
Chios (Grecia)	1
Lemnos (Grecia)	1
Kalymnos (Grecia)	1
Kos (Grecia)	1
Rodas (Grecia)	1
Creta (Grecia)	1
Ibiza (Islas Baleares - España)	1
Mallorca (Islas Baleares-España)	1
Menorca (Islas Baleares-España)	1
La Reunión	0
Gotlands Lan (Suecia)	0
Córcega	0
Cerdeña	0
Sicilia	0
Orkney (RU)	0

Fuente: UNEP Islands.

III.b. Indicador de presión económica

Unidad: puntos

Regiones	Valor
<i>Bornholm (Dinamarca)</i>	6
Gotlands Lan (Suecia)	6
Córcega	5
Fuerteventura (Canarias)	3
La Gomera (Canarias)	3
Gran Canaria (Canarias)	3
El Hierro (Canarias)	3
La Palma (Canarias)	3
Lanzarote (Canarias)	3
Isla de Lobos (Canarias)	3
Tenerife (Canarias)	3
Ibiza (Islas Baleares - España)	3
Mallorca (Islas Baleares - España)	3
Menorca (Islas Baleares - España)	3
Cerdeña	3
Sicilia	3
Orkney (RU)	3
Martinica	2
Basse Terre (Guadalupe)	2
Grande Terre (Guadalupe)	2
Kefalonia (Grecia)	2
Kerkira (Grecia)	2
Lefkada (Grecia)	2
Lesbos (Grecia)	2
Samos (Grecia)	2
Chios (Grecia)	2
Lemnos (Grecia)	2
Kalymnos (Grecia)	2
Kos (Grecia)	2
Rodas (Grecia)	2
Creta (Grecia)	2
La Reunión	1
Madeira	1
Faial	1
Pico	1
Santa María	1
San Jorge	1

Fuente: UNEP Islands.

III.c. Indicador de impacto humano

Regiones	Índice (HI)
Madeira	31
Martinico	15
Grande Terre (Guadalupe)	12
Sicilia	11
Basse Terre (Guadalupe)	8
Bornholm (Dinamarca)	8
La Reunión	7
Fuerteventura (Canarias)	7
Gotlands Lan (Suecia)	6
Córcega	6
Cerdeña	6
La Gomera (Canarias)	4
Gran Canaria (Canarias)	4
El Hierro (Canarias)	4
La Palma (Canarias)	4
Lanzarote (Canarias)	4
Isla de Lobos (Canarias)	4
Tenerife (Canarias)	4
Rodas (Grecia)	4
Creta (Grecia)	4
Ibiza (Islas Baleares-España)	4
Mallorca (Islas Baleares-España)	4
Menorca (Islas Baleares-España)	4
Kefalonia (Grecia)	3
Kerkira (Grecia)	3
Lefkada (Grecia)	3
Lesbos (Grecia)	3
Samos (Grecia)	3
Chios (Grecia)	3
Lemnos (Grecia)	3
Kalymnos (Grecia)	3
Kos (Grecia)	3
Orkney (RU)	3
Faial	2
Pico	2
Santa María	2
San Jorge	2

Fuente: UNEP Islands.

IV. Distancia física a Maastricht

Región	Ciudad	Distancia real Km
Suecia	Estocolmo	1.432
Isla de Wight	Newport	666
Orkney	Kirkwall	1.663
Córcega	Ajaccio	1.444
Cerdeña	Cagliari	2.092
Kerkira	Kerkira	2.198
Gotland	Visby	1.507
Baleares	Palma de Mallorca	1.544
Western Isles	Stornoway	1.549
Irlanda	Letterkenny	1.377
Gozo	Victoria	2.568
Creta	Heraklion	2.921
Syros	Ermoupolis	2.734
Shetland	Lerwick	1.643
Lesbos	Mytilini	2.888
Canarias	Las Palmas de Gran Canaria	3.520
Archipiélago Notio Aigaio	Iraklia	2.734
Guadalupe	Pointe-à-Pitre	7.287
Martinica	Fort-de-France	7.487
Madeira	Funchal	3.177
Azores	Punta Delgada	3.649
Guayana	Cayena	7.561
La Reunión	Saint Denis	9.606

Media	
Regiones Insulares del Norte	1.405
Regiones Insulares Mediterráneas	2.464
Regiones Insulares no Ultraperiféricas	3.870
Regiones Ultraperiféricas	6.461

Fuente: Eurisles

V. Índice de aislamiento

Regiones	Índice
Pico (Azores)	77
San Jorge (Azores)	76
Santa María (Azores)	75
Faial (Azores)	74
La Reunión	73
Madeira	66
El Hierro	45
La Palma (Canarias)	45
Martinica	42
Gomera (Canarias)	41
Lobos (Canarias)	41
Tenerife (Canarias)	41
Shetland (RU)	39
Gran Canaria (Canarias)	35
Menorca (Islas Baleares-España)	35
Basse Terre (Guadalupe)	33
Grande Terre (Guadalupe)	33
Mallorca (Islas Baleares-España)	32
Cerdeña	32
Orkney (RU)	30
Lanzarote	29
Ibiza (Islas Baleares-España)	28
Gotlands Lan (Suecia)	26
Isla de Anglesey (RU)	24
Córcega	23
Fuerteventura (Canarias)	22
Lemnos (Grecia)	20
Bornholm (Dinamarca)	18
Aland (Finlandia)	15
Isla de Wight (RU)	14
Rodas (Notio Aídaio - Grecia)	13
Kefalonia (Islas Jónicas - Grecia)	11
Kalymnos (Notio Aigaio - Grecia)	10
Lesbos (Voreio Aigaio - Grecia)	8
Chios (Voreio Aigaio - Grecia)	8
Kos (Notio Aigaio - Grecia)	7
Kerkira (Islas Jónicas - Grecia)	5
Sicilia	5

VI. Número de territorios con una densidad de población igual o mayor a 250 mil habitantes cercanos a las regiones

Región	Número de grandes centros demográficos	
	A 500 km o menos	A 800 km o menos
Bornholm	10	25
Isla de Wight	10	19
Voreio Aigaio	8	19
Gotlands Lan	3	18
Córcega	7	15
Notio Aigaio	3	13
Isla de Anglesey	10	13
Islas Jónicas	4	9
Cerdeña	1	9
Orkney	2	9
Islas Baleares	5	8
Comhairle Nan Eilan	3	8
Creta	2	7
Aland	1	6
Shetland	0	6
Sicilia	2	5
Martinica	1	3
La Reunión	1	2
Guadalupe	0	2
Canarias	1	1
Madeira	0	0
Azores	0	0
Guayana Francesa	1	0

Fuente: Primera Contribución de las RUP sobre la Cohesión.

VII. Población y nivel de desarrollo de los países más cercanos a la región

Región	Territorios más próximos	
	Población Total (millones)	Media de IDH
<i>Shetland</i>	58,9	0,930
<i>Orkney</i>	62,8	0,930
<i>Comhairle Nan Eilan</i>	62,8	0,930
<i>Isla de Wight</i>	148,7	0,929
<i>Isla de Anglesey</i>	122,4	0,928
<i>Islas Baleares</i>	100,5	0,922
<i>Córcega</i>	446,9	0,921
<i>Cerdeña</i>	117,1	0,921
<i>Sicilia</i>	57,5	0,916
<i>Islas Jónicas</i>	104,9	0,866
<i>Bornholm</i>	303,0	0,842
<i>Gotlands Lan</i>	299,1	0,838
<i>Aland</i>	201,5	0,803
<i>Voreio Aigaio</i>	112,6	0,762
<i>Creta</i>	80,2	0,755
Guayana Francesa	1,2	0,747
Martinica	42,7	0,698
Guadalupe	42,7	0,698
Madeira	32,3	0,593
Canarias	32,3	0,593
La Reunión	17,6	0,489
Azores	0,0	0,000

Fuente: Instituto Superior Técnico de Lisboa y PNUD.

