

Universidad de La Laguna

Departamento de Economía Aplicada

**LA POLITICA ECONOMICA REGIONAL EN LOS
PROCESOS DE INTEGRACION: LA APLICACION
DE LA EXPERIENCIA COMUNITARIA EN
CANARIAS CON ESPECIAL REFERENCIA A LAS
PYME**

Trabajo de investigación realizado por Marcel Bonnet Escuela para la obtención del título de Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, bajo la dirección conjunta del Dr. D. Alvaro de Melo e Sousa, Catedrático de Sociología en la Universidad de La Laguna; y del Dr. D. José Luis Rivero Ceballos, Profesor Titular de Economía Aplicada en la Universidad de La Laguna.

La Laguna, junio de 1998

INDICE

CAPITULO 1: INTRODUCCION.

1.1 CONTENIDO Y OBJETIVOS	8
1.2 CONSIDERACIONES METODOLOGICAS Y FUENTES BIBLIOGRAFICAS	13
1.3 AGRADECIMIENTOS	15

CAPITULO 2: REVISION DE LA POLITICA ECONOMICA REGIONAL.

2.1 INTRODUCCION	18
2.2 LOS ANTECEDENTES: ENFOQUES DEL ANALISIS ECONOMICO REGIONAL Y LAS PRIMERAS EXPERIENCIAS DE POLITICA ECONOMICA REGIONAL	20
2.3 LOS ACONTECIMIENTOS DE LOS 50 Y 60: EL PASO DE LA SUBSIDIARIEDAD DE LA POLITICA ECONOMICA REGIONAL A LOS MODELOS DE CAMBIO REGIONAL	25
2.4 LOS ENFOQUES REGIONALES DESDE EL LADO DE LA OFERTA: EL DESARROLLO ENDOGENO Y SU INSTRUMENTACION	34
2.5 LAS NUEVAS ORIENTACIONES DE LA POLITICA ECONOMICA REGIONAL	43

CAPITULO 3: LAS EXPERIENCIAS DE POLITICA ECONOMICA REGIONAL EN LOS PROCESOS DE INTEGRACION MUNDIALES.

3.1 PREAMBULO	46
---------------------	----

3.2 LA CONVERGENCIA EN LOS MERCADOS COMPETITIVOS	48
3.3 LA CONCEPTUALIZACION DE LOS PROCESOS DE INTEGRACION	54
3.4 LA PRIMERA FASE DE LA POLITICA ECONOMICA REGIONAL EN LOS PROCESOS DE INTEGRACION MUNDIAL	58
3.4.1 ANTECEDENTES DE POLITICA ECONOMICA REGIONAL REGIONAL EN LOS PROCESOS DE INTEGRACION MUNDIAL	61
3.4.2 LOS RESULTADOS DEL INFORME CEPAL	66
3.5 LA SEGUNDA FASE DE LA POLITICA ECONOMICA REGIONAL EN LOS PROCESOS DE INTEGRACION MUNDIAL	70
CAPITULO 4: LOS RESULTADOS DE LA POLITICA ECONOMICA	
REGIONAL EN LA INTEGRACION EUROPEA: LAS MEDIDAS DIRIGIDAS HACIA LAS PYME.	
4.1 CONSIDERACIONES PREVIAS	77
4.2 ANTECEDENTES Y PRIMEROS AVANCES DE LA POLITICA ECONOMICA REGIONAL COMUNITARIA	79
4.3 LA EMERGENCIA DE LA POLITICA ECONOMICA REGIONAL COMUNITARIA EN EL ACTA UNICA EUROPEA	97
4.4 EL TRATADO DE LA UNION EUROPEA: LA CONSOLIDACION DE LA POLITICA ECONOMICA REGIONAL COMUNITARIA	109
4.5 LOS INSTRUMENTOS DE POLITICA ECONOMICA REGIONAL COMUNITARIA ORIENTADOS HACIA LAS PYME	120
4.5.1 INTERVENCIONES NACIONALES DE LOS FONDOS ..ESTRUCTURALES	121
4.5.2 LA ACTUACION DE LAS INICIATIVAS COMUNITARIAS	123
4.5.3 LAS FORMAS INNOVADORAS DE INTERVENCION: SUBVENCIONES GLOBALES Y PROYECTOS PILOTO.....	137

4.5.4 OTRAS MEDIDAS DIRIGIDAS HACIA LAS PYME	143
4.6 LA POLITICA ECONOMICA EMPRESARIAL COMUNITARIA DIRIGIDA HACIA LAS PYME: LOS PROGRAMAS INTEGRADOS EN FAVOR DE LA PYME Y EL ARTESANADO.....	146
 CAPITULO 5: LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO LOCAL.	
5.1 HACIA UNA PERSPECTIVA SOBRE EL DESARROLLO	158
5.2 DESARROLLO REGIONAL: ORIGEN Y REGIONALIZACION	164
5.2.1 ¿POR QUE DESARROLLO REGIONAL?	164
5.2.2 LA REGIONALIZACION COMO PROCESO	170
5.3 MARCO TEORICO DE LA PROBLEMÁTICA DEL DESARROLLO LOCAL: PRINCIPIOS, CONTENIDO Y CARACTERISTICAS	177
5.3.1 PRINCIPIOS DEL DESARROLLO LOCAL	177
5.3.1.1 CONCEPTO DE DESARROLLO LOCAL: LO LOCAL COMO NIVEL DE ANALISIS	178
5.3.1.2 FUNDAMENTOS DEL DESARROLLO LOCAL: ESPACIO Y DIVERSIDAD	179
5.3.1.3 INTERPRETACION DEL DESARROLLO LOCAL	188
5.3.2 CONTENIDO DEL DESARROLLO LOCAL: ELEMENTOS E IMPLICACIONES	190
5.3.2.1 ELEMENTOS DEL DESARROLLO LOCAL	191
5.3.2.2 IMPLICACIONES DEL DESARROLLO LOCAL	200
5.3.3 CARACTERISTICAS DEL DESARROLLO LOCAL	213
 CAPITULO 6: EVALUACION DEL IMPACTO DE LA POLITICA ECONOMICA REGIONAL COMUNITARIA EN LAS PYME DE LA PROVINCIA DE SANTA CRUZ DE TENERIFE.	

6.1 OBJETIVOS Y METODO DE EVALUACION	221
6.1.1 CONDICIONANTES Y LIMITACIONES DE LAS REGIONES ULTRAPERIFERICAS	222
6.1.2 LA RELEVANCIA DE LOS SERVICIOS A EMPRESAS	233
6.1.3 LA POLITICA ECONOMICA REGIONAL COMUNITARIA: EL BINOMIO SERVICIOS Y INSULARIDAD/ULTRAPERIFERIA ..	242
6.1.4 ESQUEMA ANALITICO	245
6.1.5 HIPOTESIS	247
6.2 TECNICAS DE SELECCION DE LA MUESTRA	249
6.2.1 SELECCION DE LA POBLACION	249
6.2.2 SELECCION DE LA MUESTRA	258
6.2.3 SELECCION DE HIPOTESIS CONCEPTUALES	259
6.3 INSTRUMENTOS	260
6.3.1 ESCALA Y CONTENIDO DEL CUESTIONARIO	260
6.3.2 DESCRIPCION DE LA MUESTRA	263
6.3.3 VARIABLES DE LA INVESTIGACION	265
6.3.4 HERRAMIENTAS ESTADISTICAS	268
6.4 RESULTADOS	270
6.4.1 DATOS IDENTIFICATIVOS	271
6.4.2 ELEMENTOS ESTRUCTURALES DE LA EMPRESA	271
6.4.2.1 DIVERSIFICACION DE ACTIVIDADES	271
6.4.2.2 ANTIGUEDAD	272
6.4.2.3 TAMAÑO DE LA EMPRESA	273
6.4.3 AMBITOS DE ACTUACION	275

6.4.4	PERFIL DEL EMPRESARIADO	276
6.4.4.1	ORIGEN Y EDAD EL EMPRESARIO	276
6.4.4.2	CUALIFICACION	278
6.4.4.3	MOVILIDAD LABORAL	278
6.5	EVALUACION DE LOS CONDICIONANTES LOCALES	280
6.5.1	CONDICIONANTES LOCALES DE CARACTER ESTRUCTURAL	281
6.5.1.1	PEQUEÑA DIMENSION DEL MERCADO INTERNO: INSULARIDAD	282
6.5.1.2	ALEJAMIENTO DEL TERRITORIO DE LA UNION EUROPEA: ULTRAPERIFERIA	283
6.5.1.3	DIFICIL ACCESO A LAS ECONOMIAS EXTERNAS Y CONDICIONANTES DE LAS ECONOMIAS DE ESCALA	283
6.5.2	LIMITACIONES LOCALES DE MEDIO, LARGO Y MUY LARGO PLAZO	285
6.5.2.1	CUALIFICACION DE LA MANO DE OBRA LOCAL	286
6.5.2.2	GRADO DE DESARROLLO DE LAS INFRAESTRUCTURAS LOCALES	288
6.5.2.3	PESO DE LA INVESTIGACION Y EL DESARROLLO	289
6.5.2.4	TIPO DE FINANCIACION	289
6.5.2.5	GRADO DE COOPERACION EMPRESARIAL	290
6.5.2.6	ACCESO A LA INFORMACION	291
6.5.2.7	REPRESENTATIVIDAD DE LOS INTERLOCUTORES SOCIALES	292
6.5.3	ANALISIS BIVARIADOS: EL PROBLEMA DE LA HOMOGENEIDAD ENTRE GRUPOS	293
6.5.4	LOS ANALISIS DIFERENCIALES MULTIVARIADOS	296
6.5.4.1	ANALISIS DISCRIMINANTE SOBRE LA PERCEPCION DE LA INSULARIDAD	297
6.5.4.2	ANALISIS DISCRIMINANTE SOBRE LA PERCEPCION DE LA ULTRAPERIFERIA	299
6.6	GRADO DE UTILIZACION DE LAS POLITICAS	

ECONOMICAS EUROPEAS	301
6.6.1 GRADO DE UTILIZACION Y MODALIDADES DE LAS INTERVENCIONES EUROPEAS	306
6.6.2 ANALISIS DISCRIMINANTE DE LAS POLITICAS ECONOMICAS COMUNITARIAS	313
6.7 LA DEMANDA LOCAL DE SERVICIOS A EMPRESAS	317
6.7.1 GRADO DE UTILIZACION DE LOS SERVICIOS A EMPRESAS	319
6.7.2 MODALIDADES EN LA DEMANDA LOCAL DE LOS SERVICIOS A EMPRESAS	322
6.7.2.1 PROCEDENCIA DE LOS SERVICIOS DEMANDADOS	322
6.7.2.2 MODO DE UTILIZACION DE LOS SERVICIOS A EMPRESAS	327
6.7.2.3 ANALISIS DISCRIMINANTE DE LOS SERVICIOS A EMPRESAS:MODALIDADES DE EMPRESAS	331
CAPITULO 7: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	
7.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	336
ANEXO I: CUESTIONARIO UTILIZADO PARA REALIZAR LA ENCUESTA	359
ANEXO II: RESULTADOS DE LOS ANALISIS DISCRIMINANTES.	365
BIBLIOGRAFIA	384

Capítulo 1: INTRODUCCION

1.1 CONTENIDO Y OBJETIVOS.

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

La necesidad de analizar los problemas económicos desde la perspectiva local, superando los modelos explicativos de la realidad tradicionales de la ciencia económica (Teoría neoclásica y keynesiana, entre otras) y de relacionar esta perspectiva local con los procesos de globalización y reestructuración obliga a evaluar con nuevos ojos los instrumentos metodológicos disponibles y la Política Económica Regional (PER).

El contexto en el que se articula el análisis económico y la política económica obliga a relacionar “lo local” con “lo global” y propone la conveniencia de reflexionar sobre qué nos dicen hoy las teorías del análisis regional acerca de nuestros nuevos problemas. Las tradiciones teóricas son deudoras de las preocupaciones relevantes en cada momento. Joan Robinson nos lo recordó refiriéndose a Marx, Marshall y Keynes (1959), “Cada punto de vista lleva el sello del período en el que fue concebido. Marx expresó sus ideas durante la tremenda pobreza de la década de los cuarenta. Marshall vio el florecimiento del capitalismo en la época de paz y prosperidad de la década de los sesenta. Keynes tuvo que encontrar una explicación para la mórbida condición de pobreza en medio de la abundancia en el período comprendido entre las dos guerras”.

Por estas razones, es importante considerar cuáles son los caminos recorridos por el análisis económico regional, lo que significa precisar cuáles son los problemas que deseaban enfrentar y reflexionar sobre los nuevos datos de la realidad. Resulta pues oportuno indagar en las aportaciones del análisis económico regional para poder expresar ideas adecuadas sobre la moderna teoría del desarrollo local, que trata de dar respuesta a la insuficiencia declarada en los años setenta de la política regional compensatoria.

No parece existir una coincidencia absoluta a la hora de dilucidar el momento preciso a partir del que puede hablarse en sentido estricto de una renovación metodológica en el análisis de la economía regional que incluya la aparición de la estrategia de desarrollo local. Pero en cualquier caso, un amplio sector doctrinal (Simoes Lopes, Vázquez Barquero, Melo e Sousa, Capellin, entre otros) ha optado por considerarla como un cambio doctrinal relevante en orden a dar respuesta a las nuevas exigencias del desarrollo.

Sobre esta base teórica se construye un intento por mostrar que tanto la política económica regional comunitaria, como los modelos teóricos que la sustentan, necesitan estar orientados hacia las particularidades locales de los territorios, pero sin caer en “localismos” que se alejan de la realidad socio-económica actual.

Las experiencias de desarrollo local en el ámbito de la Unión Europea y el tratamiento de las estrategias coherentes, se sitúan además en el proceso de integración regional, en el que se propone la cohesión económica y social como un objetivo. De esta manera, añadimos una responsabilidad más a la estrategia de desarrollo local, como es la de colaborar a que los procesos de integración no deriven en un mayor desequilibrio regional, sino por el contrario en la convergencia de la economía real.

Aunque desde hace más de cuatro décadas se han venido desarrollando experiencias de integraciones regionales de tipo supranacional, la evolución y características de la Unión Europea, la configuran como el punto de referencia para comprobar los antecedentes y situación de la PER en este tipo de integraciones. Además, a pesar de la experiencia adquirida por algunas integraciones, fundamentalmente latinoamericanas y africanas, se pone de manifiesto que las incorporaciones de nuevos territorios no se han acompañado por avances en la aplicación de políticas integradas.

El diseño de PERC que tradicionalmente se había dirigido a compensar a las regiones más desfavorecidas de los efectos del mercado interior, ha ido cambiando. En los años noventa y de acuerdo con las nuevas orientaciones, algunas actuaciones de la PERC incorporan elementos relacionados con la estrategia de desarrollo local, lo que sugiere un cambio en la tendencia que había caracterizado a esta política.

En este sentido, se diseñan políticas específicas para regiones con particularidades locales (tamaño y accesibilidad) como los programas específicos destinados a los pequeños territorios insulares y ultraperiféricos. Por tanto, regiones como Canarias, se pueden beneficiar no sólo de las ayudas generales de PERC, sino también de acciones específicas.

Se advierte pues la importancia que las variedades locales y los planteamientos globales adquieren como base indispensable para la formación de juicios sobre esta política en el contexto de la Unión Europea, así como para desarrollar métodos de observación sobre su actuación en determinados territorios.

Las consideraciones anteriores determinan situar el centro de gravedad del trabajo en la teoría de la estrategia de desarrollo local y su posible

integración en las actuaciones de la PER sobre territorios insulares y ultraperiféricos como Canarias.