VIII. Valor añadido bruto de los sectores de actividad 1997-2000

Actividades	Media 1997-2000		
	Millones de euros	En porcentaje del total	Porcentaje acumulado
<i>K. Actividades inmobiliarias, alquileres y servicios prestados a las empresas.</i>	428	19,5%	19,5%
<i>F. Construcción.</i>	276	12,5%	32,0%
<i>G. Comercio al mayor y al detalle, reparación de vehículos y de bienes de uso personal y doméstico.</i>	263	12,0%	44,0%
<i>J. Actividades Financieras.</i>	254	11,6%	55,6%
<i>I. Transporte, almacenamiento y comunicaciones.</i>	218	9,9%	65,5%
<i>H. Alojamiento y restauración.</i>	210	9,6%	75,0%
<i>D. Industrias transformadoras.</i>	124	5,6%	80,7%
<i>N. Salud y acción social.</i>	116	5,3%	86,0%
<i>M. Educación.</i>	98	4,4%	90,4%
<i>O. Otras actividades de servicios colectivos, sociales y personales</i>	74	3,4%	93,8%
<i>A. Agricultura, ganadería y silvicultura.</i>	56	2,6%	96,3%
<i>E. Producción y distribución de electricidad, gas y agua.</i>	47	2,1%	98,4%
<i>B. Pesca.</i>	17	0,8%	99,2%
<i>P. Familias con empleados domésticos.</i>	12	0,6%	99,8%
<i>C. Industrias extractivas.</i>	5	0,2%	100,0%
<i>Subtotal</i>	2.197	100,0%	-
SIFIM (Servicios de mediación financiera indirectamente medidos)	-123	-5,6%	-
Total	2.074	94,4%	-

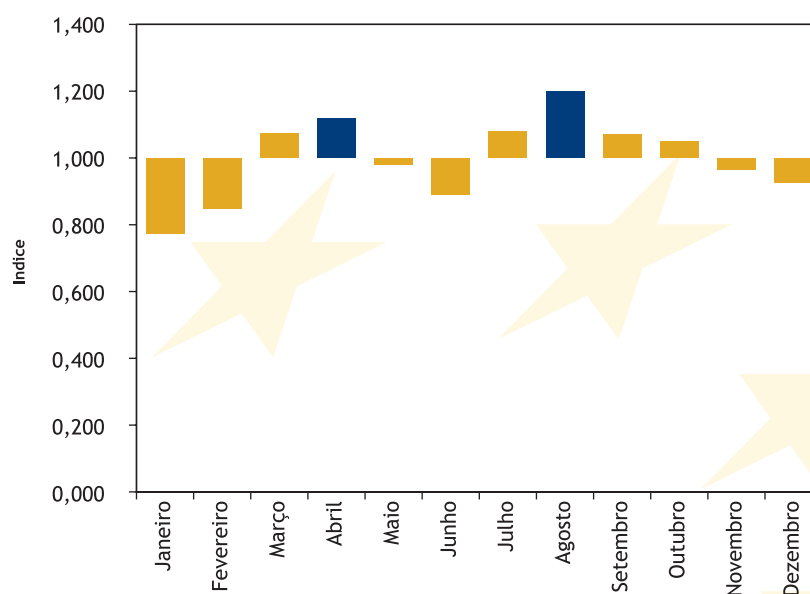
Fuente: DRE.

XIX. Índice de estacionalidad mensual del número de huéspedes entre 1990 y 2002

Meses	Índice
Enero	0,728
Febrero	0,849
Marzo	1,081
Abril	1,166
Mayo	1,010
Junio	0,867
Julio	1,091
Agosto	1,245
Septiembre	1,085
Octubre	1,058
Noviembre	0,950
Diciembre	0,870

Fuente: DRACE.

Índice de sazonalidade mensal do número de hóspedes entrados entre 1990 e 2002



X. Distancia económica

Actividades	Población con alto nivel de escolarización	Empleo en agricultura	Tasa de actividad	PIB per capita	Distancia a Europa de los 15
EU 15	21,0	4,3	55,9	22.603	0,00
Canarias (ES)	18,0	6,1	52,3	17.526	0,100
Islas Baleares	16,0	2,0	56,4	2.2221	0,103
Aland	26,0	8,2	67,7	31.463	0,182
Córcega	13,0	4,8	32,5	17.188	0,204
Sicilia	10,0	9,5	43,1	14.790	0,261
Cerdeña	8,0	9,8	46,5	17.067	0,280
Martinica	5,0	6,5	53,5	15.230	0,323
Guayana Francesa	5,8	3,3	56,1	12.139	0,324
Guadalupe	4,4	3,6	51,7	13.025	3,343
La Reunión	4,5	5,0	52,9	11.401	0,351
Voreio Aigaio	15,0	21,1	40,2	14.822	0,351
Madeira	5,0	15,1	57,3	16.827	0,369
Azores	6,0	16,8	53,4	11.683	0,395
Ionía Nisia	13,0	26,1	51,1	13.373	0,444
Creta	15,0	31,4	56,1	14.943	0,516

Nota: Datos de 1999 para el nivel de escolarización y de 2000 para los restantes, algunos valores son estimados.

Fuente: Eurostat (Anuario de las Regiones), Comisión Europea (Primer informe sobre la cohesión) y Primera Contribución de las RUP sobre la Cohesión.



INTERREG III B
AÇORES-MADEIRA-CANARIAS



FEDER

Tablas Input-Output de Madeira-Azores-Canarias

Álvaro Dávila

Director del Instituto Canario de Estadística

Introducción

Participantes en el Proyecto

ISTAC Instituto Canario de Estadística

SREA Servicio Regional de Estadística de Azores

DREM Dirección Regional de Estadística de Madeira

PROGRAMA DE INICIATIVA COMUNITARIA INTERREG III "B"

EJE 3: PROMOCIÓN DE LA COOPERACIÓN ECONÓMICA INSTITUCIONAL

MEDIDA 3.3: COOPERACIÓN INSTITUCIONAL

Tablas Input Output de la Macaronesia (TIOMAC)

Presupuesto del Proyecto: 1.077.815,01 €

AYUDA FEDER: 916.142,76 €

FINANCIACIÓN REGIONAL: 161.672,25 €

Necesidad de las nuevas TIO

Recomendaciones internacionales:

- Cada 10 años como máximo

Necesidad de conocer los flujos económicos dentro de la Región y con el Resto del Mundo.

CANARIAS:	TIO año 1980 TIO año 1992
------------------	------------------------------

AZORES:	TIO año 1986
----------------	--------------

MADEIRA:	No dispone de TIO
-----------------	-------------------

Necesidad de las nuevas TIO en Canarias

Los cambios que ha experimentado la estructura de la economía canaria en los últimos 20 años justifican la elaboración de una nueva TIO

	1980	1985	1990	1992	2000	2002
Agricultura	17,72	15,15	7,95	8,52	6,23	4,56
Industria	11,79	10,69	10,9	8,83	7,47	6,5
Construcción	11,85	9,35	10,85	8,57	13,52	14,8
Servicios	58,52	63,85	70,31	74,09	72,78	74,14
Total	100	100	100	100	100	100

Tablas input-output (TIO) - Canarias, 1992

División en ramas productivas TIO-92

- La división de la economía canaria en ramas productivas se realizó atendiendo a una serie de criterios no siempre coincidentes, tales como:

- La adecuación a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE).
- Lograr el mayor grado de homogeneidad posible con la Tabla Input-Output de Canarias de 1980.
- Garantizar la comparabilidad internacional e interregional de los resultados a través de las grandes agregaciones definidas en la CNAE.
- La adecuación al modelo de producción implícito en el esquema input-output.

- El nivel de trabajo se estableció en los tres dígitos de la CNAE-74, agregándose posteriormente en las 59 ramas definitivas.