El trabajo se centra en cuatro referencias teóricas:

- El análisis económico regional y concretamente la Política Económica Regional (PER).
- Las teorías de la integración estudiadas por la economía internacional.
- Las aportaciones teóricas de la estrategia de desarrollo local.
- Referencia a las pequeñas economía archipelágicas.

El contenido del trabajo se ha estructurado en 7 capítulos:

El primer capítulo explica brevemente el contenido y objetivos de esta investigación, las consideraciones metodológicas y fuentes bibliográficas y los agradecimientos a aquellas personas e instituciones que ayudaron a la culminación de este trabajo.

El objetivo del segundo capítulo se centra en establecer una referencia conceptual de la evolución que ha tenido la PER hasta la actualidad, teniendo en cuenta la amplia y revisada bibliografía que existe sobre este tema. Por tanto, hemos querido limitar toda la información disponible a dos objetivos: Repasar los aspectos más relevantes de las teorías, enfoques y modelos que han caracterizado al análisis económico regional y describir los objetivos, instrumentos y cuestiones que nos parecen más interesantes para entender la evolución que ha tenido la PER desde sus comienzos hasta la actual “Estrategia de Desarrollo Local”.

En el tercer capítulo repasamos los antecedentes de PER en las integraciones mundiales. Teniendo en cuenta las características de las integraciones regionales (Balassa, 1992), diferenciaremos entre aquellas integraciones creadas en la primera etapa (MCC, CEE, CEAO, Asean, entre otras), de las creadas o reformadas en los últimos diez años (Nafta, Mercosur, CE, ECOWAS, entre otras). El análisis de las primeras, ha exigido un repaso de los textos constitutivos; prestando al repasar las integraciones “sur-sur” latinoamericanas y africanas y en especial los Fondos de Desarrollo Regional de la CEAO, como único ejemplo de PER explícita. De hecho, al tratarse de integraciones basadas en uniones aduaneras, se complementan los resultados obtenidos con las aportaciones

realizadas por el Estudio sobre la Industrialización en el Mercado Común Latinoamericano (CEPAL, 1972), en relación a los efectos que generaría la consecución completa de un mercado común y la necesidad de crear mecanismos compensatorios. Por último, cuando se evalúan las reorientaciones producidas en las integraciones durante la segunda etapa (a partir de la crisis de los años setenta), los resultados muestran que tampoco existen antecedentes explícitos de PER.

Al no existir antecedentes de PER en el resto de los procesos de integración, en el cuarto capítulo, consideramos la experiencia de la Política Económica Regional Comunitaria (PERC) como la mejor referencia para interpretar la evolución, características y resultados, de una política que surge como subsidiaria de las demás acciones, pero que progresivamente se ha ido acercando a los nuevos postulados que marcan determinadas estrategias como el desarrollo local endógeno.

En base a la literatura que existe sobre el tema (Capellin, 1991, Balwing, 1992, Balassa, 1993 y Krugman, 1994; entre otros), revisamos los diversos Informes elaborados por la Comunidad (Informes Generales 1969/1997; Boletines Oficiales 1960/96; Informe Delors, 1989; Informe sobre la no Europa, 1990; Informe sobre las Regiones Europeas en los Años Noventa, 1991; Informe Europa 2000, entre otros), para plantear la evolución de las medidas de PERC orientadas hacia las PYME, desde sus primeros antecedentes (Tratado de Roma) hasta el momento presente (Cohesión Económica y Social). Diferenciamos entre las intervenciones financiadas por los Fondos Estructurales, las medidas innovadoras (acciones piloto y subvenciones globales) y las diferentes Iniciativas Comunitarias (Programa Integrado en favor de las PYMES y del artesanado, 1994, 1996; Informe sobre la coordinación de las actividades en favor de la PYME y del artesanado, 1995; Dictamen sobre el desarrollo local en la política regional comunitaria, 1995; Iniciativas de desenvolvimiento local, 1995; entre otros). Por último y para completar las aportaciones de la PERC, realizamos una breve descripción de las medidas de Política Económica Empresarial Comunitaria que también se dirigen hacia la PYME, tomando como referencia los Programas Integrados en favor de la PYME y el artesanado

En el capítulo 5 se explica el marco teórico de la estrategia de desarrollo local. En primer lugar señalamos cuáles son las perspectivas sobre el desarrollo y por qué surge el desarrollo regional y la regionalización como proceso. Una vez sentadas las bases teóricas, se explica el marco teórico del desarrollo local: los principios, los elementos y las implicaciones del desarrollo local. Para finalizar, planteamos las experiencias de intervenciones de desarrollo local y las características

básicas que deben reunir las mismas para un correcto funcionamiento de esta estrategia.

El capítulo 6 se dedica al estudio de un nuevo condicionante estratégico, esto es, cómo aplicar una estrategia de desarrollo local en un territorio insular y ultraperiférico, sometido a un proceso de integración económica con un territorio continuo, la Europa continental, que lucha por la hegemonía en la economía global.

Para ello realizamos un análisis de las repercusiones de la PERC sobre las PYME de la provincia de Santa Cruz de Tenerife. Primero se revisan las cuestiones a analizar como la progresiva importancia del sector servicios, el reconocimiento de la especificidad de las regiones ultraperiféricas en la Unión Europea o las acciones de PERC relacionadas con el desarrollo local. A continuación se explican las técnicas de selección de la población, la muestra, las variables, las hipótesis y las herramientas estadísticas que sustentan el trabajo. Posteriormente, explicamos la escala y contenido del cuestionario (que se presenta en el ANEXO 1). Por último, se analizan los resultados obtenidos en función de las hipótesis planteadas.

Finalmente, en el capítulo 7 se exponen las conclusiones y recomendaciones.

Varios son los objetivos que han guiado la realización de este trabajo de investigación:

- Repasar el marco teórico de la PER y delimitar los objetivos, elementos y características de la estrategia de desarrollo local.
- Llevar a cabo una evaluación de las experiencias de PER a lo largo de los procesos de integración mundiales.
- Plantear la evolución de la PER en la Unión Europea y, en especial, de las medidas dirigidas hacia las PYME.
- Evaluar el impacto de las medidas de PERC en las PYME de la provincia de Santa Cruz de Tenerife, en especial, las que se refieren a los servicios a empresas.

1.2 CONSIDERACIONES METODOLOGICAS Y FUENTES BIBLIOGRAFICAS.

Respecto a la primera de las referencias teóricas y para conceptualizar el estudio, se lleva a cabo una revisión teórica, tanto del análisis económico regional como de la propia trayectoria de la Política Económica Regional. De hecho, tomamos en consideración las diferentes teorías que están recogidas en la literatura especializada (Isard, Cuadrado Roura, Richardson, entre otros). Se ha recopilado la información de los fondos bibliográficos de la Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad de La Laguna, de la Biblioteca de la Universidad Complutense de Madrid, de las Bibliotecas de los diferentes Colleges de la Universidad de Oxford y de la Biblioteca de la Facultad de Economía de la Universidad de Lisboa.

La integración de regiones en ámbitos supranacionales se estudia a partir de la revisión de los textos constitutivos sobre las integraciones regionales “sur-sur” a nivel mundial (en especial LAFTA, MERCOSUR, ECOWAS o la CEAO, entre otros). En este sentido, utilizamos el repertorio bibliográfico disponible en el Departamento de Comercio Exterior y Financiero en el St. Antony’s College (Universidad de Oxford) y la información contenida en los Institutos Económicos Africanos y Latinoamericanos (Londres), además de las distintas bases de datos disponibles en estas instituciones.

La evaluación histórica e institucional de la PERC se realizó con la información obtenida en las Bibliotecas Generales de las Universidades de La Laguna oxford y Lisboa; los Centros de Documentación Europeos nacionales (La Laguna, Madrid, Barcelona, entre otros) y de otros países (Londres, Cambridge Oxford, Lisboa, Siena) y con los servicios ofrecidos por la Euroventanilla y la Agencia de Desarrollo Local en Santa Cruz de Tenerife. Con todo ello, pudimos revisar detalladamente no sólo el repertorio legislativo de la Comunidad Europea, sino también informes y otras fuentes:

- acuerdos y convenios celebrados por las Comunidades Europeas;
- los actos vinculantes (reglamentos y decisiones) del derecho derivado de los Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas;
- las decisiones de los representantes de los Gobiernos de los Estados miembros reunidos en por el Consejo;
- los actos de derecho no vinculantes que las instituciones consideran particularmente importantes.

También utilizamos informes diversos y publicaciones, entre las que destacan los Informes Generales, Boletines Oficiales, Informe Delors, Informe Cecchini, Informe Pratten, Informe Padoa-Cschiodda, Informe Europa 2000, Informe sobre la coordinación de las actividades en favor de las PYME y del

artesanado, Programa Integrado en favor de las PYME y del artesanado, Informes Anuales sobre los Fondos Estructurales, Guías sobre las Iniciativas Comunitarias, Libro Blanco sobre la Política Social Europea, El desarrollo local en la política regional comunitaria, Las Iniciativas Locales de desarrollo y empleo, entre otros) y que constituyen las fuentes para plantear la situación actual en las intervenciones de la PERC sobre las PYME.

Para delimitar la estrategia de desarrollo local se utilizaron las fuentes documentales aportadas por el equipo de investigadores del Dr. Antonio Simoes Lopes y el Dr. Brandao Alves en mi visita a la Universidad de Lisboa.

Por último, la realización de la investigación empírica ha exigido realizar un trabajo de campo, tal como se indica en el capítulo 6.

Esta investigación se ha visto, sin duda, notablemente enriquecida por las ayudas de diverso tipo que a lo largo de estos años he recibido de muchas personas e instituciones.

En este sentido no puedo dejar de referir mi especial gratitud con los Directores de este trabajo de investigación, por haber ayudado a mi formación no sólo profesional sino también personal. Quiero expresar mi más sincero agradecimiento al Dr. Alvaro de Melo e Sousa, que ha aportado constantemente su amplio bagaje intelectual, rigor científico y su dilatada experiencia en el tema que nos ocupa y al Dr. José Luis Rivero Ceballos, artífice de mi vocación universitaria, que ha sabido estimular en cada momento de mi trabajo con indicaciones siempre acertadas orientando de la mejor manera mi proyecto de investigación con una dedicación que me consta que es absolutamente inusual..

Me resulta especialmente grato destacar mi agradecimiento al Dr. José Luis Moreno Becerra por el enorme interés que ha mostrado a lo largo de toda esta investigación, por sus sugerencias metodológicas y por sus valiosos consejos que han facilitado mi trabajo y contribuido a aumentar mi nivel de aprendizaje, influyendo de una manera tan positiva que me ha conducido a desarrollar este trabajo de una forma mucho más profunda y correcta..

También quiero dejar constancia de mi gratitud al Dr. Antonio Simoes Lopes que me acogió cuando estuve trabajando en la Universidad de Lisboa y que, aparte de la completa información referente al marco que sitúa el objetivo de este trabajo, me dio la oportunidad de intercambiar ideas y formas de investigación con otros investigadores especialistas en el tema como el Dr. Paul Madruga y el Dr. Brandao Alves, entre otros.

Asimismo quiero agradecer la predisposición del Dr. José Angel Rodríguez Martín para enriquecer esta investigación tanto por el tiempo que dedicó a la búsqueda de bibliografía como por su orientación metodológica.

Una mención especial merece el Dr. E. V. K. Fitzgerald, quien desde su dilatada experiencia como tutor de jóvenes investigadores, me sugirió durante mi estancia en la Universidad de Oxford, la elección del tema objeto de este trabajo, dedicando generosamente su tiempo para orientar su realización con consejos pertinentes y ofreciéndome una aportación bibliográfica y humana que de otro modo me hubiera resultado difícilmente accesible.

Resultaría, sin embargo, injusto concluir con esta lista de agradecimientos sin hacer referencia al esfuerzo del equipo de trabajo que hizo

posible la realización de las encuestas, participando directamente en la correcta ejecución de las entrevistas. Además, quiero resaltar que gran parte de la interpretación de la información obtenida ha resultado posible gracias a la correcciones, críticas y ayudas que constantemente me han prestado la Dra. María Yolanda Betencourth y la Dra. María Victoria Jiménez.

Finalmente, no puedo olvidar a todos mis compañeros del Departamento de Economía Aplicada, especialmente a los de las subáreas de Economía Política, Política Económica y Hacienda Pública y a las personas directamente vinculadas al mismo, que a lo largo de estos cinco años han discutido conmigo muchos de los temas que integran este trabajo de investigación, prestándome un inestimable apoyo personal decisivo para el buen desarrollo de la investigación.

Por último, agradecer el apoyo de las instituciones que han favorecido el enriquecimiento de este trabajo y el mío propio. De una parte, a la Dirección General de Universidades e Investigación del Gobierno de Canarias, que financió la estancia en el Departamento de Comercio Exterior y Financiero del St. Antony's College en la Universidad de Oxford durante el Hilary Term, dando lugar a la Tesina de Licenciatura: "La evolución de la política económica regional en el proceso de integración europeo", dirigida por el Dr. José Luis Rivero Ceballos. De otra, a la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife, por la aportación de la información necesaria para ubicar a las empresas objeto de este trabajo. Y por último, a la Universidad de La Laguna, cuya sensibilidad por los ideales académicos ha contribuido a estimular mi labor investigadora y docente, proporcionándome un marco académico y unas condiciones de investigación adecuadas para la realización de esta tesis doctoral.

**Capítulo II: LA DELIMITACION DE LA POLITICA
ECONOMICA REGIONAL**

2.1 INTRODUCCION.

El objetivo del presente capítulo se centra en establecer una referencia conceptual y doctrinal de la evolución que ha tenido la PER hasta la actualidad, teniendo en cuenta la amplia y revisada bibliografía. Por tanto, hemos querido limitar toda la información disponible dos aspectos: De una parte, repasar los aspectos más relevantes de las teorías, enfoques y modelos que han caracterizado al análisis económico regional. Y de otra, describir los objetivos, instrumentos y cuestiones que nos parecen más interesantes para entender la evolución que ha tenido la PER desde sus comienzos hasta la actual “Estrategia de Desarrollo Local” y que resulta el hilo argumental de este proyecto.

De hecho, antes de proceder al repaso de las experiencias de la PER, nos detenemos en el análisis económico regional, su doctrina y las aportaciones relacionadas.

En primer lugar se revisan las principales teorías sobre el análisis regional (Tª de la Localización, Tª Económica Regional y Tª Económica Urbana)

Posteriormente, señalamos las diferentes aportaciones teóricas que confirman el paso de la economía regional de carácter subsidiario a la existencia de diversos modelos de cambio regional.

A continuación y dentro del contexto característico de finales de los sesenta, se plantean los fundamentos y consecuencias del paso del fordismo a la especialización flexible; para describir cómo se produce una reorientación de la PER en los años ochenta, que discurre paralelamente a los cambios territoriales originados en la nueva organización económica.

Tras revisar las teorías que servían de base para el análisis de los problemas regionales, analizamos las causas y características del modelo de desarrollo endógeno como proceso descentralizado, territorial y globalizado. Todas estas características, unidas al aprovechamiento del potencial de desarrollo que existe en el territorio, convierten a esta estrategia, según nuestra opinión, en el punto de referencia para cualquier intervención de política económica regional en la actualidad.

Como consecuencia de lo anterior, planteamos los instrumentos y algunas de las líneas de actuación -formación del capital humano, apoyo a la innovación tecnológica, potenciación de los servicios y apoyo a las PYME- cuyo carácter les hace merecedoras de una especial prioridad a la hora de formular y poner en práctica las acciones que potencian el desarrollo endógeno.

Por último y tal como explicamos en el último capítulo, comprobamos que todos estos cambios están mediatizados por la descentralización de competencias a las regiones (territorialidad) y la integración de las economías en áreas supranacionales (globalización). Se trata, por tanto, de las características de la PER en los años noventa y que dan lugar al desarrollo interpretado en su vertiente local/territorial.

2.2 LOS ANTECEDENTES: ENFOQUES DEL ANALISIS ECONOMICO REGIONAL Y PRIMERAS EXPERIENCIAS DE POLITICA ECONOMICA REGIONAL.

La infinidad de doctrinas y aportaciones sobre el análisis económico regional se prestan a múltiples clasificaciones. Una primera aproximación puede clasificarlas en tres grandes áreas de interés científico (Richardson, 1969): Teoría de la Localización, Teoría económica regional y Teoría Económica Urbana:

CUADRO 1
TEORIAS DEL ANALISIS ECONOMICO REGIONAL

TEORIA	PROBLEMA	OBJETO DE ANALISIS
TEORIA LOCALIZACION	Fricciones en el espacio, Desigualdad de recursos.	Decisiones de Localización.
TEORIA ECONOMICA URBANA	Aglomeraciones urbanas, Deseconomías aglomeración.	Organización de la población.
TEORIA ECONOMIA REGIONAL	Crecimiento desigual. Emigración.	Dllo regional interno. Relaciones con regiones.

Fuente: Elaboración propia a partir de Bueno Lastra, 1990, pp. 30-31.

A) La Teoría de la Localización (de enfoque microeconómica) se planteó desde un principio para dar respuesta a las decisiones de localización frente a los problemas que originaban las fricciones en el espacio. En este sentido, cabe destacar las aportaciones iniciales de Thünen (1826) quién plantea por primera vez el problema de la localización agraria: incorpora el espacio al análisis económico, utilizando un modelo económico que considera el espacio como uniforme y homogéneo en todas sus partes y donde es el mercado (representado por la ciudad) el único punto receptor. De esta forma, la localización óptima de las actividades se plantea en función de la renta de la tierra y la distancia de cada zona al mercado, correspondiéndose con regiones situadas en torno a la ciudad (Hortalá Arau, 1971, pp. 18-30).

Sin embargo, desde principios de siglo, son los análisis de carácter industrial quienes imprimen el sello espacial a los análisis microeconómicos:

Weber delimita el ámbito formal de estos estudios al publicar su obra (“Teoría pura de la localización”, 1929) que justifica la comercialización y producción industrial en las grandes ciudades; Schaffle (1873) que incide en los factores que centralizan/descentralizan la localización industrial o del mismo Thünen (1826) sobre la localización de la producción agrícola.

Posteriormente, Weber elabora un modelo económico espacial compuesto por factores de localización determinantes de las orientaciones, es decir transporte, trabajo y aglomeración (Hortalá Arau, 1971).

La progresiva incorporación de teorías sobre la localización en el análisis económico regional se vio fuertemente determinada por las aportaciones de Predöhl (1925), Engleander (1924) y Ritschl (1927) que contribuyen al establecimiento de una verdadera teoría económica espacial.

La formalización de estas teorías se debe a Weigmann (1926), que cuestiona el marco de la competencia perfecta y la consideración de la economía como un “todo” compuesto por formas básicas de unidades espaciales. Además, intenta demostrar que la teoría del comercio internacional es una parte de la teoría general de la localización.

La revisión de los esquemas walrasianos van más allá, por cuanto confirman que desde un punto de vista espacial, la distribución geográfica de la producción y la localización de cualquier actividad depende de la velocidad con que los factores productivos reaccionen en el espacio ante determinadas variaciones económicas (Palander, 1935 en Hortalá Arau, 1971).

Esta corriente de pensamiento microeconómico culmina con las teorías del equilibrio general espacial utilizando modelos de carácter estático (Lösch, 1954).

A raíz de la teoría de Lösch, las aportaciones posteriores son formuladas siguiendo tres tendencias:

- Teorías de localización que se centran en el equilibrio parcial, refutando o ampliando el equilibrio marshalliano (Hötelling, 1929).
- Estudios que pretenden teorizar definitivamente sobre el equilibrio espacial (Greenhut en 1956 establece las bases para incorporar definitivamente el espacio al modelo walrasiano de equilibrio general).

- Modelos en los que la localización óptima del espacio supone minimizar los costes de transporte y que giran en torno al equilibrio general walrasiano sobre la localización (Isard, 1956).

B) La segunda rama del análisis económico territorial es la denominada Teoría macroeconómica espacial o Teoría de la economía regional, cuyo objeto de análisis se centra en el desarrollo regional interno (en términos de renta y empleo) y en las relaciones entre regiones a través de los movimientos de capital, mercancías y personas (Richardson, 1969).

Diferentes autores, como Ohlin, 1971; Lösch, 1954 o Boudeville, 1961; se ocuparon detenidamente del concepto de región: Isard (que va a resultar la pieza angular de la macroeconomía espacial) se acerca al concepto planteando los diferentes problemas a los que se enfrenta el analista como la identificación de industrias eficientes para la región, mejora del bienestar regional, diversificación de la producción, desarrollo consistente o la utilización óptima de recursos (Isard, 1973).

Como hemos dicho y desde la perspectiva del equilibrio general, en todo el análisis macroeconómico espacial destaca la importancia concedida tanto a las razones por las que unas regiones crecen más que otras, como a los estudios de movimientos interregionales de factores productivos: a título de ejemplo valgan las aportaciones de Mundell, con un enfoque espacial sobre la determinación de la renta y su relación con la movilidad de factores y Heckscher-Ohlin, con las teorías sobre la igualación de los precios de los factores, derivándose posteriormente diversas aportaciones como las de Leontief (1955).

C) La tercera rama, denominada Teoría de la economía urbana, se plantea como respuesta a los problemas de deseconomías externas originadas por la aglomeración urbana, que a su vez se originan por la influencia que ejerce la concentración de población sobre la actividad económica: en las primeras etapas de crecimiento de las ciudades las aglomeraciones afectan a la actividad doméstica, al sobrepasar un nivel determinado se hace necesaria la intervención pública (Vickermann, 1984).

En las diferentes teorías sobre el crecimiento urbano se observa la relación existente entre el crecimiento económico y el desarrollo urbano espacial, que evoluciona en décadas siguientes.

Todas estas aportaciones teóricas han discurrido paralelamente a la evolución de la PER. En su evolución, el acontecimiento socioeconómico que determina su origen y orientación ha sido la crisis económica de los años treinta. Como hemos señalado, hasta ese momento, existía la creencia generalizada de que la distribución geográfica del desarrollo económico estaba condicionada por fenómenos que se alejaban de la política económica, de acuerdo con el pensamiento clásico predominante en este período (antecedentes de la teoría de la localización).

Sin embargo, las nuevas circunstancias económicas, sociales y políticas implican una mayor valoración de los problemas de carácter “regional”. La aparición de zonas con graves niveles de paro, precisamente en regiones caracterizadas por una elevada prosperidad económica, impulsó a que determinados gobiernos nacionales se cuestionaran la necesidad de aplicar programas de PER:

- Es el caso de las “Confederaciones Sindicales Hidrográficas” creadas en España durante la dictadura de Primo de Rivera en el período 1926-29, que tenían el fin de generar un mayor desarrollo económico en aquellas zonas donde se implantara la central eléctrica.
- También, resulta interesante el caso del “Tennessee Valley Authority” (Estados Unidos, 1933) con una manifiesta orientación hacia la planificación económica regional mediante la dotación de infraestructuras para el desarrollo de la industria y los servicios.
- Y en la misma línea, también se encuentra la constitución de la Compañía Nacional del Ródano en Francia.

Aunque se trata de acciones que ya desde sus inicios plantean algunos de los principios que fundamentan la estrategia de la Teoría de los Polos de Desarrollo (Perroux, 1964), con el paso del tiempo, estos proyectos de orientación eminentemente industrial, fueron mostrando debilidades:

- El hecho de que la actividad económica estuviera centralizada en determinadas zonas originó que el intento de acelerar el crecimiento económico en zonas aisladas fracasara por limitaciones geográficas. En otras palabras, no existían los condicionantes suficientes que generaran la sinergia necesaria.

- También el criterio geográfico para seleccionar las zonas objeto de desarrollo no fue el más adecuado ya que en muchas ocasiones el territorio seleccionado no coincidía con las regiones problemáticas.
- Además, la estrategia por crear una PER global quedó desvirtuada, al limitarse única y exclusivamente al factor geográfico.

Paralelamente a estas experiencias se desarrolla en algunas áreas la idea de fomentar la inmigración y, por tanto, la ordenación urbanística. Esta circunstancia, que se dio en diversas zonas del mundo, tiene su ejemplo más paradigmático con las “Regiones Especiales” de Gran Bretaña (1934) cuando se ponen en funcionamiento las “Special Areas Development and Improvement Act”, para ayudar a la reconstrucción de áreas con antigua tradición industrial que habían resultado especialmente afectadas por la crisis.

Los acontecimientos derivados de las dos guerras mundiales influyeron en la reestructuración y replanteamiento de estos primeros antecedentes de PER a partir de los años cincuenta: Las medidas aisladas anteriores se sustituyen por un conjunto de actuaciones de PER, que basadas en la industrialización de áreas atrasadas, utilizan instrumentos propiamente dichos como los polos de desarrollo, los polígonos industriales y las áreas de preferente localización industrial, para atenuar las disparidades regionales originadas en este período.

Tal como señala Cuadrado Roura (1988), las nuevas orientaciones de la PER se enfrentaron a un problema territorial común: la existencia de áreas caracterizadas por un profundo atraso económico, las regiones afectadas por la crisis industrial caracterizadas por tener altas tasas de desempleo (regiones en declive) y aquellos centros metropolitanos afectados por altos niveles de congestión (regiones congestionadas).

2.3 ACONTECIMIENTOS EN LOS AÑOS CINCUENTA Y SESENTA: DE LA SUBSIDIARIEDAD DE LA POLÍTICA ECONÓMICA REGIONAL A LOS MODELOS DEL CAMBIO REGIONAL.

A partir de los años cincuenta, una vez fundamentado el análisis económico regional, se desarrollan diversas corrientes de pensamiento que modelizan la economía regional. Las aportaciones más relevantes nos parecen las siguientes:

- La teoría microeconómica espacial de los precios, partiendo de que la población, la industria y los recursos son fijos (y por tanto el espacio dificulta el flujo de bienes entre puntos fijos de producción y consumo), tiene como aportación principal el estudio de los flujos óptimos interregionales a través de la programación lineal para minimizar los costes de transporte (Greenhut y Ohta, 1975).
- La teoría de la localización industrial, supone que la producción, el consumo y la población son móviles y determinan la configuración de un sistema espacial heterogéneo. En este caso el objetivo consiste en determinar la estructura local resultante de las variables que influyen en el asentamiento espacial (áreas descongestionadas cercanas a las grandes ciudades, buenas infraestructuras y cercanía a los inputs) o los períodos de alto riesgo e incertidumbre empresarial (Pred, 1969; Carroll y Dean, 1977).
- En las teorías del crecimiento regional, se plantea que el capital fluye de las regiones con salarios más altos a las de menor nivel (ya que estas proporcionan

mayores rendimientos al capital); al mismo tiempo el flujo de mano de obra va en sentido contrario hasta que se igualan. La aportación consiste en intentar demostrar que las regiones con bajos salarios y rentas crecerán más rápido que las demás, desembocando en un proceso de convergencia de las rentas regionales per-cápita (Richardson, 1979).

- Las teorías sobre la difusión espacial de las innovaciones inician un campo de investigación orientado hacia el estudio de la difusión de las innovaciones en el espacio. De hecho aportan como novedad la desigual distribución de la innovación en el espacio, diferenciando entre difusión radial (relevante para las regiones en vías de desarrollo) y jerarquizada (que predomina en las zonas más desarrolladas) (Richardson, 1979).

- Por último, la teoría sobre los polos de crecimiento que a lo largo de este período es la estrategia utilizada en los planteamientos de la PER. Se trata de fomentar la acción de una industria líder capaz de generar crecimiento a través de un conjunto de industrias fuertemente interrelacionadas. Por tanto, se intenta incentivar a las industrias propulsoras de “externalidades positivas” y que luego tiene un contenido espacial (Perroux, 1964).

CUADRO 2
TEORIAS SOBRE EL CAMBIO REGIONAL

TEORIA	SUPUESTO	APORTACION
Microeconómica	El espacio dificulta el comercio.	Para minimizar costes los flujos interregionales son óptimos.
Localización Industrial	La producción, el consumo y la población son móviles.	Determinar la estructura local de las variables que influyen en el asentamiento espacial.
Crecimiento Regional	Movilidad de los factores trabajo y capital.	Las regiones menos desarrolladas crecen más rápido que las demás.
Difusión Espacial	Distribución de la innovación con carácter desigual.	Aportaciones sobre distribuciones de la innovación en el espacio.
Polos de Desarrollo	El crecimiento es polarizado.	Desarrollo a través de industrias matrices centralizadas.

Fuente: Elaboración propia a partir de Richardson (1979).

Favorecidos por estas aportaciones teóricas se refuerzan diferentes modelos interpretativos del cambio regional, que configuran las bases metodológicas de la política regional:

- Modelos regionales de corte neoclásico, que han dominado la teoría del crecimiento regional como hemos señalado anteriormente. Sin embargo, la idea de que el crecimiento regional se asocia a la progresiva convergencia de las rentas por habitante de las distintas regiones, como consecuencia del juego de mercado, es criticado por múltiples autores (ver Kaldor, 1969).

- Los modelos de causalidad acumulativa (Myrdal, 1959; Perroux, 1958, Boudeville, 1961) y centro-periferia (Friedman, 1966) que se basan en las relaciones establecidas entre diferentes países, plantean la necesidad de que el Estado intervenga para corregir los desequilibrios originados por la acción del mercado al generar agrupamiento de actividades (Richardson, 1979).

La consecuencia más clara es que, como el mercado no puede resolver la situación creada, resulta necesaria la intervención activa, como veremos, con la creación de polos de desarrollo que alteren las relaciones centro-periferia.

- Los modelos econométricos ofrecen la posibilidad de comprobar las hipótesis generadas por la teoría económica regional. Estos modelos aprovechan la disponibilidad de datos. Pero, la insuficiente importancia que tiene la dimensión espacial y el carácter descriptivo, sin contenido teórico, de muchos de ellos, también cuestionan su operatividad en la economía regional (Richardson, 1979).

- Los modelos input-output regionales representan una técnica de interdependencia general donde se describen los procesos que unen las regiones de un sistema (Isard, 1973). También tienen limitaciones derivadas de la dificultad para elegir los sectores o regiones y la necesidad de incorporar nuevos postulados que generan abstracciones de la realidad (como la apertura exterior, la depreciación del capital o la desagregación por zonas). A pesar de ello, resulta de gran interés la preocupación por integrar en los modelos nuevos campos, como el medio ambiente o los métodos econométricos para estimar coeficientes regionales (Gerking, 1976).

- El análisis Shift-Share tiene el gran atractivo de poder medir el cambio total en los resultados de la región respecto a la nación en un período dado, utilizando datos fácilmente obtenibles. A pesar de su popularidad, los problemas de medición e interpretación que conlleva, lo convierten en un instrumento con ciertas limitaciones a la hora de explicar las diferencias en el crecimiento regional (Richardson, 1979).

-
- El modelo Gravitacional proporciona un planteamiento muy flexible al análisis de la interacción espacial entre nodos distantes y tiene una amplia variedad de aplicaciones, como el análisis de las migraciones, los flujos de bienes y de tráfico o los desplazamientos entre los lugares de residencia y trabajo (Richardson, 1979). De hecho, es un modelo de interacción espacial donde se intenta determinar el número de intercambios entre áreas, utilizando datos de la población y la distancia de los desplazamientos. Sin embargo, críticas como el aislamiento que produce en las peculiaridades de los pequeños grupos, sugieren su reformulación (Isard, 1973).