El marco input-output según el SEC-70

Una TIO se descompone en tres tablas:

	Ramas	Empleos finales	
Ramas	1. Tabla de consumos intermedios	2. Tabla de empleos finales	Total empleos
Inputs primarios	3. Tabla de inputs primarios		
	Total recursos		

TIO 1992	TIO 2001
43 Alojamientos	52 Hoteles de 4 y 5 estrellas
	53 Hoteles de 1,2 y 3 estrellas
	54 Apartamentos turísticos
	55 Hostales y otros alojamientos
44 Transporte terrestre	56 Transporte terrestre
45 Transporte marítimo	57 Transporte marítimo
46 Transporte aéreo	58 Transporte aéreo
47 Actividades anexas al transporte	59 Actividades anexas al transporte
	60 Agencias de viajes
48 Comunicaciones	61 Correos y telecomunicaciones
49 Instituciones financieras	62 Bancos, cajas y cooperativas
	63 Actividades auxiliares a la intermediación financiera
50 Entidades de seguro	64 Seguros y planes de pensiones
	65 Actividades inmobiliarias
51 Servicios prestados a las empresas	66 Servicios prestados a las empresas

MATRIZ INTERMEDIA

		1	2	3	..	Total outputs intermedios
		Agricultura, Ganadería y Silvicultura	Pesca	Productos petrolíferos refinados	..	
1	Agricultura, Ganadería y Silvicultura	Total	4.359.052	212.120	0	40.192.885
		Interior	852.781	201.777	0	26.031.063
		R.E.	413.141	1.339	0	3.909.852
		U.E.	2.394.579	7.927	0	4.686.401
		R.M.	698.551	1.077	0	5.565.569
2	Pesca	Total	0	91.215	0	7.593.962
		Interior	0	75.885	0	7.110.985
		R.E.	0	10.424	0	273.871
		U.E.	0	764	0	6.477
		R.M.	0	4.142	0	202.629
3	Productos petrolíferos refinados	Total	1.438.330	1.806.582	41.445.518	79.203.277
		Interior	384.135	1.434.039	2.060.103	31.238.445
		R.E.	609.209	215.289	250.804	5.204.958
		U.E.	122.538	43.304	50.447	1.102.434
		R.M.	322.448	113.950	39.084.164	41.657.440
..
Total de consumos intermedios		Total	38.640.277	8.652.423	53.645.131	
		Interior	25.584.331	6.061.128	13.362.722	
		R.E.	6.480.384	1.461.110	842.588	
		U.E.	4.654.174	609.129	280.587	
		R.M.	1.921.388	521.056	39.159.234	

MATRIZ DEMANDA FINAL

		1	2	3	4	5	6	
		Total de outputs intermedios	Consumo Final	Formación Bruta de Capital	Exportaciones totales	Demanda final	Empleos totales	
1	Agricultura, Ganadería y Silvicultura	Total	40.192.885	19.455.421	-67.635	61.669.895	81.057.681	121.250.566
		Interior	26.031.063	9.219.038	-1.085.111	61.669.895	69.803.822	95.834.885
		R.E.	3.909.852	6.310.994	173.683	0	6.484.677	10.394.529
		U.E.	4.686.401	1.705.897	298.241	0	2.004.138	6.690.539
	R.M.	5.565.569	2.219.492	545.552	0	2.765.044	8.330.613	
2	Pesca	Total	7.593.962	18.026.855	0	2.012.931	20.039.786	27.633.748
		Interior	7.110.985	16.710.588	0	2.012.931	18.723.519	25.834.504
		R.E.	273.871	894.206	0	0	894.206	1.168.077
		U.E.	6.477	24.413	0	0	24.413	30.890
	R.M.	202.629	397.648	0	0	397.648	600.277	
3	Productos petrolíferos refinados	Total	79.203.277	45.199.904	384.165	22.286.759	67.870.828	147.074.105
		Interior	31.238.445	31.734.526	384.165	22.286.759	54.405.450	85.643.895
		R.E.	5.204.958	7.477.896	0	0	7.477.896	12.682.854
		U.E.	1.102.434	2.048.514	0	0	2.048.514	3.150.948
	R.M.	41.657.440	3.938.968	0	0	3.938.968	45.596.408	
..	

MATRIZ INPUTS PRIMARIOS

		1	2	3	
		Agricultura, Ganadería y Silvicultura	Pesca	Productos petrolíferos refinados	
1	Total inputs intermedios	Total	38.640.277	8.652.423	53.645.131
		Interior	25.584.331	6.061.128	13.362.722
		R.E.	6.480.384	1.461.110	842.588
		U.E.	4.654.174	609.129	280.587
	R.M.	1.921.388	521.056	39.159.234	
2	Remuneración de asalariados	30.694.096	9.769.667	3.365.188	
3	Excedente Bruto de Explotación	31.965.228	7.910.915	819.006	
4	Valor añadido a coste de factores	62.659.324	17.680.582	4.184.194	
5	Impuestos netos sobre la producción	-738.613	-498.501	27.814.570	
6	Valor añadido bruto a precios de mercado	61.920.711	17.182.081	31.998.764	
7	Producción efectiva	100.560.988	25.834.504	85.643.895	
8	Transferencias y ventas residuales	-4.726.103	0	0	
9	Producción distribuida	95.834.885	25.834.504	85.643.895	
10	Total de importaciones	25.415.681	1.799.244	61.430.210	
11	Recursos totales	121.250.566	27.633.748	147.074.105	

TIOMAC - 2001

RAMAS DE ACTIVIDAD

CANARIAS:

75-85 RAMAS

Especial tratamiento Sector

Servicios

AZORES:

35 RAMAS

MADEIRA:

35 RAMAS

RAMAS DE ACTIVIDAD COMUNES

- Clasificación A30 del SEC-95
- Comparar la estructura productiva de las tres Regiones
- Posible agregación en una única tabla para las tres regiones

El marco input-output según el SEC-95

Tabla de origen	Ramas de actividad	Resto del mundo	Total
Productos	Producción por productos y por ramas de actividad.	Importación por productos.	Oferta total por productos.
Tabla de destino	Ramas de actividad	Demanda final	Total
Productos	Demanda intermedia (Consumo intermedio) de cada rama por productos.	Componentes de la demanda final por productos.	Demanda total por productos.
Valor añadido	Valor añadido por componentes y ramas de actividad.		
Total	Producción por ramas de actividad.		
Tabla simétrica	Productos	Demanda final	Total
Productos (1)	Demanda intermedia (Consumos intermedios) de cada producto por productos.	Componentes de la demanda final por productos.	Demanda total por productos.
Valor añadido (2)	Valor añadido por componentes y productos.		
Total (3)=(1)+(2)	Producción por ramas de actividad.		
Resto del mundo (4)	Importación por productos.		
Total (3)+(4)	Oferta total por productos.		

Proceso de elaboración del marco Input-Output (MIO)

La elaboración del MIO se plantea en tres fases:

Fase I:

- Definición de las clasificaciones de sectores y productos.
- Estudio, revisión, organización y análisis de la información existente.
- Realización de las Encuestas de base.

Fase II:

- Regionalización de las operaciones de la Administración Central.
- Estudio sobre impuestos y subvenciones.
- Estudio sobre márgenes comerciales y de transporte.
- Estimación Provisional de las Cuentas de Bienes y Servicios, de Producción y Explotación por ramas de actividad.
- Informe sobre necesidades de información complementaria.
Realización de entrevistas especializadas.

Fase III:

- Elaboración del Marco Input-Output.
- Elaboración de las Cuentas Económicas.
- Presentación final del trabajo.

Trabajos realizados

- Determinación de Ramas y Productos.
- Inventario y análisis de fuentes.
- Determinación de lagunas existentes.
- Formación y asesoramiento.

Reuniones celebradas

- Mayo-03 (Lisboa): Problemas de cada Región.
- Junio-03 (Azores): Se concretan ramas comunes.
- Julio-03 (Madeira): Contratación de Asesores.
- Noviembre-03 (Madrid): Planificación trabajo próximos meses.
- Enero-04 (Barcelona): Curso formación-asesoramiento.

Plazos del proyecto

- Enero-04: Decisión final año base y fuentes a utilizar en cada caso.
- Verano-04: Fin de recogida de encuestas.
- Noviembre-04: Elaboración tabla de origen.
- Febrero-05: Elaboración tabla de destino.
- Julio-05: Elaboración tabla simétrica.

¿Después de las TIOMAC?

CONTABILIDAD REGIONAL
CUENTAS SATÉLITE DEL TURISMO
CUENTAS SATÉLITE DE MEDIO AMBIENTE
MATRIZ DE CONTABILIDAD SOCIAL

Indicadores de ultraperifericidad

El MIO permitirá:

- Identificar las ramas con mayor dependencia del exterior: importación de factores primarios, inputs intermedios y formación bruta de capital.
- Cuantificar los sobrecostos de transporte para cada rama.
- Calcular los márgenes de intermediación, comercialización y distribución para cada rama de actividad.