 - La particularidad del modelo base económica consiste en dividir a la economía regional en dos sectores interdependientes, el local (endógeno) y el exportador (exógeno), permitiendo determinar el nivel de actividad en la región en función de las exportaciones (Richardson, 1979). Sin embargo, problemas como la vulnerabilidad del modelo en el largo plazo o la especificación de los sectores, aproxima los modelos base económica más hacia los modelos Input-output que a los modelos base exportación.

 - El pilar del modelo base exportación descansa en que el índice de crecimiento regional es una función del rendimiento exportador regional. De hecho, la atención se centra en extrapolar sus conceptos a otros modelos, como el econométrico ya que proporciona los medios para relacionar el rendimiento del crecimiento regional con el PNB. Sin embargo, tiene limitaciones como la escasa atención a la acumulación de capital en el crecimiento regional, la excesiva preocupación por las consideraciones de la demanda, el hecho de que constituyan modelos para una sola región o las dificultades para calcular la renta exógena o base exportación (Dunn, 1954).

 - Interpretaciones que cuestionan la posibilidad de poder corregir los desequilibrios territoriales, a no ser con cambios radicales que incluyan el propio sistema económico capitalista. Por tanto, en esta línea de pensamiento se sostiene que la manifestación territorial del crecimiento no es más que el reflejo de los intereses de clase (Curbelo Ranero, 1992).

 - Modelos que se agrupan en un bloque de diferentes propuestas teóricas cuyo punto en común es que se centran en el análisis de los posibles mecanismos del crecimiento regional, sin atender a los problemas de las relaciones y desigualdades interregionales. Ejemplos pueden ser los modelos del multiplicador acelerador regional, la ya mencionada teoría de la base exportación y el modelo de corte keynesiano.

Todas estas reformulaciones teóricas estuvieron en línea con los cambios originados por la fase de crecimiento económico, caracterizada por un aumento del ingreso y la productividad, sectorialmente muy desequilibrado. Este hecho se manifiesta explícitamente en el evidente progreso, en términos de empleo y producción, de la industria y los servicios y la escasa participación del sector agrícola. Dos perspectivas refuerzan el cambio:

A nivel macroeconómico, la lógica industrial de la época estuvo acompañada de un conjunto de normas implícitas y de reglas institucionales, que condicionaron las relaciones sociales y de producción y en consecuencia, la intervención del Estado en la economía (Legna Verna, 1996).

Desde la perspectiva microeconómica, la evolución taylorista se culmina con la producción en serie, es decir, con el Fordismo; caracterizado por la estandarización de las prácticas operativas y por la separación entre la ingeniería y la producción (Lipietz, 1979).

CUADRO 3
MODELOS INTERPRETATIVOS DEL CAMBIO REGIONAL

MODELO	SUPUESTO	CRITICAS
Neoclásico	Libre mercado genera convergencia de las rentas p/c regionales.	Efecto de las economías de escala, las externas y aglomeración.
Centro-Periferia	Intervención estatal para corregir los desequilibrios del mercado.	Operatividad de políticas estatales que actúan sobre los problemas.
Econométricos	Comprobación de hipótesis que son generadas por la teoría regional.	Escasa disponibilidad de datos y la escasa importancia del espacio.
Input-Output	Descripción de los procesos que unen las regiones de un sistema.	Dificultad para elegir datos, sectores y regiones; validez postulados.
Shift-Share	Comparar los resultados entre la nación y la región.	Problemas a la hora de realizar las mediciones e interpretaciones.
Gravital	Determinar los intercambios entre diferentes áreas.	Exclusión de las particularidades de los pequeños grupos.
Base Económica	Predecir el nivel de actividad	Vulnerabilidad del modelo en

	de la región.	el L/P y la especificación de los sectores.
Base Exportación	Medir el nivel de crecimiento según el rendimiento exportador regional.	Escasa atención a la acumulación de capital, modelos uniregionales.
Radicales	Reducción desequilibrios sólo con cambios en los intereses de clases.	Dificultad para realizar cambios de carácter radical sobre la sociedad.

Fuente: Elaboración propia a partir de Richardson (1979).

En esta perspectiva global, la producción se centró en la progresiva automatización de las fábricas (capital físico) frente al capital humano, con una pérdida constante de la cuantificación y cualificación del factor trabajo (Piore y Sabel, 1990).

En este sentido, se intentan aprovechar las economías de escala y de aglomeración que podrían favorecer la puesta en funcionamiento de las grandes empresas, dejando de lado los factores relacionados con el capital humano y las PYME. De hecho, en esta estrategia se trata de fomentar las industrias que, situadas como “enclaves”, pudieran aprovechar las materias primas locales y posteriormente comercializarlas en el exterior.

Tal como hemos señalado anteriormente, esta coyuntura estuvo sustentada fundamentalmente en el modelo de los “polos de crecimiento” o “industria líder”, como estrategia que concentraba espacialmente la actividad económica hacia los centros urbanos de las regiones atrasadas (Perroux, 1964; Legna, 1996).

Por tanto, se acentúa el papel de la industria líder hacia el desarrollo dentro de su espacio geográfico; incentivando la creación de centros de desarrollo de productos estandarizados que pudieran dispersar el crecimiento urbano-industrial originado por las consecuencias de la guerra (Richardson, 1979).

Además, problemas relacionados con el horizonte temporal de la planificación del polo, la determinación del tamaño eficiente, la utilización de políticas de promoción más adecuadas y la búsqueda de mecanismos que estimulen la difusión territorial del polo, conllevó situaciones todavía más desiguales de desarrollo (Richardson, 1979).

De hecho, este intento por crear polos de desarrollo, no sólo dio pie a la primera institucionalización de la PER, sino que también hace operativa diversas medidas que a lo largo de su evolución son consideradas como los instrumentos “tradicionales” en los planteamientos de la PER (Yuill; Allen y Hull, 1980; y Rodríguez Sáinz et alia, 1986):

1. Incentivos regionales heterogéneos, fundamentalmente subvenciones al capital, subsidios en los intereses, exenciones de impuestos y reducción de los períodos de amortización de activos. Cualquiera de ellos actuaba como punto de atracción en la zona elegida sobre el desarrollo económico, social y geográfico.

2. Inversiones en infraestructuras, que se concentraron en las de transportes (carreteras, infraestructuras, puertos y aeropuertos). De hecho, en la trayectoria de la PER han sido el instrumento más comunmente utilizado por su capacidad para generar efectos a corto plazo (Allen, 1989; Bielh, 1986, 1991).

3. Utilización de empresas de propiedad estatal o bajo su control que se justificaban por la falta de capacidad privada para asumir riesgos de carácter empresarial y sobre todo, por el contrastado poder de arrastre que ejercen sobre el tejido empresarial regional (Cuadrado Roura, 1988).

4. Y por último, los desincentivos y controles que se aplicaron, sin gran éxito, en áreas y centros urbanos muy congestionados para desviar las inversiones a las regiones menos desarrolladas. Tal como ocurrió en Gran Bretaña con los controles directos negativos a través de los certificados de desarrollo negativos (Richardson, 1979).

Sin embargo, estas medidas en su conjunto sentaron las bases para que se consolidara la figura del Estado “protector” o “asistencialista”, que aún hoy sigue vigente en muchos de los planteamientos asistencialistas que caracterizan a algunos de los territorios menos desarrollados.

Si a estos hechos añadimos el crecimiento del sector industrial como determinante del crecimiento económico en contextos geográficos muy puntuales y la expansión de los servicios; no es de extrañar que la crisis industrial de los años setenta y la consiguiente reestructuración sectorial, marcara definitivamente un nuevo rumbo en la PER con el afianzamiento de tres circunstancias:

1. En los años sesenta el desarrollo perseguido por la PER se vincula muy estrechamente a la estrategia de industrialización predominante, es decir, al

fordismo. De hecho, las medidas estaban dirigidas a las grandes compañías que operaban en los sectores considerados de alto crecimiento económico. Sin embargo, la reestructuración industrial que condicionó la PER, tuvo lugar en el contexto de una profunda transformación del modelo de acumulación del capitalismo contemporáneo, con el paso de sistema de producción fordista al modelo de especialización flexible (Scott, 1988).

El sistema ‘fordista’, que había estado basado en la explotación de economías de escala internas y la estandarización de productos, requería además una extrema división técnica del trabajo. Desde el punto de vista espacial, generó regiones industriales con una alta densidad de relaciones interindustriales y aglomeraciones urbanas, que no se tradujo en mejoras en los niveles de desigualdad regional apreciables.

A finales de los sesenta, la incorporación de nuevas tecnologías a la producción, implica la posibilidad de una mayor dispersión geográfica del capital (garantizando tasas de rentabilidad), mientras que el trabajo se estabiliza en favor de una mayor adaptabilidad a los cambios (Storper y Scott, 1989, pp. 21-40).

Circunstancias que, en su conjunto, favorecen el reforzamiento de la especialización flexible: se desarrollan unidades de producción de menor tamaño y con una marcada tendencia a externalizar los procesos productivos, con redes flexibles de ligazones externas y procesos de trabajo diferentes.

2. Como consecuencia de todo lo anterior, se intensifica la competencia y la innovación tecnológica, favoreciendo a la concentración de industrias de alta tecnología y las actividades de diseño en determinadas zonas (Scott, 1988).

Se pasa de un proceso de organización vertical a otro horizontal, donde las economías de escala y relaciones laborales rígidas dan lugar a las economías externas. De esta forma, las PYME encuentran un nuevo lugar en la división del trabajo. Este aspecto es fundamental ya que, como comprobaremos posteriormente, esta organización empresarial se convierte progresivamente en el objeto de intervención de la PER. De hecho, dos son los sistemas que surgen bajo el sistema de especialización flexible de estos años:

- Sistemas de pequeñas empresas ligadas mediante subcontratación con aquellas de producción masiva.

- Y sistemas de PYMES independientes, aglomeradas, con elevada capacidad de innovación y adaptación tecnológica, es decir, las “áreas sistemas”.

En ambos casos y es la cuestión que nos ocupa, los movimientos del capital hacia las zonas menos desarrolladas se potencian, en busca del uso más eficiente de los recursos y la maximización del crecimiento agregado.

3. También y como resultado de la crisis de los años setenta, las economías más avanzadas y en particular las occidentales, se enfrentan a una generalización de los problemas que se consideraban propios de las regiones menos desarrolladas como las altas tasas de desempleo, la ralentización del crecimiento económico y las dificultades para acceder a la innovación tecnológica. Además, la tendencia al estancamiento económico de las grandes ciudades (influenciado por el ajuste y la reestructuración de algunos sectores industriales) junto a las variaciones en la composición de la demanda y el auge de los servicios, sugieren la necesidad de replantear un nuevo cambio en las directrices de la PER (Cuadrado Roura, 1990).

Las regiones y la PER deben adaptarse a un nuevo organigrama donde las actividades y técnicas se modifican (Gatto, 1990):

- El acceso a la información (microelectrónica y telecomunicaciones) adquiere cada vez más importancia.
- La “minimización” de lo económico, se ve respaldada por el equipamiento flexible y la reorientación del proceso organizativo.
- Los avances en telecomunicaciones y en el procesamiento de la información implica mayor facilidad en para la separación física y territorial de la que permitiera el fordismo.
- Se observa una reducción en el tamaño de la planta industrial y también una progresiva incorporación de las empresas de tamaño medio.
- En este sentido, el tamaño de la industria en términos de ocupación e inversión tiende a independizarse del tamaño del mercado de un solo bien.
- Por otro lado se sustituye la excesiva especialización del trabajo de períodos anteriores por una cualificación extensiva y diversificada.

-
- Se modifica también la relación entre la empresa industrial y sus cuellos de botella, los cambios en la demanda, la diferenciación de productos y segmentación de mercados, supone la desjerarquización de la producción y una mayor importancia a las PYMES que también son utilizadas para reducir riesgos.
 - Por tanto, la relación entre los diferentes tipos de empresas se basa en la complementariedad y compatibilización productiva ya que la PYME se centra en el diseño y el control de calidad, mientras que la gran empresa actúa como eje coordinador y centro de decisiones.

2.4 LOS ENFOQUES REGIONALES DESDE EL LADO DE LA OFERTA: EL ENFOQUE DEL DESARROLLO ENDOGENO Y SU INSTRUMENTACIÓN.

A raíz de todos estos cambios (teóricos y prácticos) la evolución de la PER confirma que el ajuste por la vía de la reestructuración internacional y espacial del sistema productivo, pasa por los sistemas productivos nacionales y la segmentación transnacional de dichos procesos, e incluso del propio mercado (Lipietz, 1989).

Dicha transnacionalización parece entenderse como la evidencia explícita de cómo el capitalismo se libera progresivamente de su base nacional, afirmándose progresivamente como internacional y mundial (Amaro, 1990).

En consecuencia y tal como hemos señalado, los ingredientes del “puzzle” territorial de los años ochenta se fundamenta en la supranacionalidad, transnacionalidad y subnacionalidad; quedando en un segundo término la concepción nacional del territorio.

El reconocimiento evidente de este nuevo sistema productivo, requiere una adaptación de los enfoques regionales y en concreto, el fomento de medidas flexibles que se puedan adaptar a los problemas no sólo endógenos, sino también exógenos de las regiones (Vázquez Barquero, 1993).

CUADRO 4: MODELOS DE POLITICA REGIONAL

CONCEPTO	Movilidad de factores	Política suma cero	Política suma positiva
MODELO	Neoclásico Crecimiento	Demanda Redistributiva	Desarrollo Endógeno
POLÍTICA	Movilidad Capital y Trabajo	Movimiento de empresas	Apoyo PYME locales

Fuente: Elaboración propia a partir de Vázquez Barquero, 1993, pp. 203-205.

De hecho, este ajuste productivo se manifiesta en una nueva modelización de la política económica regional, donde el punto central de los enfoques regionales se sitúa en la “oferta de la economía”. (Ver **CUADRO 4**).

Como consecuencia de esta reformulación de teorías, doctrinas y enfoques que tradicionalmente servían de base para el análisis de los problemas económicos regionales, se impulsa una nueva estrategia de desarrollo endógeno desde el lado de la oferta que complementa los tradicionales modelos de política regional:

La aparición de la estrategia de desarrollo endógeno, surge a raíz de los cambios en la PER, basada anteriormente en la teoría del crecimiento polarizado, mientras que con las nuevas orientaciones se pretende incidir en la idea de crecimiento difuso, para intentar aprovechar el potencial de desarrollo que existe en el propio territorio (Vázquez Barquero, 1993).

**CUADRO 5
CAMBIOS EN LA POLITICA DE DESARROLLO REGIONAL**

	POLITICA TRADICIONAL	POLITICA ACTUAL
ESTRATEGIA	Desarrollo Polarizado.	Desarrollo difuso.

DOMINANTE	Visión Funcional.	Visión territorial.
OBJETIVOS	Crecimiento cuantitativo. Grandes Proyectos.	Innovación, calidad y flexibilidad. Emprenditorialidad. Numerosos proyectos.
MECANISMOS	Redistribución. Movilidad del capital y trabajo.	Movilización potencial endógeno. Recursos locales y externos.
ORGANIZACION	Gestión central. Financiación a empresas. Administración pública recursos.	Gestión local del desarrollo. Prestación servicios. Organizaciones intermedias.

Fuente: Elaboración propia a partir de Vázquez Barquero, 1993, pp. 223.

La estrategia de desarrollo endógeno se basa en una aproximación territorial del desarrollo regional y supone que el proceso de crecimiento está directamente condicionado por la historia del territorio y los recursos locales (cuando tradicionalmente se ha considerado la problemática regional en términos funcionales, relacionándola con movilidad de factores).

El desarrollo se dirige al fomento de elementos que se han ido consolidando en la evolución de la PER, como es el caso de la innovación, la prestación de servicios, la capacidad emprendedora de los agentes locales, la consideración del capital humano y la flexibilidad del sistema productivo en PYME.

Para conseguirlo, en vez de realizar grandes proyectos industriales, como en ocurría en épocas anteriores, resulta más apropiada la puesta en funcionamiento de proyectos adecuados a las características del territorio.

Esta estrategia de desarrollo implica que las acciones basadas en la localidad deben combinarse con las políticas sectoriales y regionales, por tanto, coordinadas por las administraciones, con el fin de favorecer la acción eficiente de política regional.

Por tanto y sin renunciar al proceso redistributivo iniciado con anterioridad, se instrumenta una PER con un marcado carácter microeconómico y territorial en favor de las propias regiones orientada hacia el desarrollo de las capacidades de crecimiento propias de cada región, es decir, hacia el desarrollo endógeno (Cuadrado Roura, 1990).

Todo ello ha dado lugar a un modelo de desarrollo endógeno, que complementa la acción del poder central con la derivada del propio territorio, siendo necesaria la actuación de las comunidades locales sobre su propio potencial apoyado por los grupos locales y la administración central (De Melo, 1998).

La gran ventaja de este enfoque radica en que se puede aplicar a cualquier región que intente explotar las posibilidades de crecimiento propio.

Se trata de un enfoque que implica componentes novedosos: desarrollo espontáneo de carácter heterogéneo en diferentes espacios, crecimiento industrial difuso, autodesarrollo, separación espacial de los procesos productivos, creación de una cultura técnica, creciente apertura de las economías, entre otras.

El acento de este tipo de políticas suele recaer sobre la revalorización del factor humano, la creación de infraestructuras modernas, la promoción y desarrollo de las pequeñas empresas, los servicios disponibles en cada región, la difusión de información, la creación de una cultura técnica y la innovación (Cuadrado Roura, 1990).

De esta forma, tanto la innovación, entendida como cultura técnica, como el potencial sinérgico de los servicios y el capital humano, constituyen los factores que con más facilidad pueden alcanzar el desarrollo de determinadas actividades en regiones concretas, cuando previamente no existía ninguno de ellos: la cultura técnica, porque se puede generar a través de programas de mejora en el capital humano, el segundo depende de la disposición de las empresas locales a sustituir estructuras verticales por la adquisición de nueva tecnología y equipos (Sweeney, 1991).

Además de las anteriores reformulaciones teóricas, es en la aplicación de los instrumentos donde más se aprecian los cambios producidos en el nuevo enfoque de la PER:

1. Aunque los incentivos regionales son restringidos en número y volumen de gastos, la novedad consiste en que se complementan con nuevas partidas como los apoyos a la investigación, al desarrollo de innovaciones, a las ayudas a la formación empresarial, al desarrollo de las telecomunicaciones y los apoyos específicos a las PYME. Sin embargo, razones administrativas, localizacionales y las relacionadas con las ventajas comparativas, inciden en la pérdida de confianza

progresiva en los incentivos convencionales como instrumento para movilizar inversiones (Cuadrado Roura, 1990).

2. En relación a las infraestructuras (transportes, telecomunicaciones, energía y educación) hay que señalar que se siguen considerando como uno de los factores determinantes de la convergencia real sobre la localización industrial, fundamentalmente en términos de renta per-cápita (Martín y Rogers, 1994, pp. 8).

A pesar de ello, la influencia que han tenido las diferentes modalidades de infraestructuras en experiencias anteriores, parecen justificar la eficacia de las relacionadas con la educación y las telecomunicaciones y en menor proporción las infraestructuras de energía y transportes (ver **CUADRO 6**).

3. Por otro lado, la utilización de empresas públicas como instrumento de PER pierde progresivamente importancia en favor de las PYME (Cuadrado Roura, 1988).

4. Probablemente, los instrumentos más reforzados son los desincentivos y controles administrativos; que dadas las altas tasas de desempleo, se transforman en programas y acciones destinados a la promoción del empleo local y la atracción de empresas (Cuadrado Roura, 1988).

Junto a estas intervenciones, se refuerzan varias líneas de actuación, que a partir de este período se convierten en las modalidades de intervención de la PER:

CUADRO 6
REGRESION SOBRE LA LOCALIZACION INDUSTRIAL/PNB p/c

Variable Dependiente	Transp.	Telecom.	Energía	Educa.	PNBp/c	Poblac.	R2
e	+0,045 (1,42)						0,016
	-0,034				+0,453		

	(1,24)				(4,89)*		0,178
		+0,174 (3,63)*					0,096
		0,002 (0,02)			+0,391 (3,22)*		0,167
			+0,027 (1,11)				0,010
% INDUSTR			-0,040 (-1,55)		+0,465 (5,08)*		0,183
TRAB. TOTAL				+0,247 (5,36)*			0,189
				+0,177 (3,52)*	+0,254 (2,99)*		0,244
	-0,071 (-1,7)	+0,188 (3,00)*	+0,001 (0,03)	+0,222 (4,69)*			0,248
	-0,062 (-1,5)	+0,104 (-0,43)	-0,012 (-0,43)	+0,183 (3,54)*	+0,226 (1,74)		0,267
	-0,092 (-1,7)	+0,190 (3,01)*	+0,001 (0,001)	+0,211 (4,18)*		+0,022 (0,61)	0,251
	-0,069 (-1,24)	+0,107 (1,32)	-0,012 (-0,43)	+0,181 (3,39)*	0,220 (1,63)	+0,006 (0,181)	0,267
	+0,192 (6,83)*						0,275
		+0,441 (12,8)*					0,572
PNB p/c			+0,144 (6,57)*				0,260
				+0,272 (5,76)*			0,212
	-0,039 (-1,34)	+0,372 (8,52)*	+0,058 (3,01)*	+0,169 (5,15)*			0,664

* Significativo al 1%.

Fuente: Elaboración propia a partir de Martín y Rogers, 1994, pp. 12.

A) En primer lugar, la consideración de nuevos elementos, fundamentalmente el impulso a la innovación y a la difusión de las nuevas tecnologías y la consideración de los agentes locales; que están favorecidos por la consolidación en los esquemas de la especialización flexible.

De una parte, los componentes tecnológicos sustituyen a la tradicional diferencia entre productos primarios y secundarios para justificar los diferentes grados de desarrollo entre los territorios (Castells, 1989 y 1995). Por tanto, las regiones pueden optar por dos posibilidades: buscar la inserción internacional con un mayor componente tecnológico mejorando la productividad o bien reducir los

salarios reales para no aumentar aún más las diferencias de competitividad. Ahora bien, en este último caso, siempre habrá algún territorio con salarios más bajos.

La operatividad de la primera opción, que es la realmente deseable, se asocia con actuaciones de PER basadas en elementos endógenos, con un marcado carácter horizontal. No sólo intervienen los factores considerados tradicionalmente (infraestructuras), sino también los característicos de la región como pueden ser los culturales (conocimiento técnico local), institucionales (estructura interna), humanos (capital humano local) y la capacidad de innovación local, entre otros.

De otra, aunque es evidente que la conjunción de todos estos elementos en un territorio no justificaría la necesidad de una PER, la puesta en funcionamiento de cualquiera de ellos y fundamentalmente la innovación, siempre resultará condicionada por la existencia de agentes locales que realmente puedan contribuir a la elaboración de un marco de desarrollo propio de la región.

La descentralización de la actividad se traduce en determinadas redes espaciales para el establecimiento industrial, que influyen en los criterios de localización (Legna Verna, 1996).

Las nuevas tecnologías permiten una geometría variable, pero sobre todo una gran flexibilidad de funcionamiento, posibilitando que las tareas se puedan articular por todo el sistema en diversas localizaciones (Castells, 1989).

Y aunque dichas tecnologías requieren espacios productivos característicos, resultado en la mayoría de las ocasiones, de circunstancias históricas difícilmente reproducibles por la PER con el mismo éxito, para el desarrollo endógeno, el impacto territorial de las nuevas tecnologías debe aprovechar la descentralización espacial de las “actividades subordinadas” que se asimilan en procesos de gestión y distribución.

No sería viable crear miniNICS, Tecnópolis japonesas espaciadas o mini Silicon Valleys porque la mayoría de estos complejos industriales funcionan como centros de decisión y promoción del desarrollo de nuevas tecnologías en diferentes espacios territoriales ya establecidos.

B) Precisamente, son las ciudades quienes se pueden considerar como el espacio territorial necesario para desarrollar las actividades, cubriendo diversas funciones (Capellin, 1990):

- Localizar las actividades vinculadas con los servicios a empresas ya que son precisamente los susceptibles de incorporar innovaciones.
- Al actuar como nexos en las relaciones que se mantienen entre las diferentes economías, los servicios desarrollados en ellas también integran a las regiones en redes nacionales y mundiales.
- Dentro del organigrama de las redes, la ciudad aparece constituida como un eslabón por el que entran y salen flujos de información y mercancías.
- Por último, la organización de la red también está dirigida desde la ciudad ya que los interlocutores sociales están ubicados en ellos.

Las particularidades de cada economía y sus vinculaciones específicas con el sistema económico local, llevan a que la reestructuración productiva tenga que tomar diferentes formas en cada tipo de ciudad: la nueva coyuntura económica incita a las grandes ciudades a competir por atraer inversiones y empresas modernas, al igual que ocurrió en los años cincuenta; pero con la peculiaridad de que ahora se sigue una estrategia de redes para aprovechar las sinergias locales (también entre empresas) y fortalecer la cooperación entre empresas (Garofoli, 1987).

En este contexto las ciudades medias pueden intervenir en función de la organización empresarial o las características del mercado de trabajo (Capellin, 1990).

Por consiguiente, nos encontramos ante un modelo cada vez más abierto y difuso que introduce el cambio de jerarquías urbanas en función de las características de cada ciudad y de su vinculación con los sistemas de redes urbanas.

De todo lo anterior se deduce que, independientemente de su tamaño, las ciudades constituyen el espacio territorial más adecuado para desarrollar el potencial endógeno de la PER. Es más, independientemente del umbral requerido, una ciudad relativamente pequeña puede tener una destacada función nacional o internacional si se especializa en determinadas actividades y a la vez,

se interrelaciona con el resto de las ciudades, superando de esta forma el tamaño del mercado (Legna Verna, 1995).

C) Esta mayor autonomía de las ciudades y administraciones locales-regionales en el diseño y ejecución de la PER, plantea la necesidad de profundizar en la constitución de una red de PYMES apoyadas en grandes empresas, mediante la potenciación de servicios basados, evidentemente, en el capital humano y el componente tecnológico.

Además, la internacionalización de las economías (manifestada en la consolidación de múltiples integraciones regionales) implica mayor competitividad, los mercados locales se configuran como puntos de inflexión en una cadena de interdependencias; que en la mayoría de los casos refuerza la dinámica interna de los procesos de integración mundiales, beneficiando precisamente a la PYME (Cuadrado Roura, 1990).

Sin embargo, el apoyo a este tipo de organización empresarial necesita, tal como reflejan los diferentes estudios empíricos de la OCDE (1993, 1994 y 1995), de la asistencia de ayudas públicas y privadas que, a través de diferentes programas, permitan adquirir aquellos mecanismos de gerencia, formación del capital humano, asesoramiento técnico y servicios a empresas de los que generalmente carecen (Moreno Becerra, 1994).

D) Por último, la utilización de servicios a empresas y en especial los avanzados. Es decir, el refuerzo de las relaciones entre la industria y los servicios, que se materializaron en un proceso de desindustrialización-terciarización donde los mayores niveles de renta y empleo son absorbidos por este sector. También la internacionalización influye en los servicios por diversos factores (Asasen, 1991):

- La necesidad de coordinación interna de las grandes firmas multinacionales que impulsan el desarrollo de las telecomunicaciones, de los servicios financieros internacionales y de todas aquellas que poseen un alto valor agregado.

- Por otro lado, la continua difusión de las nuevas tecnologías y de los procesos de dirección y administración de empresas genera una homogeneización de los mercados nacionales de las firmas de servicios ya que con ello se facilita la expansión de los mercados externos sin incurrir en grandes costes.

- La demanda de servicios resulta cada vez más compleja y segmentada, por el crecimiento de ingreso per cápita (actuando la Ley de Engel). Esto incita a que las firmas especializadas en servicios específicos deban desarrollarse en mercados externos amplios, donde la demanda dirigida hacia ellos sea mayor.
- Además la complejidad de los esfuerzos en I+D y en consecuencia, el requerimiento de servicios más avanzados, induce a expandir el ámbito de actuación hacia otras empresas que puedan facilitar el acceso a determinadas tecnologías.

Este proceso resulta similar al de la industrialización en épocas pasadas ya que el desarrollo de servicios en mercados externos requiere la creación de firmas subsidiarias y la realización de acuerdos que faciliten su exportación. Por tanto, los servicios se consolidan como las infraestructuras necesarias para el establecimiento de redes entre empresas innovadoras y por tanto, entre ciudades.

Y es aquí precisamente donde pueden intervenir la mayoría de aquellas regiones poco desarrolladas, potenciando factores como la conexión con los flujos de información de innovación, (proporcionada por complejos científicos o universitarios); accediendo a las redes de comunicaciones y telecomunicaciones con el resto del mundo y con un mercado de trabajo local que satisfaga las especializaciones de la nueva industria mediante la formación del capital humano, entre otros (Legna Verna, 1996).

2.5 LAS NUEVAS ORIENTACIONES DE LA POLITICA ECONOMICA REGIONAL EN LOS AÑOS NOVENTA.

Precisamente, en línea con las reconsideraciones anteriores, podemos afirmar que a partir de los años noventa nos encontramos ante un enfoque novedoso de PER, que está mediatizado por las circunstancias características de los últimos años:

- La descentralización regional/territorial, impulsada por la pérdida de relevancia de las grandes ciudades frente a la nueva división internacional del trabajo.
- La desconcentración, porque a pesar de que el Estado sigue siendo la cabecera de las intervenciones, resulta fundamental la capacidad de las regiones.
- Y la internacionalización o globalización, reforzada por la tendencia a minimizar costes en un comercio internacional cada vez más sobredimensionado por los transportes, las comunicaciones, y la liberalización del comercio internacional.

A raíz de todo ello se ha reforzado la necesidad de utilizar el modelo de desarrollo endógeno local, que complementa la especialización flexible y las nuevas tecnologías, tal como se explica en el último capítulo.

En definitiva, el planteamiento desarrollado en este punto de la Tesis sugiere que es la estrategia de desarrollo local endógeno (apoyado en los servicios a empresas y las dotaciones de infraestructuras relacionadas con el capital humano), la que resulta más operativa en los planteamientos de la PER en los noventa (Bennet 1989, Stöhr 1990 o Pellegrin 1991, entre otros).

Además, consideramos que posiblemente en este nuevo proceso económico, los agentes locales -Municipios, Provincias, Diputaciones, Cabildos y Consejos, entre otros- son la piedra angular de esa operatividad ya que es precisamente en el ámbito territorial donde aparecen materializados los desequilibrios regionales; lo que conlleva una creciente acción local, tal como se explica en el capítulo dedicado a la estrategia de desarrollo local de los años noventa.