El Sistema de Elaboración de Cuentas Regionales en la Reunión



INTERREG III B
AÇORES-MADEIRA-CANARIAS



FEDER

Patrick Guillaumin
Director General Adjunto,
Consejo Regional de La Reunión

Según un documento de la Dirección Regional del Instituto Nacional de Estadísticas y Estudios Económicos Francés (INSEE)

Presentación General del nuevo Sistema de Contabilidad Nacional

Introducción

Los métodos de cálculo se han actualizado y se han explotado nuevas fuentes de información en la preparación de las nuevas cuentas de los Departamentos franceses de Ultramar (DOM). Estos trabajos, realizados en 1998 para las cuentas de 1993 en adelante, han estado acompañados por una revisión de los conceptos de contabilidad nacional y se ha adaptado una nueva nomenclatura para actividades y productos de acuerdo con la nomenclatura europea en vigor. Estos importantes cambios conceptuales, metodológicos y estadísticos han dado lugar a una significativa modificación de las cuentas y de sus principales agregados.

La elaboración de estas nuevas cuentas se inscribe en el proceso internacional de renovación de los sistemas de contabilidad nacional. Los nuevos sistemas de referencia, el Sistema de Cuentas de las Naciones Unidas de 1993 (SCN 1993) y su versión europea, el Sistema Europeo de Cuentas de 1995 (SEC 1995), describen los conceptos y las tablas estadísticas conforme a los cuales se deben elaborar las cuentas económicas de los países miembros. Esta renovación tiene como objetivo adaptar las nuevas cuentas a la evolución de la realidad económica así como reforzar la armonización y permitir la comparación de las cuentas entre diferentes países.

No resulta fácil aplicar un sistema de contabilidad nacional completo a las economías de los DOM, dado que no se trata de economías nacionales. Una economía nacional está dotada de un sistema jurídico y estadístico del que carecen, generalmente, las economías regionales y que permite obtener las magnitudes económicas necesarias para la elaboración de las cuentas. Sin embargo, las economías regionales de los DOM disponen en parte de este sistema dadas sus especificidades geográficas, institucionales y estadísticas. La elaboración de las cuentas regionales completas en los DOM a partir de los métodos de contabilidad nacional resulta, pues, pertinente, aunque requiere algunas modificaciones.

El objetivo es alcanzar una velocidad de cruce que permita que las cuentas del año n aparezcan a principios del año $n+3$. En efecto, teniendo en cuenta la disponibilidad de los datos estadísticos necesarios, hoy por hoy no es posible plantearse una reducción del plazo para la publicación de las cuentas.

1. La Contabilidad Nacional

1.1. La perspectiva de la contabilidad nacional

Las técnicas de contabilidad nacional tienen como objetivo reflejar de forma cuantitativa la actividad económica en las regiones estudiadas. Se pretende hacer una síntesis de los procesos económicos a través del análisis de los fenómenos relacionados con la producción, la distribución y el reparto de renta.

En contabilidad nacional, el análisis de los circuitos económicos se lleva a cabo desde tres puntos de vista: la producción, la demanda y la renta. El método de cálculo del producto interior bruto regional (PIBR), suma de los valores añadidos (y de los impuestos menos las subvenciones a los productos), se obtiene mediante la combinación de estos tres enfoques. Desde el punto de vista de la producción, el valor añadido es el resultado de la puesta en marcha de un proceso de producción: se mide por el excedente del valor de los bienes producidos sobre

el valor de los bienes consumidos para realizar dicha producción. Desde el punto de vista de la demanda, el valor añadido está constituido por los recursos regionales que, añadidos a los intercambios exteriores equilibran la demanda interior final: consumo final e inversiones. Por último, desde el punto de vista de la renta, el valor añadido mide la riqueza creada por la actividad de producción que se reparten los agentes económicos a través de las operaciones de reparto (salarios brutos, excedentes brutos de explotación).

El marco y las definiciones establecidas para la contabilidad de una economía nacional pueden parecer poco adaptados para territorios que, a su vez, forman parte de un espacio nacional más amplio. Por esta razón, es necesario llevar a cabo una adaptación del marco y de las definiciones. Además, el enfoque global de la contabilidad nacional, que tiene por objetivo medir el crecimiento macroeconómico, no pone de manifiesto las disparidades sociales y económicas. Por ello, la evaluación de estas últimas es un complemento fundamental al enfoque contable.

1.2. Las principales modificaciones introducidas por los nuevos sistemas de contabilidad nacional

El SCN 1993 y el SEC 1995 sustituyen respectivamente al SCN 1968 y al SEC 1970 que ya fue modificado por el SEC 1979. Las principales modificaciones aportadas por estos sistemas tienen que ver con los conceptos y la nomenclatura. La base 95 de las cuentas de los DOM incluye los cambios siguientes:

- Se ha reforzado el principio por el que los flujos monetarios deben registrarse en la fecha en la que se generan, es decir como derechos emitidos. Esto significa que, por ejemplo, una compra debe registrarse en el momento en el que se firma el contrato y no cuando se efectúe el pago. Sin embargo, la práctica ha demostrado que cuando los impagos son considerables, es necesario incluir enmiendas a este principio.
- La nueva perspectiva para los impuestos y las subvenciones a los productos ha permitido mejorar la valoración de la producción. La producción ya no se valorará al precio del productor, sino al precio de base tras restarle los impuestos y sumarle las subvenciones. La producción registra así lo que le recibe realmente el productor. Este cambio metodológico incide especialmente en dos ramas de actividad, la agricultura y la producción de hidrocarburos, dada la importancia de la fiscalidad (impuestos y, sobre todo, subvenciones a estos productos).
- Se utilizan dos conceptos de consumo final para reflejar el modo de financiación de este: *gasto en consumo final* y *consumo final efectivo de los hogares*. A cada concepto de consumo final le corresponde un concepto de renta: *renta bruta disponible* y *renta bruta disponible ajustada*.

El gasto en consumo final de los hogares incluye los gastos que estos financian directamente. Estos gastos se financian con su renta bruta disponible, que se reparte entre gasto en consumo final y ahorro. En lo que concierne a las prestaciones sociales, la renta bruta disponible incluye únicamente las prestaciones en metálico (D.62) de la nueva base.

Pero, aparte de este consumo autofinanciado por los hogares, una parte del consumo de las familias está financiado por la administración. Se trata de prestaciones sociales en especie y de bienes y servicios individualizables no destinados a la venta en sectores como la educación, la salud, la vivienda, etc. En contabilidad nacional, estos gastos corresponden a los gastos en consumo final individualizables de las administraciones. El consumo final efectivo de las familias incluye la parte autofinanciada y la parte social de su consumo. Es la suma de sus propios gastos en consumo final y del gasto en consumo final individualizable de las administraciones.

De esta forma, el gasto en consumo final individualizable de las administraciones se transfiere hacia el consumo final efectivo de las familias por medio de las transferencias sociales en especie (D.63). Estas últimas se componen de prestaciones sociales en especie (D.631) y de transferencias de bienes y servicios individuales no destinados a la venta (D.632). Paralelamente, la renta bruta disponible ajustada de las familias equivale a la renta bruta disponible de las familias a la que se le añaden las transferencias sociales en especie.

Las prestaciones sociales en especie (D.631) son los bienes y servicios individualizables producidos por agentes económicos distintos de las administraciones públicas, pero financiadas por las mismas (reembolso de medi-

camentos, de consultas médicas, etc.). Las transferencias de bienes y servicios individuales no destinados a la venta (D.632) corresponden a los bienes y servicios producidos por las propias administraciones públicas y puestos gratuitamente a disposición de las familias (educación, cultura, etc.).

Las administraciones públicas emplean los servicios no destinados a la venta colectivos (o no individualizables) que producen (justicia, defensa, policía, etc.), tanto en su gasto en consumo final como en su gasto en consumo final efectivo. Se trata de bienes y servicios que se describen en los equilibrios entre recursos y empleos (cf. infra “El enfoque por productos”) bajo el apartado “DOM 25: Administración”.

En la antigua base, se definía un único concepto para renta bruta disponible y para consumo final. Cada uno de los conceptos de la antigua base es previo a la obtención de dos nuevos conceptos correspondientes a la nueva base que incluye las prestaciones sociales en especie (D.631), mientras que la noción de transferencia de bienes y servicios individuales, no destinados a la venta (D.632), no existía.