Es más, retomando la hipótesis donde cada problema local posee sus propias soluciones diferenciadas, no pudiéndose establecer, por tanto,

sistemáticamente medidas sectoriales preestablecidas; la acción horizontal de la PER, en medidas como las ya citadas, toma cada vez mayor consistencia, ejerciendo la administración central de ente coordinador junto al trabajo “de fondo”, cada vez más importante de las iniciativas locales propias.

De todo lo anterior se deduce que, la experiencia adquirida en los próximos años resolverá si los riesgos que conlleva en aspectos tales como la acumulación de ayudas (generada por la actuación solapada de intervenciones gubernamentales por falta de coordinación) o la retroalimentación de las disparidades regionales (asociadas con altas tasas de competencia entre regiones siempre desiguales); resultan eclipsados por la puesta en funcionamiento de proyectos con un marcado carácter local y adaptados al entorno en el que trabajan.

**Capítulo 3: LAS EXPERIENCIAS DE POLITICA
ECONOMICA REGIONAL EN LOS
PROCESOS DE INTEGRACION MUNDIAL**

3.1 PREAMBULO.

La descripción realizada sobre la evolución de los conceptos y aplicaciones de la PER muestra como, de forma progresiva, esta política se ha convertido en una herramienta económica cada vez más utilizada para intentar combatir la generalización de los problemas regionales.

Nuestro objetivo es analizar determinadas medias de la política económica regional, concretamente, los servicios a las empresas, en el ámbito del proceso de integración europeo y, en especial, en el caso de las Islas Canarias.

Resulta, por tanto, relevante a estos efectos, el estudio de los efectos sobre las regiones de los procesos de integración y las políticas regionales diseñadas. En este capítulo hemos intentado contrastar las actuaciones de la PER en las diferentes integraciones regionales, fundamentalmente latinoamericanas y africanas; para particularizar posteriormente en la integración europea.

En concreto, se trata de verificar como la mayor parte de las integraciones regionales, al buscar mayor eficiencia económica, generan crecimiento polarizado, tanto espacial como funcionalmente. De hecho y salvo para la Unión Europea, no se diseñan PER reales que contrarresten los efectos negativos de la polarización y en consecuencia, las regiones atrasadas no consiguen reducir sus diferencias de renta y con respecto a las más desarrolladas.

En este capítulo se muestra como el mercado por sí mismo no constituye un mecanismo corrector de las diferencias regionales (Barro y Sala I Martín, 1994) generadas por los efectos de la liberalización de barreras en las que se fundamentan determinadas integraciones regionales (Krugman y Venables, 1994).

La extrapolación de las conclusiones al resto de las integraciones conduce a sistematizar el estudio: se establece un marco teórico sobre la Teoría de las Integraciones Regionales, que da pie a la adopción en este trabajo de modelos dinámicos para explicar los efectos de las integraciones sobre la distribución que genera el mercado (Baldwing, 1992).

A continuación, teniendo en cuenta las características de las integraciones regionales (Balassa, 1993), diferenciaremos entre aquellas integraciones creadas en la primera etapa (MCC, CEE, CEAO, Asean, entre otras), de las creadas o

reformadas en los últimos diez años (Nafta, Mercosur, C.E, ECOWAS, entre otras).

El análisis de las primeras, ha exigido un repaso de los textos constitutivos; prestando especial atención a las integraciones “sur-sur” latinoamericanas y africanas y en especial los Fondos de Desarrollo Regional de la CEAO, como único ejemplo de PER explícita. Al tratarse de integraciones basadas en uniones aduaneras, se complementan los resultados obtenidos con las aportaciones realizadas por el Estudio sobre la Industrialización en el Mercado Común Latinoamericano (CEPAL, 1972 y 1994), en relación a los efectos que generaría la consecución completa de un mercado común y la necesidad de crear mecanismos compensatorios.

Por último, cuando se evalúan las reorientaciones producidas en las integraciones durante la segunda etapa (a partir de la crisis de los años setenta), los resultados muestran que no existen antecedentes explícitos de PER en las integraciones regionales, salvo en la Unión Europea, a la que se dedicará el capítulo posterior.

3.2 LA CONVERGENCIA ECONOMICA EN LOS MERCADOS COMPETITIVOS.

En las dos últimas décadas ha continuado el debate sobre los efectos automáticos del mercado sobre la equiparación de las rentas entre las regiones.

El debate trata de contestar a la pregunta de si existe la necesidad de incorporar determinadas políticas compensatorias, que fortalecieran la convergencia de economías regionales, cuando carecen de condiciones para beneficiarse de las ventajas generadas por la liberalización de barreras producidas en las integraciones regionales (Winters, 1996).

El problema puede formularse de otra manera diciendo que el modelo neoclásico se ha enfrentado a enfoques que aspiran a explicar mejor la realidad actual, entre otros, el modelo de desarrollo endógeno (Richardson, 1988).

Por tanto, el renovado interés por conocer si las fuerzas de mercado conducen efectivamente a la convergencia económica, ha generado múltiples estudios que replantean su funcionamiento y la posibilidad de complementarlo con políticas compensatorias. En diversos trabajos de Barro y Sala-i-Martin (1991, 1992 y 1994) se realiza un análisis sobre la convergencia que pueden generar las fuerzas del mercado.

Tomamos como punto de referencia un modelo sobre la “Teoría y evidencia del crecimiento regional y convergencia” (Barro y Martín, 1994) donde se analiza teórica y empíricamente el crecimiento regional y la convergencia en Estados Unidos, Japón y cinco países de Europa.

El estudio analiza la convergencia en términos de la tendencia que pueden presentar determinadas economías, menos desarrolladas, a crecer más rápido que las avanzadas. Resulta evidente que este tipo de convergencia (denominada en el modelo B-convergencia), es una condición necesaria, pero no suficiente para que se produzca una convergencia real, entendida como la reducción en la dispersión de las rentas per-cápitas a lo largo del tiempo (Q-convergencia). Sin embargo, los resultados del modelo permiten obtener conclusiones interesantes:

CUADRO 7
TASAS CRECIMIENTO (Período 1880/1990)

PAISES (N° de regiones) (PERIODO)	B (e.s.)	R2 (e.s.reg)	^B (e.s.)
Estados Unidos (48) (1880-1990)	0,017 (0,002)	0,89 (,0015)	0,022 (0,002)
Japón (47) (1955-1990)	0,019 (0,004)	0,59 (,0027)	0,031 (0,004)
Total Europa (90) (1950-1990)	0,015 (0,002)	----	0,018 (0,003)
Alemania (11)	0,014 (0,005)	0,55 (,0027)	0,016 (0,006)
Reino Unido (11)	0,030 (0,007)	0,61 (,0021)	0,029 (0,009)
Francia (21)	0,016 (0,004)	0,55 (,0022)	0,015 (0,003)
Italia (20)	0,010 (0,003)	0,46 (,0031)	0,016 (0,003)
España (17)	0,023 (0,007)	0,63 (,004)	0,019 (0,005)
Canadá (10) (1955-1987)	0,024 (0,008)	0,29 (,0025)	----

B: subperíodos dados para obtener coeficientes similares de crecimiento.

^B: índice de crecimiento medio para el período señalado.

e.s.: error estándar.

Fuente: Elaboración propia a partir de Barro y SalaIMartín, 1991, 1992 y 1994.

Cuando analiza la velocidad con la que diferentes países convergen a lo largo del tiempo (ver **CUADRO 7**) ofrece un resultado bastante similar en todos los contextos geográficos ya que la tasa de convergencia anual se sitúa alrededor de un 2%.

Esto implica que si las diferencias iniciales de renta per-cápita entre dos economías se encuentran en torno al 50%, el mercado podría reducir las disparidades sólo después de 35 años. Y si las diferencias regionales, medidas en términos de renta, son del 75% (como en algunas regiones de Europa) la convergencia se llevará a cabo a partir de 70 años (Barro y SalaIMartín, 1994, pp. 18). Concluyen los autores que el mecanismo del mercado, postulado por la teoría neoclásica, puede constituir, en el mejor de los casos, un elemento corrector a un plazo que se escapa de los objetivos de política económica.

Las teorías que relacionan directamente integración económica y convergencia son múltiples (Molle, 1990; Baldwin, 1992; Dixit y Norman, 1980 o Decressin y Fatas, 1993), como también lo son aquellas que apuestan por la no convergencia directa en las integraciones regionales (Myrdal, 1959; Perroux, 1958; Krugman y Venables, 1994). Es decir, ¿dentro de esas integraciones, la consecución del libre comercio puede generar polarización y por tanto, una necesidad de aplicar mecanismos compensatorios para lograr la convergencia?.

En el análisis cualitativo realizado por Krugman y Venables (1994) se estudia el impacto que puede tener el libre comercio generado en la integración regional europea sobre la relocalización de actividades manufactureras entre el centro y la periferia:

Parte de cuatro modelos (oligopolio, competencia monopolística, un tercero que incluye los costes variables y el último que incorpora dos aspectos del modelo de Herkscher-Ohlin: tamaños relativos de los mercados y la abundancia relativa del factor trabajo) y especifica unos supuestos de partida comunes para todos ellos: dos países, uno pequeño (periférico) y otro grande (central); donde hay dos sectores, uno competitivo y otro menos competitivo (manufacturas), además, se asumen funciones de demanda lineales.

En todos los modelos se realiza el mismo análisis: partiendo de una situación inicial de altas barreras al comercio, se estudia el impacto que tendría una reducción sobre la localización de la producción en las zonas periféricas.

Inicialmente, la reducción de las barreras comerciales facilita el desmantelamiento progresivo del sector manufacturero en la periferia; la producción se traslada a los mercados centrales, atraída por las ventajas generadas por las economías externas y las economías de escala en los grandes países. A medida que las barreras se reducen, pierde importancia el tamaño del

país y puede ocurrir que la producción manufacturera regrese a la periferia atraída por costes salariales menores.

Las conclusiones más interesantes son las siguientes:

- Los logros tradicionales de las economías de escala están reforzados por un mercado de competencia imperfecta. Para minimizar los costes de transporte se elige la localización de la planta donde la demanda local sea más elevada.
- Se puede producir una reducción en el número de empresas instaladas en los pequeños países. La razón es evidente, la liberalización de las barreras fortalece la posición de aquellas zonas donde existe una dotación de factores eficientes para llevar a cabo la producción industrial. Zonas que normalmente coinciden con los centros productivos de los grandes países.
- Esta tendencia a la concentración de actividades en el centro puede compensarse con la reducción de salarios producida en las regiones periféricas.

Además y tal como muestran los resultados cuantitativos, puede existir una tendencia a que el proceso de concentración generado por la liberalización del mercado, pueda volverse contra sí mismo si las barreras caen suficientemente.

- Los resultados muestran, por tanto, una ambigüedad espacial en los efectos sobre la localización de actividades económicas en las regiones periféricas tras la liberalización de barreras comerciales: la reducción de barreras al comercio puede hacer más atractivo el traslado de la localización de la producción hacia la periferia si los salarios son más bajos (optimista) o bien, concentrar la producción en una planta para explotar las economías de escala y externas (pesimista).
- De cualquier forma, como parece bastante difícil que la ventaja generada tras la liberalización de barreras en los costes salariales de las regiones periféricas supere los efectos sobre la productividad de las economías de escala y externas en el centro, la tendencia reforzará la concentración tanto de la producción (economías de escala) como sectorial (economías externas) en aquellas zonas más cercanas a los mercados.

Sin embargo, e independientemente de las matizaciones sugeridas en posteriores capítulos sobre algunos aspectos de este modelo, resulta necesario incorporar nuevos supuestos en el análisis para poder generalizar estas conclusiones al universo de las integraciones regionales:

1. Aunque en principio la experiencia de la CEE se constituye como el ejemplo a seguir, los resultados no pueden generalizarse al resto de las integraciones por tres razones fundamentales:

- Obviamente, como no todas las integraciones regionales son iguales, las características y los objetivos varían de unas a otras, con el consiguiente efecto sobre las actuaciones de PER.

- Aún suponiendo integraciones que persiguen objetivos idénticos, pasar por alto las circunstancias iniciales que condicionan el éxito o el fracaso, (altos niveles de comercio interregional previos al acuerdo, capacidad de fomentar transferencias de pagos intrarregionales en el caso de distribuciones desiguales en los costes de la integración o niveles de ingresos, estructuras y precios similares), nos conduciría a un análisis incorrecto.

- El momento temporal en la creación de la integración regional también condicionaría la estrategia y los mecanismos utilizados para el desarrollo.

2. Al tratarse de un análisis cualitativo debe ser complementado con otros estudios empíricos que cuantifiquen los resultados. (tal como hace el Informe Cecchini y CEPAL).

Por otro lado, el modelo planteado por Armstrong (Armstrong, 1995, pp. 143-162) incorpora nuevos supuestos (ver **CUADRO 8**). Aparte de mejorar el análisis cualitativamente (incorporando variables dummies y estructurales con datos a precios constantes), también amplía el número de regiones analizadas (hasta 85 regiones) y el período (1950-1990).

CUADRO 8
RESULTADOS REGRESION SOBRE EVOLUCION DE LA
CONVERGENCIA EN LAS REGIONES DE LA INTEGRACION
EUROPEA (ESTIMACION B) (Período 1950/90)

TIPO ECUACION	1950-60	1960-70	1970-80	1980-90
(1)	0,0101	0,0316	0,0150	0,0122
(2)	0,0100	0,0287	0,0186	0,0103
(3)	0,0155	0,0234	0,0140	0,0083

(1): Ecuación Básica.

(2): Ecuación incluyendo variables dummies.

(3): Ecuación incluyendo variables dummies y estructurales.

Fuente: Elaboración propia a partir de Armstrong, 1995, pp. 146.

Los resultados del análisis confirman que el ratio de convergencia en la integración europea entre 1970 y 1990 no superó el 1%, resultando por tanto, un proceso de convergencia que no supera la mitad del estimado en el modelo de Barro (Barro y SalaIMartin, 1994).

Estas conclusiones revalidan los supuestos de partida: por un lado, que la inclusión de regiones atrasadas no incrementa la convergencia; por otro, que las medidas de PER planteadas en el seno de la integración europea a partir de mediados de los años setenta no han corregido esta tendencia.

3.3 LA CONCEPTUALIZACION DE LOS PROCESOS DE INTEGRACION.

Los fundamentos de la teoría sobre uniones aduaneras, que representan el núcleo de la teoría de la integración regional, fueron planteados por Timbergen (1959) con el concepto de integración regional. Posteriormente se sucedieron diversas teorizaciones (Balassa, 1968 y 1969, Cantillón, 1968; Capellin, 1988; Ciccotti, 1990; Krugman, 1981, Winnic, 1966, Meier y Seers, 1984). Entre todas, la formulada por Machlup tiene un alto valor descriptivo ya que supone que la integración económica regional es un proceso y al mismo tiempo significa que un grupo de países se esfuerza para mejorar sus niveles de bienestar respecto al pasado (Jovanovic, 1992).

Metodológicamente, podemos distinguir entre diferentes estudios sobre los efectos de las integraciones regionales: aquellos que incluyen estudios *ex post* sobre el resultado de los modelos comerciales (Balassa, 1969), estudios que plantean mercados competitivos sin economías de escala (Johnson, 1981), los que suponen mercados imperfectos y economías de escala (Baldwing, 1992) y los economistas que apoyan o rechazan dichos acuerdos según sus efectos sobre la liberalización comercial.

Nosotros apoyamos el análisis de este trabajo en el tercer tipo, es decir, modelos dinámicos que asumen mercados imperfectos y economías de escala. Por tanto, se parte de que los efectos de la integración regional sobre la localización de las actividades puede generar polarización y que, por tanto, las ganancias no son similares entre los participantes.

Por tanto, en ausencia de políticas compensatorias (regionales o sociales), las integraciones regionales podrían imponer costes sobre determinadas economías, limitando el éxito de la integración (Jovanovic, 1992).