- La noción de inversión se amplía para incluir una parte del inmovilizado intangible: los gastos en programas informáticos que puedan utilizarse durante más de un año, los gastos de prospección minera o petrolífera, y algunos gastos en activos artísticos.
- Se han introducido cambios de clasificación y de nomenclatura. Así, el paso a la base 95 de las cuentas de los DOM ha requerido una modificación del contorno de los sectores institucionales, con una transferencia de los hospitales desde el campo de las sociedades no financieras al de las administraciones públicas. En lo concerniente a los bienes y servicios, la nueva nomenclatura de actividades y de productos, conforme a la nomenclatura europea correspondiente, permite una definición mejor de la industria y de los servicios.
- A partir de ahora, en el caso de Francia, los DOM forman parte del territorio económico nacional. En las cuentas nacionales francesas, las relaciones entre la Francia continental y los DOM ya no se inscribirán en la cuenta de relaciones con el resto del mundo. De ahora en adelante, las cuentas de los DOM se incluirán implícitamente en las cuentas nacionales francesas, al igual que las de las 22 regiones continentales.

2. Las nuevas Cuentas Económicas de los DOM

En adelante, los servicios regionales del Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos francés (INSEE) elaborarán las cuentas económicas independientemente para cada DOM. Este proceso de gestión contable tiene diferencias fundamentales con respecto al desglose de las cuentas nacionales en cuentas regionales que se realiza para las 22 regiones metropolitanas. El proceso puesto en marcha para elaborar las cuentas de los DOM se fundamenta, básicamente, en métodos de contabilidad nacional.

Se ha llevado a cabo un proceso específico de elaboración de cuentas económicas regionales. Se basa en técnicas de contabilidad nacional e implica adaptaciones del marco y de las definiciones de esta última para poderse aplicar a una economía regional. En definitiva, se trata de un método ascendente.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta la naturaleza específica de algunos agentes económicos que no se encuentran o se encuentran, pero de forma distinta, en una economía regional: los establecimientos regionales de empresas metropolitanas, las administraciones “nacionales” ubicadas en la región y el “resto del mundo”.

Las cuentas de cada DOM muestran las relaciones económicas entre ese DOM y las demás regiones francesas, unas relaciones que son, por definición, invisibles en las cuentas económicas de Francia en su conjunto. Estos intercambios económicos interregionales no pueden ser medidos ni tratados como si fueran relaciones entre una economía nacional y el “resto del mundo” en el sentido utilizado en la contabilidad nacional, puesto que estas últimas se aplican únicamente a relaciones internacionales. Esta distinción, que es ante todo institucional, se justifica también desde un punto de vista estadístico.

Desde el punto de vista de las estadísticas disponibles, resulta difícil aplicar el conjunto de las tablas de contabilidad nacional al contexto de una economía regional. Sin embargo, para las regiones ultraperiféricas francesas, existen unas importantes ventajas comparativas en relación con las regiones metropolitanas: existencia de estadísticas sobre el comercio exterior, sobre el sistema bancario residente, diferencias fiscales en materia de Impuesto sobre el Valor Añadido, etc... A pesar de todo, las principales “fugas” (presencia de capitales “extranjeros”, flujos financieros...) que existen en una economía nacional pueden resultar intensificadas en el caso de una economía regional; una situación para cuya detección no existe, a menudo, la herramienta institucional y/o estadística adecuada.

Sin embargo, la aplicación de métodos de contabilidad nacional en los DOM permite optimizar la utilización de fuentes estadísticas y aprovechar las ventajas comparativas mencionadas anteriormente. La aplicación de estos métodos de evaluación obliga a adoptar diferentes puntos de vista y a integrar todas las fuentes estadísticas que puedan aclarar los distintos enfoques. Estos métodos y fuentes estadísticas utilizados en la nueva base presentan especificidades con respecto a los de la antigua base y a los empleados para las cuentas nacionales francesas. Dichas especificidades desempeñan un papel central en la revisión de las cuentas con respecto a la antigua base.

2.1. Los agentes económicos

2.1.1. “El resto del mundo”

Las relaciones entre cada DOM y las demás regiones francesas, tanto de ultramar como continentales, no son relaciones con el “resto del mundo”. Así pues, en el marco del comercio exterior de bienes y servicios de cada DOM, las importaciones y exportaciones realizadas con otras regiones francesas deben distinguirse claramente de los intercambios internacionales. Para cada DOM se establecen cuatro cuentas que describen sus intercambios con el exterior: la cuenta de relaciones con otros DOM, la cuenta de relaciones con otras regiones francesas, la cuenta de relaciones con los países de la Unión Europea y la cuenta de relaciones con otros países.

Sin embargo, si este desglose se puede realizar en lo concerniente a las importaciones y exportaciones de bienes y servicios, no es el caso para otros flujos económicos que se describen íntegramente en la cuenta de relaciones con otras regiones francesas, a pesar de que una (pequeña) parte de ellos pueda corresponder a otros países. Este es el caso de los flujos de interés, los flujos relativos a los seguros, y los flujos específicos que registran los intercambios económicos entre un establecimiento regional y su empresa matriz, cuando esta última es una sociedad no residente.

2.1.2. Los establecimientos regionales de empresas no regionales¹

La actividad económica de los agentes residentes en un DOM se debe describir de forma distinta según constituyan o no unidades institucionales independientes. En el primer caso, se puede describir su actividad a través de la secuencia completa de cuentas del sector institucional. En el segundo caso, esta descripción debe adaptarse, puesto que algunos saldos resultantes no revisten el significado económico inherente a las cuentas del sector institucional. Así pues, estos saldos no están recogidos en los apartados propios de las cuentas del sector institucional, sino que figuran bajo apartados neutros del saldo de recursos y empleos. Con ello, se pretende lograr una mayor adaptación de la descripción contable propuesta a la realidad económica estudiada.

El tratamiento en contabilidad regional de los establecimientos de empresas residentes de otro departamento de ultramar o metropolitano exige una respuesta adecuada. En la contabilidad nacional, la cuestión se resuelve de la forma siguiente: o bien el establecimiento forma parte de una unidad institucional residente y se establecen las cuentas de esta última, o bien forma parte de una sociedad no residente de esta economía en cuyo caso se trata al establecimiento como a una cuasisociedad residente. En una economía regional, e incluso en el caso de los DOM, el segundo caso no se puede solucionar de la misma manera. En efecto, no se puede tratar de

1. La presentación de estas entidades económicas pretende exponer las dificultades encontradas así como las soluciones contables aplicadas en la elaboración de las cuentas económicas regionales.

igual forma al establecimiento de una empresa metropolitana en un DOM y a una cuasiunidad institucional, puesto que carece de las características necesarias en términos de autonomía económica, contable y fiscal. Por lo tanto, hay que considerarla tal y como es, o sea, como un establecimiento².

Desde el punto de vista de la contabilidad, esto significa que, en el seno de la secuencia de cuentas, únicamente las cuentas de producción y de explotación, así como la inversión productiva (formación bruta del capital fijo) de estos establecimientos son significativas económicamente. Las cuentas intermedias que se sitúan entre la cuenta de asignación de la renta primaria y la cuenta de capital no son significativas. Los flujos económicos relativos a estas cuentas no se registran a nivel del establecimiento porque están relacionados con la empresa matriz. Solamente el saldo de recursos y de empleos obtenido a partir de la cuenta de asignación de la renta primaria se transfiere, de forma mecánica, de cuenta en cuenta hasta la cuenta de capital.

Para describir el vínculo económico entre el establecimiento en un DOM y su empresa matriz, se utilizan dos flujos económicos específicos: D.46, *renta de los establecimientos regionales de sociedades no regionales* y D.93, *financiación de inversiones de establecimientos regionales de sociedades no regionales*. En lo que concierne al flujo D.46, que va desde el establecimiento *hacia* la empresa matriz, se describe una transferencia interna de la empresa similar al excedente neto de explotación (positivo o negativo)³ del establecimiento. Por lo tanto, el saldo bruto obtenido de recursos y empleos es igual al consumo de capital fijo del establecimiento, puesto que se ha anulado el saldo neto. Estos saldos se llevan mecánicamente hasta la cuenta de capital. A través de esta cuenta, por medio del flujo D.93, la empresa matriz financia de forma recíproca la inversión en sus establecimientos.

Si lo comparamos con la antigua base, la cuenta de actividades de las sociedades no financieras se modifica de acuerdo con la importancia económica de los establecimientos regionales de sociedades no regionales. La repercusión es mayor en Guayana que en los otros tres DOM, a causa de la importancia del establecimiento de Arianespace. En efecto, el saldo final de recursos y empleos de estos establecimientos dejan de contribuir a la capacidad (o necesidad) de financiación local de las sociedades no financieras.

Este trato, aplicado al sector no financiero en el que conviven sociedades residentes y establecimientos de sociedades no residentes, concierne también al sector financiero. En este último, que engloba a las instituciones financieras y a las aseguradoras de acuerdo con el SEC 1995, se distinguen dos categorías. Las instituciones financieras son tratadas como unidades independientes y sus cuentas son las de un sector institucional (secuencia de cuentas completa y significativa). Por el contrario, dado que se considera que los DOM no constituyen una economía autónoma en lo referente a los seguros, las cuentas de las aseguradoras se tratan globalmente como las de establecimientos en relación con su empresa madre continental⁴.

2.1.3. Las administraciones públicas⁵

Los diferentes subsectores de las administraciones públicas: el Estado, los diferentes organismos de administración central, las administraciones públicas locales, los hospitales y las administraciones de la seguridad social, se dividen en dos categorías en las cuentas de los DOM. La primera incluye las unidades locales diferenciadas, de las que se establece una secuencia de cuentas completa. La segunda categoría concierne a aquellas unidades "nacionales" para las que no se puede elaborar ni interpretar una secuencia de cuentas como en el caso de una unidad local diferenciada. Para del Estado, esto significa que no se intenta definir las cuentas de un "Estado DOM" ficticio, desligado del Estado francés, como se hacía en la antigua base, sino elaborar la "cuenta de operaciones del Estado en la región".

2. En la antigua base de cuentas de los DOM, estos establecimientos se consideraban cuasisociedades y sus cuentas se elaboraban como las de las sociedades. Todas las operaciones y los saldos eran equivalentes desde el punto de vista contable y se integraban a los de las sociedades no financieras residentes.
3. El excedente de explotación es neto tras el consumo de capital fijo (CCF). Este último corresponde al valor del desgaste anual del capital fijo utilizado por las unidades de producción, que constituye un coste de producción relacionado con el desgaste de los equipamientos productivos y con el carácter obsoleto de los mismos. Los saldos de las cuentas pueden expresarse en valor bruto, antes de la deducción del CCF, o en valor neto, después de la deducción del CCF.
4. En la antigua base, todas las instituciones financieras y las aseguradoras eran consideradas como unidades institucionales independientes.
5. Como en el caso de establecimientos de sociedades no residentes, esta comunicación ilustra las particularidades metodológicas de las cuentas económicas regionales.

Con este objetivo, no se le atribuye a cada región, en este caso, a cada DOM, una “fracción” de todas las operaciones del Estado francés, sino que se registran solamente las operaciones que establecen una relación económica directa con el DOM en cuestión⁶.

Los hospitales y las administraciones públicas locales pertenecen a la categoría de unidades locales diferenciadas. Sus cuentas y, en especial, los saldos resultantes son plenamente significativos. Por el contrario, el Estado y los distintos órganos de administración central, así como las administraciones de seguridad social, son unidades “nacionales”. Los saldos de sus cuentas no pueden reproducir los apartados establecidos de las cuentas del sector institucional, sino que deben registrarse en partidas distintas a los apartados neutros como “saldo de recursos y empleos”. Los dos últimos saldos se denominan saldo de operaciones corrientes y saldo de operaciones corrientes y en capital.

Las cuentas de las administraciones públicas se han modificado considerablemente con respecto a la antigua base, en la que todas las administraciones se consideraban unidades locales independientes que participaban en un “Estado DOM” ficticio. De hecho, el cierre de las cuentas era muy distinto. Para el Estado y las administraciones de seguridad social, las cuentas se equilibraban al final mediante un recurso explícito procedente de la Francia continental que se llamaba “cooperación internacional corriente”, con el objetivo de que el último saldo, la capacidad o la necesidad de financiación, fuera nulo. No se trata sólo de que esta denominación de “cooperación internacional corriente” deje de tener razón de ser⁷, sino que, además, el balance final ya no se realiza a través de una operación explícita. De ahora en adelante, el balance se basa, de modo tradicional, en saldos contables, llamados saldos de recursos y empleos. Este tratamiento contable tiene como consecuencia que el último saldo de recursos y empleos de la cuenta del Estado y de las administraciones de la seguridad social tiene una naturaleza fundamentalmente diferente del de las cuentas de la antigua base. A partir de ahora, calcula la diferencia entre el total de ingresos y gastos en la región.

2.1.4. Los hogares y las instituciones sin ánimo de lucro al servicio de los hogares⁸

Para estos sectores institucionales, no hay ninguna especificidad que los diferencie de los de una economía nacional. Las unidades que los constituyen son unidades institucionales residentes en el DOM en cuestión y su autonomía económica permite la elaboración de cuentas completas y significativas del sector. Sin embargo, las familias de los DOM forman parte de un territorio económico más amplio, en cuyo seno se producen intercambios económicos importantes. Estos intercambios originan numerosas “fugas económicas”.

Es lo que ocurre con los gastos de los residentes cuando están fuera del territorio (durante un viaje de negocios o una visita a la familia en Francia continental) y con la renta transferida de hogares residentes hacia hogares no residentes (ingresos enviados por los padres a su(s) hijo(s) que estudian en Francia continental). De igual manera, hay gastos de no residentes (turistas) que se realizan en el territorio y se puede transferir renta desde hogares no residentes a hogares residentes (ingresos enviados por un padre de familia que trabaja en Francia continental a su familia que vive en el DOM). Las fugas (y entradas) relacionadas con los gastos se tratan mediante la corrección territorial. En cuanto a las fugas (y entradas) relacionadas con la renta transferida, se describen, desde un punto de vista teórico, por medio de la operación “transferencias corrientes entre hogares”.

En las cuentas de los DOM, sólo se ha podido calcular la parte de la corrección territorial relacionada con los gastos de los turistas en el territorio. La parte recíproca de la corrección territorial (gastos de los hogares residentes fuera del territorio) y las transferencias de renta no se han podido evaluar a falta de estadísticas fiables.

2.1.5. Grupos de unidades

En consecuencia, los “agentes económicos” de cada DOM son los siguientes:

1. Sociedades no financieras regionales.
2. Establecimientos de sociedades no financieras no regionales.

6. Por ejemplo, el reembolso de la deuda del Estado no aparece prorrateada en la cuenta de operaciones del Estado en cada región. Sin embargo, los intereses pagados a un acreedor residente aparecerán en la cuenta de operaciones del Estado en la región.

7. En adelante, los DOM forman parte del territorio económico francés en contabilidad nacional y las relaciones entre un DOM y la Francia continental dejan de ser “relaciones internacionales”.

8. El sector de las instituciones sin ánimo de lucro al servicio de los hogares (cuya sigla en francés es ISBLSM) engloba los sindicatos, partidos políticos, iglesias y congregaciones religiosas, clubs sociales, culturales, recreativos y deportivos, etc.

3. Instituciones regionales de crédito.
4. Establecimientos de empresas de seguros no regionales.
5. Auxiliares financieros regionales.
6. Administraciones públicas locales.
7. Hospitales.
8. Operaciones del Estado en la región.
9. Operaciones de diferentes organismo de la administración central en la región.
10. Operaciones de la seguridad social en la región.
11. Hogares.
12. Instituciones sin ánimo de lucro al servicio de los hogares.
13. Relaciones con las otras regiones francesas.

Otros DOM

Francia continental.

14. Resto del mundo.

Unión Europea (excepto Francia).

Otros países

Podemos agrupar los “agentes económicos” anteriores bajo los apartados siguientes:

1 y 2: Actividades de sociedades no financieras.

3, 4 y 5 Actividades de instituciones financieras.