Aunque en teoría, las diferentes integraciones regionales (Balassa, 1969) no tienen características idénticas (ver **CUADRO 9**), en la práctica, la línea divisoria que las separa no aparece tan claramente definida:

CUADRO 9
TIPOLOGIA DE INTEGRACIONES REGIONALES

	Area Libre Comercio	Unión Aduanera	Mercado Común	Unión Económica	Total Unión Económica
Reducción Aranceles	SI	SI	SI	SI	SI
Tarifa Externa Común	NO	SI	SI	SI	SI
Movilidad factores	NO	NO	SI	SI	SI
Armonización de Políticas	NO	NO	NO	SI	SI
Total Armonización	NO	NO	NO	NO	SI

Fuente: Elaboración propia a partir de Balassa, 1969 y 1986, pp. 27-42..

Resultaría muy difícil encuadrar, por ejemplo, las integraciones latinoamericanas de los años sesenta en un grupo determinado, sin correr el peligro de olvidar aspectos que las afectan pero que teóricamente no se encuentran definidos en ese subgrupo. Pero es más, se cometería un error considerable si se obviarán los efectos dinámicos originados por las “mutaciones” que han tenido lugar a partir de los años ochenta. De esta forma, utilizando la tipología de integraciones aportada por Balassa, suponemos que en la práctica funciona mediante “círculos concéntricos” que se interrelacionan tanto por características comunes como por su evolución con el paso del tiempo. Por esta razón y sin olvidar las características propias de las diferentes integraciones, utilizaremos como criterio el período temporal en el que se han constituido.

En este sentido distinguimos entre integraciones regionales configuradas entre los años cincuenta y mediados de los ochenta, de las surgidas tras la crisis económica mundial de los años ochenta (en el nuevo contexto mundial).

Si los primeros antecedentes de integraciones regionales a nivel mundial se ubican temporalmente hace más de tres décadas ¿Por qué razones se ha

generado en los últimos ocho años un número de integraciones regionales que es proporcional al de los treinta y cinco años anteriores?

CUADRO 10
ETAPAS EN LOS INTEGRACIONES REGIONALES
(Período 1950/97)

PRIMERA ETAPA (1950-1985)	SEGUNDA ETAPA (1986-1997)
C.E.E. (Tratado Roma, 1957)	C.E. (Tratado de Maastricht, 1988)
ALADI (Tratado Montevideo, 1960/80)	MCCA RENOVADO
M.C.C.A. (Managua, 1961)	MERCOSUR (Acta de Asunción, 1986)
GRUPO ANDINO (Acuerdo de Cartagena, 1969)	GRUPO DE LOS 3 (Reunión de Río, 1990)
CARIFTA/CARICOM (Tratado de Antigua, 1967 y Tratado de Guayana 73)	GRUPO DE LOS 4 (Cumbre Amapala, 1993)
ASEAN (Declaración de Bangkok, 1967)	NAFTA (Tratados de libre comercio 1989/94)
UDEAC/CEAO/ECOWAS (Reunión Lagos 1964/73/75)	ASEAN (Reunión Bangkok, 1987/Singapur, 94)
EAC (Tratado Kampala, 1967)	P.T.A (1987)
SADCC (Declaración de Lusaka, 1980)	SADC (Lusaka, 1992)
PTA (1983)	Reactivación de anteriores.

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL, 1994-97, Young, 1993.

Las razones son múltiples, desde consideraciones políticas (intereses de determinados gobiernos por consolidar los regímenes democráticos a través de vínculos supranacionales, enmascaramiento de políticas de convergencia económica necesarias pero antisociales que son difíciles de llevar a cabo unilateralmente), a las estrictamente económicas (recuperación económica mundial, progresiva apertura al comercio internacional o el cambio del modelo de sustitución de importaciones).

Pero, quizás la más relevante para nuestro análisis, sea el paso de un sistema de relaciones multilaterales a otro, donde las integraciones regionales aparecen como la opción política-económica más idónea para el mutuo beneficio entre miembros desiguales. Por un lado, las grandes economías fortalecen su competitividad en el comercio internacional, a través de la reducción en los costes de producción generados por las economías de escala. Por otro, las economías más débiles tienen la posibilidad de acceder, en determinados sectores, a mercados mayores mediante la constitución de bloques que les ofrecen mayores

garantías para el intercambio, a políticas compensatorias que se desarrollan por los países mas fuertes o en el peor de los casos (la más frecuente), lograr un desarrollo de la región mediante la entrada de la inversión extranjera (Davezies, 1987).

Es evidente que estas características responden a un tipo de integración regional entre miembros “desiguales” o también denominado “norte-sur”.

El análisis de las integraciones a lo largo de su evolución muestra que en la primera etapa la mayoría estaban basadas en relaciones “entre iguales o sur-sur” (donde el mantenimiento y apoyo provenía del “norte”), que progresivamente van estrechando explícitamente los vínculos.

3.4 LA PRIMERA FASE DE LA PER EN LOS PROCESOS DE INTEGRACION MUNDIAL.

Una mirada retrospectiva de las integraciones creadas en la primera fase (1950-1985), muestra como la mayoría se corresponden con integraciones entre “iguales” (“sur-sur”). No se trata de un hecho casual: el colapso del comercio durante la gran depresión acentuó la dependencia de las economías menos desarrolladas con respecto a las más avanzadas. Por esta razón, se plantean integraciones regionales “sur-sur” como estrategia de desarrollo entre iguales utilizando una estrategia de sustitución de importaciones (Prebisch, 1964), combinada, según los casos, con instrumentos que intentaban favorecer los objetivos propuestos: altas Tarifas Externas Comunes (TEC), reducciones arancelarias intrarregionales o la potenciación industrial (Sunkel, 1988).

Aunque la estrategia política utilizada en estas integraciones fue similar, los modelos utilizados para analizar los efectos son diferentes (Anderson y Blackurst, 1993):

1. Aquellos que tomaban como punto de partida las consideraciones de estática comparativa derivada de la teoría tradicional neoclásica. Se supone mercados perfectamente competitivos, sin priorizar las economías de escala, en los que las políticas económicas son asumidas como exógenas (Lafta/Aladi, Carifta, UDEAC, Ecowas o PTA).

En este caso las integraciones se caracterizaron por tener pocas estructuras institucionales, que intervenían fundamentalmente en apoyo de determinados sectores.

2. Modelos que consideraban mercados imperfectos y economías de escala (MCCA, Mercosur y Grupo Andino en sus comienzos). Como no se confiaba en el ajuste del libre mercado, la relocalización de actividades se debía apoyar tanto con instrumentos económicos (altas TEC, reducción de aranceles, coordinación de políticas económicas), como con fuertes estructuras institucionales.

Como la reducción arancelaria no fue suficiente para contrarrestar los efectos de las altas TEC en unos casos y la rigidez en la demanda en otros; ha primado la desviación del comercio sobre la creación de comercio, lo que se tradujo en una pérdida progresiva de competitividad externa (Markusen, 1986). Además, al analizar la tendencia de las exportaciones intrarregionales (ver **CUADRO 11**) se observa que los logros obtenidos en el comercio internacional fueron muy limitados, salvo excepciones como Aladi o Asean.

De hecho, las mejoras iniciales producidas en los niveles de comercio internacional estuvieron condicionadas por el fortalecimiento de relaciones con terceros países, debido a la escasa o nula efectividad en la coordinación de las políticas económicas alcanzadas y la indisciplina fiscal (Hintjens y Newitt, 1992).

CUADRO 11
INDICADORES SOBRE LA EVOLUCION DEL COMERCIO POR BLOQUES MUNDIALES EN INTEGRACIONES SUR-SUR (Período 1970/85)

	(1)			(2)			(3)		
GRUPO	1970	1980	1985	1970	1980	1985	1970	1980	1985
AMERICA									

ALADI	1.263	10.981	7.139	76,8	61,0	69,3	09,9	13,7	08,4
G.ANDINO	97	1.161	768	15,6	12,1	20,1	01,8	03,8	03,2
MCCA	287	1.174	555	89,8	87,0	74,6	26,0	24,4	14,7
CARICOM	51	442	358	32,0	32,0	59,3	04,6	04,3	05,8
AFRICA:									
UDEAC	22	84	84	52,2	70,0	31,7	04,9	01,8	01,9
ECOWAS	87	693	1026	81,3	75,4	86,7	02,9	10,1	05,2
CEAO	52	438	393	63,9	55,8	61,4	06,6	09,8	08,3
PTA	306	693	408	79,7	76,4	69,0	09,6	12,1	05,6
SADCC	100	107	198	62,7	32,9	73,3	05,2	05,1	04,8
ASIA:									
ASEAN	1.285	12.016	13.130	75,6	61,1	58,6	21,1	16,9	18,4

(1): Valores en millones de dólares.

(2): Porcentaje exportaciones Intra Grupo: Exportaciones al Grupo/Exportaciones Totales.

(3): Porcentaje exportaciones Intra Región: Exportaciones a la Región/ Exportaciones Totales.

Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD, 1993.

Tampoco ayudaron las condiciones iniciales. A pesar de ser integraciones “entre iguales”, caracterizados por un escaso nivel de diversificación productiva y con exportaciones poco receptoras en el comercio internacional, los niveles de ingresos, estructuras y precios entre sus miembros no resultaban homogéneos (excepto el Grupo Andino y Caricom).

Además, salvo para el caso de la Aladi, estas integraciones no partían generalmente de niveles comerciales intrarregionales demasiado elevados, debido fundamentalmente a la heterogeneidad de las estructuras económicas integrantes.

Por último, la voluntad y capacidad de aplicar ayudas compensatorias tampoco fue tenida en cuenta, debido fundamentalmente a que se trataban de acuerdos originados por intereses políticos, como es el caso de la integración Ecowas, P.T.A. y Saddc, entre otros (Greenaway, 1993).

Señalar por último, que al propósito de alcanzar objetivos demasiado ambiciosos, se unieron desde los años ochenta diversas circunstancias que generaron un cambio en la trayectoria de las integraciones regionales:

- La incompatibilidad de la estrategia de sustitución de importaciones (seguida hasta ese momento fundamentalmente por las integraciones centroamericanas) con la creciente liberalización industrial.

-
- Los efectos de la crisis económica mundial, sobre los niveles de comercio y movilidad de inversiones.
 - La inestabilidad política que se hizo evidente en acuerdos como el Pacto Andino, MCCA o la CEAO (Anderson y Blackhurst 1993).

3.4.1 LOS ANTECEDENTES DE PER EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN MUNDIAL.

La contrastación de los Tratados que fundaron las integraciones con los hechos ocurridos (ver **CUADRO 10**) muestra que, de forma genérica, la PER se centró en acciones aisladas sin continuidad, que nada tenían que ver con el

desarrollo de una PER que intentara corregir los efectos del mercado. En realidad los antecedentes se centraron en experiencias muy difusas:

- Nóminas de apertura en ALADI, como instrumentos de ayuda a la comercialización de productos en aquellos países menos desarrollados (Kisanga, 1993).
- Planes de Inversión regional en Pacto Andino, caracterizados por su desconexión de la realidad (Robson, 1980).
- Declaraciones de intenciones en el CARICOM (Hintjens y Newitt, 1992).
- O la intención por crear un fondo de compensación y desarrollo, que financiara proyectos sectoriales en el ECOWAS (Shaw, 1994).

Sin embargo, la revisión de las diferentes integraciones mundiales, apunta hacia dos referencias empíricas que resultan mas relevantes para el objetivo que aquí perseguimos:

Por un lado, la creación de la SADCC como una integración de carácter regional expreso. Así, en uno de los objetivos formulados en el propio tratado, aparece propuesta la movilización de recursos para concretar una PER dentro de la integración y que se materializa en la financiación a determinados proyectos **“siempre y cuando tuvieran objetivos regionales”** (Declaración de Lusaka, 1980).

Proyectos cuyas intervenciones se dirigieron a un amplio espectro de sectores: energético, investigación agrónoma, turismo, pesca, transportes y comunicaciones, desarrollo de recursos humanos, industria, agricultura y recursos minerales.

Cuando estos proyectos se empezaron a gestionar fueron reforzados en dos vertientes:

- a) En su aspecto organizativo.- Se crearon diversos órganos (como las comisiones sectoriales, la comisión permanente de representantes), junto a una unidad técnica de apoyo, donde cada país coordinador proporcionaba las instalaciones y el personal necesario para su funcionamiento.

b) En su financiación.- De tal forma que el gasto de los proyectos corría a cargo de un préstamo interregional condicionado al cumplimiento de los objetivos propuestos (Gambari, 1991).

De acuerdo con la finalidad de estos proyectos se estaría favoreciendo la puesta en funcionamiento de una acción concertada para garantizar la cooperación regional entre los Estados miembros y que además supone un claro exponente de PER. Sin embargo, el talante eminentemente político de este tipo de integración, implicó que la experiencia de PER fuera en la mayor parte de sus facetas inexistente.

Sin embargo, más interesante resulta lo ocurrido en la integración CEAO, donde aparecen de forma explícita medidas compensatorias de PER y que además, se hicieron operativas. El impulso de este tipo de política requería la creación de instrumentos compensatorios, materializados en 1975 con los Fondos Comunitarios para el Desarrollo (CFD) y que estaban recogidos en el artículo segundo del Tratado de Lagos (que constituía la ECOWAS y englobaba a la CEAO) con el fin de subsidiar los Presupuestos Nacionales para establecer empresas en aquellos Estados miembros que lo requerían, permitir la financiación de proyectos de desarrollo y progreso de la Comunidad y **ayudar a aquellos Estados que han sufrido las consecuencias económicas y sociales negativas de la creación de la Comunidad** (Instituto de Estudios Africanos, 1976 y 1979).

Este hecho, aunque supuso el primer antecedente coherente de PER en las integraciones regionales mundiales, no es más que una excepción a la situación general ya que aunque se trata de una integración “sur-sur”, con características de partida similares a las demás (ver **CUADRO 12**), la diferencia radica en que desde el principio aparece una voluntad expresa por crear medidas compensatorias para los territorios menos favorecidos por la integración (Ndongko, 1985).

Un factor determinante que explica este interés por las medidas de PER fue el aprendizaje que proporcionaba la larga experiencia adquirida por la CEAO desde los años veinte ya que los orígenes comerciales se centran en la Federation of Equatorial Africa, que posteriormente evoluciona a través de distintos acuerdos: Union Douanière Equatoriale (1959), Central African Customs and Economic Union (UDEAC, 1964), para dar paso a la CEAO en 1973 y que a su vez es englobada en el ECOWAS (Economic Community of West African States), en 1975. Esta trayectoria se desarrolló cubriendo las etapas de expansión y

profundización correspondientes, hecho que ha facilitado el replanteamiento de instituciones y métodos por asegurar la estabilidad del acuerdo entre miembros que tradicionalmente habían sido muy desiguales.

CUADRO 12
CARACTERISTICAS ECONOMICAS PREVIAS CEAO (1972)

PAIS	POBLACION	AREA	PNB	COMERCIO
Costa de Marfil	5.400.000	332.463	1.836.000	madera,café,banana
Malí	5.260.000	1.240.000	370.000	algodón,pescado
Mauritania	1.205.000	1.032.455	217.440	ganado,minerales
Nigeria	4.248.000	1.267.000	400.000	cacahuetes,ganado
Senegal	4.080.000	197.161	1.037.400	cacahuetes,fosfato
Alto Volta	5.620.000	274.122	392.910	ganado,algodón
TOTAL	25.813.000	2.861.817	4.252.710	

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Mundial, 1975.