6 y 7, por una parte

y 8, 9 y 10, por otra: Actividades de las administraciones públicas.

2.1.6. Secuencia de cuentas

Se puede elaborar la secuencia de cuentas completa para las unidades institucionales residentes, es decir, para los “agentes económicos” siguientes: 1, 3, 5, 6, 7, 11 y 12. La secuencia de cuentas agrupa un conjunto de cuentas articuladas entre sí que permiten poner de manifiesto saldos significativos.

Cada cuenta de sector está compuesta por dos columnas. La columna de la derecha registra la fuente de recursos del sector en cuestión (por ejemplo, producción, salarios o intereses recibidos). La columna de la izquierda registra lo que genera empleos o gastos (por ejemplo, consumo intermedio, impuestos pagados, etc.). Al final de cada cuenta, las dos columnas se equilibran mediante un saldo contable. En las cuentas del sector no financiero, se registran dos tipos de operaciones (las cuentas financieras no se elaboran en las cuentas de los DOM): las operaciones sobre bienes y servicios, y las operaciones de reparto. Las primeras incluyen la producción y las importaciones en los recursos, y el consumo intermedio, el consumo final, la formación bruta de capital fijo, las variaciones de stocks y las exportaciones se incluyen en los empleos. En las cuentas, sus códigos empiezan por P (por ejemplo, exportaciones es P.6). Las segundas, más numerosa, constituyen a la vez un recurso y un empleo. Así pues, las remuneraciones de los asalariados (D.6) son un recurso de los asalariados y un empleo de quien los contrata. Los códigos de estas operaciones empiezan por D. Por último, los saldos contables tienen un apartado que comienza por B (por ejemplo, B.1 es el valor añadido bruto).

La primera cuenta es la de producción. Su resultado es el valor añadido que, en adelante, se calculará según el precio de base. La cuenta de explotación permite obtener el excedente bruto de explotación. Para las empresas individuales, este saldo se llamará, de ahora en adelante, “renta mixta”, un término que se justifica por el hecho de que este agregado incluye también la remuneración por el trabajo del empresario.

Le siguen las cuentas de renta. La principal innovación es la separación en dos de la cuenta de renta: una cuenta de asignación de renta primaria y una cuenta de distribución secundaria de renta. El objetivo es poder distinguir claramente formación de renta primaria y redistribución. El saldo de la renta primaria es la renta de

cada sector antes de la redistribución. La renta nacional es el total de saldos para todos los sectores institucionales. La renta primaria no incluye las transferencias: impuestos, cotizaciones y prestaciones sociales. Estas transferencias se registran en la cuenta de distribución secundaria de renta. La renta disponible, saldo de esta cuenta, es la renta de cada sector tras la redistribución.

En este punto, el sistema introduce una bifurcación hacia una cuenta de redistribución de la renta en especie. Esta cuenta permite reflejar el paso de renta disponible a renta disponible ajustada. A la renta disponible le corresponde el gasto en consumo final, mientras que a la renta disponible ajustada le corresponde el consumo final efectivo. Ambas cuentas de utilización de la renta disponible (ajustada o no) confluyen así en un mismo agregado: el ahorro.

El ahorro, al que se le añaden las transferencias en capital, se utiliza para financiar la adquisición de activos no financieros. El saldo resultante, último de la secuencia que aquí se describe, es la capacidad (o necesidad) de financiación.

En esta secuencia de cuentas, los saldos se pueden presentar por su valor bruto o neto, es decir, antes o después de la deducción de consumo de capital fijo. En principio, los saldos netos son más significativos desde un punto de vista económico. Sin embargo, la evaluación del consumo de capital fijo es necesariamente aproximada.

Para finalizar, hay que recordar que esta secuencia no es pertinente para aquellos agentes económicos que no son unidades institucionales residentes. En este caso, sólo algunas operaciones son significativas.

2.2. Fuentes, métodos de evaluación (y revisión de cuentas)

En líneas generales, el proceso de la elaboración de cuentas de los DOM se basa en dos enfoques que se combinan al final. El primer enfoque consiste, fundamentalmente, en una agregación de la contabilidad realizada por los agentes económicos. Estas contabilidades agregadas se corrigen y modifican después para tener en cuenta varios fenómenos, como la falta de exhaustividad de los ficheros estadísticos utilizados, lo que no declaran los agentes económicos, etc. Esto lleva a una primera versión de las cuentas de sector.

El segundo enfoque se basa en el análisis de la oferta y la demanda por producto. Se obtienen así los equilibrios recursos - empleos (ERE) que establecen la igualdad entre los recursos (producción, importación, etc.) y los empleos (consumo, inversión productiva, etc.) para cada producto de la nomenclatura utilizada.

Con respecto a estos equilibrios recursos - empleos, se debe abordar la cuestión de cómo se valoran. Al igual que en la antigua base de las cuentas de los DOM, estos equilibrios y los agregados que de ellos se desprenden (PIBR, consumo de los hogares, etc.) se realizan únicamente al precio corriente. Así pues, la evolución se puede realizar en dos sistemas de precios: a precios corrientes y al valor real, es decir, teniendo en cuenta la subida de precios al consumo en la región. La evolución de un agregado en valor real establece la evolución del poder adquisitivo para una gama de bienes y servicios determinada; este cálculo tiene sentido únicamente para los agregados relacionados con los hogares.

En las cuentas nacionales, los precios se calculan siguiendo un método diferente. Cada equilibrio recursos - empleos se elabora con tres sistemas de precios: precios corrientes, precios del año $n - 1$ y precios de un año concreto. Los dos últimos sistemas permiten calcular la evolución a precios constantes. La evolución de un agregado a precio constante establece su evolución en volumen, es decir, teniendo en cuenta la subida de los precios de bienes y servicios que lo constituyen, y no de los bienes y servicios de una gama específica. A pesar de que las cuentas a precios constantes son más difíciles de realizar en cuanto a la información estadística necesaria, presentan la ventaja de ser más fiables para eliminar los efectos causados por la fluctuación de los precios.

Sin embargo, en determinadas condiciones (baja inflación, estabilidad de los precios relativos, etc.), las evoluciones a precios constantes y en valor real pueden resultar cercanas.

En el marco de ambos enfoques, por agentes económicos y por productos, se han introducido mejoras en las fuentes estadísticas y en su explotación con respecto a la antigua base de las cuentas de los DOM. En líneas gene-

rales, estas mejoras se pueden aplicar a uno de los dos enfoques utilizados. Si las añadimos a las modificaciones conceptuales presentadas anteriormente⁹, sirven para explicar la revisión profunda entre las cuentas de ambas bases. Sin embargo, la modificación de la nomenclatura de productos y actividades utilizada dificulta la comparación de las cuentas de bienes y servicios entre las dos bases. En efecto, la redefinición de los grupos por sectores conlleva alteraciones de estructura y de nivel, especialmente claras en los sectores industrial y de servicios.

2.2.1. El enfoque por agentes económicos

La mejora de la calidad del fichero de empresas utilizado ha supuesto un avance considerable. Esta mejora ha sido el resultado de aplicar controles exhaustivos y específicos a los datos individuales procedentes de sociedades no financieras y de empresas individuales.

Otro avance ha sido la utilización de la encuesta anual de empresas (EAE) en el sector comercial, que viene a añadirse a las demás EAE. Esto ha permitido obtener una estimación más precisa de la actividad del sector comercial. En base 95, esta actividad tiene un campo más amplio que en la antigua base. De ahora en adelante, la producción del sector comercial incluirá, además de los márgenes comerciales, una producción de servicios comerciales.

La elaboración de un sistema intermedio de empresa (SIE) ha permitido integrar estas mejoras estadísticas. Se basa en una mayor coherencia del conjunto de datos relativos a las sociedades no financieras y a las empresas individuales (ficheros fiscales y EAE), lo que asegura el control a escala de la empresa. La elaboración del SIE ha dado lugar a varias correcciones (por ausencia, por trabajo informal) para lograr ser exhaustivos en este campo, en especial, en el de las empresas individuales. En efecto, la producción resultante del trabajo informal se atribuye al subsector de las empresas individuales. Estas correcciones han permitido obtener una representación mejor del sector de la construcción y de obras públicas, así como del de la hostelería y la restauración, además de una cobertura más satisfactoria de las islas del norte en el caso de Guadalupe.

2.2.2. El enfoque por productos

Se han utilizado dos encuestas recientes del Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos francés (INSEE) realizadas en los DOM para elaborar las cuentas de la nueva base: la encuesta “presupuesto familiar” y la encuesta “vivienda”. Esta última ha llevado a nuevas evaluaciones importantes con relación a la antigua base de cuentas.

La encuesta “presupuesto familiar” ha permitido actualizar la evaluación del consumo medio de los hogares por producto, que se utiliza para la elaboración de los equilibrios recursos - empleos.

La encuesta “vivienda” ha generado una gran revisión de las cifras de la antigua base. En esta última, se había dejado de lado el crecimiento del parque alojativo y su tendencia hacia viviendas más cómodas. Por ello, el precio medio de la vivienda nueva y de los alquileres aparecían muy subestimados, lo que ha conducido a elevar los niveles de los equilibrios recursos - empleos de los servicios inmobiliarios, de construcción y de obras públicas. De esta forma, la producción de estos bienes y servicios, así como su utilización, el consumo final de servicios de vivienda y la inversión inmobiliaria han sufrido una importante revisión. Revisiones que han desempeñado un papel importante en el aumento de los productos interiores brutos regionales, sobre todo, en las Antillas.

Conclusión

Los métodos utilizados por el INSEE francés en cada región de los DOM son un testimonio concreto de la posibilidad de llevar a cabo cuentas regionales siguiendo un método ascendente.

9. Las contribuciones de los diferentes elementos (cambios conceptuales, ampliación de la cobertura estadística, nuevos métodos de evaluación, nuevas fuentes de datos o nueva utilización de antiguas fuentes, etc.) a las revisiones de cuentas no se pueden aislar con facilidad.

Sin embargo, hay que destacar algunas limitaciones:

- La producción de resultados sufre retrasos importantes a causa de los plazos necesarios para disponer de los datos (30 meses).
- El pequeño tamaño de las economías estudiadas las hace dependientes de cualquier modificación de naturaleza jurídica en lo concerniente a la forma de actuar de los agentes económicos (por ejemplo, la decisión de crear o no una filial por parte de una empresa matriz con sede en Francia).
- Resulta difícil analizar los valores de precios y volumen, con la excepción de los agregados sobre los hogares.

A pesar de ello, este sistema, favorecido por los datos disponibles que no existen en Francia continental (importaciones y exportaciones interregionales de bienes) o por el sistema fiscal específico, permite obtener resultados más precisos que los de un método descendente (los datos nacionales no son válidos al aplicarlos a escala regional).

Conclusiones del Seminario UCEST

Indicadores de Ultraperifericidad

Los días 16 y 17 de enero de 2004 ha tenido lugar en Las Palmas de Gran Canaria la celebración de un seminario sobre indicadores de ultraperifericidad, que constituye la primera acción de un proyecto financiado por la Unión Europea dentro del Programa de Iniciativa Comunitaria Interreg IIIB Azores-Madeira-Canarias.

Los trabajos desarrollados parten de la idea de que un análisis sobre el carácter específico de las Regiones Ultraperiféricas (RUP) y de las limitaciones que ello supone para su desarrollo económico requiere de la disponibilidad de una base comparativa de indicadores que permitan describir su situación de manera coherente y objetiva.

En este contexto, las etapas propuestas para el desarrollo del seminario han sido la definición de un marco conceptual de la ultraperiferia como base para entender su situación especial, la identificación de los problemas ligados al establecimiento de indicadores pertinentes de ultraperifericidad y la profundización en los problemas asociados a la disponibilidad de datos estadísticos de calidad para la construcción de dichos indicadores.

Sobre la base de estas premisas, los trabajos llevados a cabo en el seno del presente seminario, que ha contado con la participación activa de representantes de las administraciones regionales, de la Comisión Europea, de los institutos regionales de estadística y del mundo académico, permiten establecer las siguientes conclusiones:

1. Desde el punto de vista conceptual, la ultraperiferia ha de distinguirse claramente de realidades con las que podría presentar algunas similitudes, como la periferia marítima, las islas o las zonas con handicaps geográficos y naturales permanentes. En este sentido, la ultraperiferia se caracteriza por la acumulación de, al menos, tres características:
 - La integración en un doble espacio geo-económico.
 - Un aislamiento relativo.
 - La existencia de características que limitan el potencial endógeno.
2. A la hora de plantearse el establecimiento de indicadores, resulta fundamental, en primer lugar, no perder nunca de vista el objetivo que se persigue, que habrá de ser previamente definido de manera clara.
3. Cualesquiera que sean los indicadores elegidos, deberían responder a unas exigencias generales de simplicidad en su comprensión, factibilidad, operatividad para comparaciones espaciales y temporales, y transparencia y verificabilidad.
4. De manera adicional, unos buenos indicadores de ultraperiferia han de encontrar criterios que midan la acumulación de caracteres que la definen y que permitan, desde un punto de vista teórico, desarrollar la cadena de causalidad. Por otra parte, resulta indispensable establecer un marco fijo de referencia para todos los indicadores que se definan.
5. En cuanto a los criterios específicos que se pueden utilizar para la construcción de indicadores de ultraperiferia y, partiendo de la literatura existente, destacan los relativos a la dimensión, la vulnerabilidad, la distancia o la accesibilidad, que se traducen frecuentemente en indicadores sobre transportes, dificultad de acceso o dimensión de los mercados.
6. No obstante, en general los estudios existentes resultan insuficientes para las RUP o necesitan de una profundización metodológica, por lo que la continuación de los trabajos iniciados con este seminario se estima unánimemente necesaria.
7. El buen fin de dichos trabajos requiere la disponibilidad de datos estadísticos pertinentes y de calidad, cuya obtención y acceso por los investigadores han sido hasta ahora dificultosos.
8. Los sistemas estadísticos regionales de las RUP difieren sensiblemente en cuanto a estructura, organización y disponibilidad de medios materiales. Con ocasión de los trabajos de actualización y armonización de las estadísticas de las RUP que se llevan actualmente a cabo en el marco del programa INTERREG, sería conveniente establecer grupos de trabajo para la definición y obtención de los datos necesarios para la construcción de indicadores de ultraperiferia.

Currículum profesionales de los ponentes

- **PATRICK GUILLAUMIN:**
 - Director General Adjunto. Consejo Regional de La Reunión (Francia).
 - Publicaciones destacadas: *"La dimensión ultraperiférica de la Unión Europea"* (2000, www.eurisles.org).
- **LINO BRIGUGLIO:**
 - Profesor de la Universidad de Malta. Director del Departamento de Economía.
 - Director del Instituto para las Islas y Pequeños Estados de la Fundación de Estudios Internacionales.
 - Doctor en Economía por la Universidad de Exeter (Reino Unido).
 - Master en Económicas por la Universidad de Malta.
 - Diploma Especial en Estudios Sociales por la Universidad de Oxford (Reino Unido).
 - Publicaciones destacadas: *"Turismo sostenible en islas y pequeños Estados"* (Londres, 1996, Cassel-Pinter).
 - *"Banca y Finanzas en los pequeños Estados"* (Londres, 1998, Cassel-Pinter).
- **HARVEY W. ARMSTRONG:**
 - Profesor de la Universidad de Sheffield (Reino Unido). Departamento de Geografía Económica.
 - Diploma de Postgrado de la Escuela de Economía y Ciencias Políticas de Londres (Reino Unido).
 - Publicaciones destacadas: *"Economías regionales y política"* (Oxford, 2000, Blackwell).
 - *"Comercio y Crecimiento en los pequeños Estados: el impacto de la liberalización global del comercio"* (1998, World Economy).
- **CARSTEN SCHÜRMANN:**
 - Propietario de la consultora "RRG Planeamiento Espacial y Geoinformación".
 - Licenciado en Planeamiento Espacial por la Universidad de Dortmund (Alemania)
 - Trabajos de interés: Durante siete años desarrolló trabajos en el ámbito de los indicadores de accesibilidad para la Facultad de Planeamiento Espacial de la Universidad de Dortmund.
- **MARÍA CARLOTA SANTOS:**
 - Directora Regional de Estadística de Madeira (Portugal).