Aunque la aplicación de este Fondo estuvo sustentada en el apoyo político internacional (concentradas en las ex-metrópolis y la CEE), fueron las aportaciones de los Estados miembros, en relación a los derechos de aduanas sobre las importaciones de cada uno de ellos, las que realmente contribuyeron a la constitución (en los dos primeros años, el 100% del monto total estuvo constituido exclusivamente por aportaciones de los miembros).

De hecho, la continuidad del Fondo se vio favorecida por el incremento en más del 300% de su dotación entre 1972 y 1980 (los recursos pasaron de 2.280 a 6.760 millones de francos):

CUADRO 13
CONTRIBUCIONES AL FONDO CEAO
en millones de francos franceses (Período 1975/78)

ESTADO	1975	1976	1977	1978
Costa de Marfil	577,4	1.385,7	791,4	1.140,9
Alto Volta	25,8	30,1	45,3	21,4
Mali	69,4	35,5	17,0	20,1
Mauritania	8,3	0,2	0,9	0,4
Nigeria	15,0	9,7	6,9	6,4
Senegal	352,8	819,3	426,4	1.109,3

Fuente: Elaboración propia a partir de Bulletin de l'Afrique Noire (1976, 1979).

Por otro lado, la orientación de las ayudas estuvo centrada en la creación de grandes proyectos agrícolas y ganaderos (875 millones de francos franceses) y en menor medida industriales (67,5 millones de francos franceses):

CUADRO 14
DISTRIBUCION DEL FONDO CEAO
en millones de francos franceses (Período 1975/78)

TIPO DE PROYECTOS	CANTIDADES	LOCALIZACION
Cultivos Garantizados	155,0	Maradi
Fomento de la producción Cacahuets	125,0	Alto Volta
Incentivos a la producción de Pepinos	88,0	Mauritania
Centros Hidrológicos	45,0	Mali
Desarrollo del Ganado	420,0	Comunidad
Pesca	42,0	Comunidad
Desarrollo Industrial	67,5	Comunidad

Fuente: Elaboración propia a partir de Bulletin de l'Africa Noire, 1976.

En los años posteriores y a medida que se consolidaba el régimen de cooperación con fines arancelarios, las partidas del Fondo se fueron concentrando tanto económicamente (hacia la compensación por pérdidas de renta), como institucionalmente (creación de instituciones como la Secretaría General). Además, se profundiza en las ayudas financieras en favor de los Estados miembros menos desarrollados, que se acentúa con el perfil compensatorio del Fondo en el seno de la integración:

CUADRO 15
DISTRIBUCION DEL CFD PARA LOS ESTADOS MENOS
DESARROLLADOS en millones de francos franceses (Período 1976/77)

	AÑO	1976	AÑO	1977
PAIS	CANTIDAD	%	CANTIDAD	%
Alto Volta	206,0	31,69	116,4	31,69
Malí	206,0	31,69	122,0	31,69
Nigeria	160,0	24,62	85,4	24,62
Mauritania	78,0	12,00	105,0	12,00
TOTAL	650,0	100,00	428,8	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de Bulletin de l'Africa Noire, 1976 y 1979.

Tal como demuestran los convenios firmados, entre 1977 y 1980 se incrementaron sucesivamente las partidas destinadas a los Estados menos desarrollados:

- En 1979 el total del fondo (4.203 millones de francos franceses) se reparte entre la compensación a Estados cuyas economías se vieron perjudicadas por la creación de la Comunidad (2802 millones) y los destinados a facilitar estudios de proyectos y programas comunitarios oficinas de la Secretaría general y potenciación de desarrollo en los cuatro países menos industrializados (1.401 millones).
- Durante 1980 la evidente ampliación de los recursos (4.506 y 2.253 millones respectivamente), refleja la creciente concienciación por los desequilibrios regionales generados en la integración.

Sin embargo, los acontecimientos políticos y económicos de principios de los ochenta, desestabilizaron la integración y en consecuencia, las ayudas del Fondo desaparecieron drásticamente (Ndongko, 1985).

El impacto sobre la relocalización de actividades resultó más débil del previsto en un principio y en general, las PER compensatorias quedaron reducidas a un conjunto de medidas dispersas que se difuminaron con el paso del tiempo (Kisanga, 1991).

El ejemplo, particularizado por la creación de los Fondos Comunitarios de apoyo en el seno de la CEAO (integración que obtuvo resultados dispares sobre los niveles de actividad económica regional), sugiere que la insuficiencia de recursos internos se plantea como una de las razones de peso sobre la aparente ausencia de PER compensatorias que se ha producido a lo largo de la historia de las integraciones económicas regionales a nivel mundial.

Por tanto, la instrumentación de estas políticas en las integraciones regionales podría tener un comportamiento exógeno, es decir, que dependan de aquellos “intereses” que surjan en las relaciones supranacionales “norte-sur”, tal como ha ocurrido en integraciones latinoamericanas como la Aladi o incluso, posteriormente en el propio ECOWAS.

Estas conclusiones, con toda su trascendencia requieren una llamada de atención: en caso de haber obtenido el éxito previsto en los objetivos propuestos

¿las integraciones “sur-sur” hubieran necesitado aplicar PER que compensaran los efectos generados por la relocalización de actividades?.

3.4.2 LOS RESULTADOS DEL INFORME CEPAL.

La publicación en 1972 del estudio de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el Banco Internacional para la Reconstrucción y Desarrollo (BIRD), que analiza los efectos que generaría la creación de un Mercado Común para la LAFTA en 1975, es de una gran importancia porque, aparte de que esta integración reúne características comunes a otras, la insatisfacción de pequeños Estados como resultado de la integración, también planteó algunos mecanismos compensatorios como las Nóminas de Apertura en favor de los países de menor desarrollo (Vaitsos, 1977).

Además, al tratarse de una integración que en principio asume competencia perfecta sin economías de escalas (modelos estáticos), constituye un contraejemplo a la asunción de mercados imperfectos y economías de escala planteada en este trabajo (modelos dinámicos).

Los resultados obtenidos en relación a la desigual repartición de costes sobre la distribución de localizaciones y beneficios, aparte de cuestionar el carácter automático del mercado, pueden resultar extrapolables al resto de integraciones “sur-sur” (o entre iguales), que durante este período tampoco lograron los objetivos previstos.

Algunos de los supuestos que se utilizaron para llevar a cabo el estudio fueron los siguientes:

- La reducción arancelaria afecta desigualmente a los costes de producción y la localización de actividades.
- Las variaciones tanto de los tipos de cambio como de los costes de transporte se realizan dentro de unos márgenes superiores e inferiores.
- Las economías y deseconomías externas son similares en todas las localizaciones estudiadas.

El análisis desarrolla un modelo basado en la teoría de la localización del espacio (Isard, 1956; Balassa, 1969), estimando los resultados que originaría el libre comercio:

- Identifica la localización que podría minimizar los costes de producción en relación a 14 artículos pertenecientes a seis grupos de industrias (nitrógeno-fertilizantes, metanol, tractores, productos lácteos, jabones y derivados del papel) teniendo en cuenta las economías de escala, costes de transporte y demanda proyectada.
- Posteriormente estima los costes de la localización en los mercados latinoamericanos de cada producto, analizado en relación a su localización óptima (coste mínimo de localización estimado).

De hecho, como se observa en el **CUADRO 16**, las ganancias en la producción regional que sustituirían a las importaciones realizadas desde Estados Unidos se encuentran entre los 230 (costes de transporte máximos y tipos de cambio oficial) y 250 millones (costes de transporte mínimo y tipos de cambio libre).

CUADRO 16
GANANCIAS/PERDIDAS EN LA INTEGRACION LAFTA DE LA LOCALIZACION ALTERNATIVA DE LOS PRODUCTOS COMPARADA CON LA OPTIMA (1972)

PRODUCTOS	Localización Óptima (1)	Localización Óptima (2)	Producción Nacional (1)	Producción Nacional (2)
Nitrógeno	79.133	146.809	-23.465	9.128
Metanol	4.597	8.450	-5.413	-8.348
Tractores	52.977	23.625	-28.173	-15.628
Pieles	10.499	9.104	-6.154	-5.866
Lácteos	12.225	12.225	-106.343	-106.343
Papel/Pulpa	73.625	50.861	-48.887	-46.766
TOTAL	233.066	253.268	-218.444	-175.821

(1): Mínimos costes de transporte, tipos de cambio libre.

(2):

Máximos costes de transporte, tipos de cambio oficiales.

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL, 1972.

Además, los resultados del análisis pueden ser utilizados para calcular estimaciones sobre los costes de producción de cada país, en comparación a las que se originarían en el coste mínimo de localización (ver **CUADRO 17**).

Las estimaciones anteriores sugieren que como consecuencia de la integración los costes de producción de los bienes manufacturados pueden reducirse considerablemente, pero esto también implica que las reducciones arancelarias de forma unilateral no pueden estimular el crecimiento económico (Bosier, 1994).

En general, las localizaciones originadas por la liberalización del mercado están muy próximas a la considerada como óptima: bajo tipos de cambio libre y mínimos costes de transporte, seis de los diez países analizados serían productores eficientes y si los costes de transporte son máximos y el tipo de cambio dirigido, serían siete los países productores eficientes de los catorce productos. Destacar que los Estados menos desarrollados no aparecen como los óptimos (sólo Uruguay aparece en alguno de los óptimos de localización).

Por tanto, a medida que las integraciones intentan avanzar en sus objetivos (MCCA, Ecowas, SADCC, entre otros), se hace más necesaria la acción de la PER que compense a aquellos territorios que no se benefician por los efectos de la integración..

De todo lo expuesto, podemos verificar que los procesos de integración “sur-sur” no diseñan PER. Y aunque se reconoce la concentración productiva que genera el libre mercado, la excesiva dependencia del exterior, ha implicado que las medidas concretas no hayan tenido continuidad en el tiempo.

CUADRO 17
LOCALIZACION PLANTA OPTIMA EN EL MERCADO Y
ALTERNATIVA (1972)

Producto	Localización Optima (1)	Alternativa (1)	Costes (%)	Localización Optima (2)	Alternativa (2)	Costes (%)
Amoniaco	Venezuela, Perú, México, Chile	Venezuela	2,5	Perú, México, Colombia, Venezuela	Chile, México, Venezuela, Colombia	*
Nitratos	Venezuela, Perú, Chile, Colombia	Venezuela	2,5	Chile, Perú, Colombia, México, Venezuela	Chile, México, Perú, Venezuela, Colombia	*
Sulfatos	Perú, México	Venezuela	2,5	México, Perú, Venezuela	México, Perú, Venezuela	*
Uranio	Venezuela, Chile	Venezuela	2,5	Chile, México, Venezuela	México, Chile, Colombia, Venezuela	*
Methanol	Venezuela	Venezuela, Chile, México	4,1	Venezuela	Chile, México	10,0
Químicos	Venezuela, Colombia	Venezuela, Chile, Colombia	4,1	Colombia, Venezuela	Chile, Colombia	10,0
Tractores	Argentina	Argentina, Brasil	11,7	Argentina	Argentina, Brasil	5,2
Pieles	Chile	Argentina	7,4	Uruguay	Argentina, Brasil, Chile	12,7
Lácteos	Uruguay	Uruguay, Brasil, Argentina	32,1	Uruguay	Argentina, Brasil, Uruguay	32,1
Quesos	Uruguay	Argentina, Uruguay	3,6	Uruguay	Argentina, Uruguay	3,6
Papel	Chile, México	Brasil, México, Chile	20,4	México, Brasil	Chile, México, Brasil	5,0

(1): Mínimos costes de transporte, tipos de cambio libre.

(2): Máximos costes de transporte, tipos de cambio oficiales.

Fuente: CEPAL, 1972.

3.5 LA SEGUNDA FASE DE LA PER EN LOS PROCESOS DE INTEGRACION MUNDIAL.

El contexto de los años ochenta, caracterizado por la reducción de costes de transporte y comunicaciones, unido a la progresiva liberalización del comercio internacional, favoreció la multiplicación de integraciones regionales en torno a los grandes bloques económicos, recuperados tras la crisis económica de los años setenta (Krueger, 1993; Grossman y Helpman, 1994).

Al revisar los textos que formalizan las integraciones, se puede comprobar como los supuestos objetivos y políticas utilizadas también se modifican a raíz de estos cambios.

1. En relación a los supuestos de integración, cabe destacar que una de las características más llamativas que se deduce de las integraciones “entre iguales” es que, paradójicamente, su consolidación (y en especial las integraciones latinoamericanas) requiere agrupar a los miembros más fuertes “norte” en subgrupos, con el fin de acelerar el logro de sus objetivos (OCDE, 1994). De otro lado, los más débiles “sur”, relajan sus supuestos y objetivos, aguardando en la denominada “sala de espera”, diferentes experiencias lo demuestran:

- Tal como ocurre con el Grupo de los Tres, que surge como segmentación de la Aladi (con un mercado común que podría alcanzar 170 millones de habitantes y con un PIB cercano a los 500 mil millones de dólares) y también el Mercosur (acuerdo que englobaría al 44% de la población latinoamericana, una superficie cercana al 59% del total y con un P.I.B. cercano a 415 mil millones de dólares). Además, se han reproducido múltiples acuerdos bilaterales: Chile-México, 1990;

Argentina-Chile, 1990; Chile-Venezuela, 1993; Bolivia-Chile, 1993 y Chile-Colombia, 1991).

- Por otro lado, el protocolo del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (MCCA) ha permitido dar vía libre al denominado Grupo de los Cuatro, donde los cuatro países miembros han conseguido avances en la liberalización comercial (en 1993 operaba un zona de libre comercio con 1500 productos, reglas comunes de origen y prácticas comerciales desleales).

- En el Caricom siempre ha existido una fuerte motivación por la integración, reflejada en los países que más rápidamente están alcanzando los objetivos propuestos. De hecho, en 1992, tras la reunión de Jefes de Gobierno que integran la Organización de Estados del Caribe Oriental, cuatro de ellos buscan también la integración política a través de un gobierno federativo.

- Mención especial merece el Grupo Andino donde no se han generado subgrupos explícitamente, debido al alto grado de homogeneidad que hay entre sus miembros respecto a niveles y modelos de desarrollo (población cercana a los 100 millones de habitantes y un PIB que alcanza los 175 mil millones de dólares). Sin embargo, la escasa vinculación comercial ha polarizado el comercio entre Colombia y Venezuela (en el primer trimestre de 1993 sumaban el 54.8% del comercio intra-andino, mientras que Bolivia y Ecuador sólo suponían el 5 y 8 %, respectivamente) y en consecuencia, las intenciones de integración.

2. El reconocimiento a las dificultades para lograr la liberalización de los mercados subregionales (fundamentalmente por razones políticas). Y en otros, las diferentes velocidades de integración, plantean la necesidad de fijar metas y objetivos más flexibles:

- La segregación de la Aladi en iniciativas bilaterales (ACES) y plurilaterales como el Mercosur (Acta de Asunción, 1986) o Grupo de los Tres (Reunión de Río, 1990), pone de manifiesto la necesidad de lograr un mercado interior mediatizado por acuerdos parciales. De hecho, esta circunstancia llega a su extremo con la constitución del Grupo de los Cuatro en el seno del MCCA (Cumbre de Amapala, 1993).

- Sin embargo, tanto para el MCCA (Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericano; Cumbre Guatemala, 1993), como para el Pacto Andino (Diseño estratégico para la orientación del grupo andino, Cumbre de Galápagos, 1989) los objetivos de alcanzar una Unión Económica y

Monetaria y un mercado común respectivamente, se proponen sin fechas exactas.

- Más taxativos en sus tratados han sido el CARICOM (X Reunión Cumbre, Granada, 1989), SADC (Reunión de Winhoek, 1992) o el propio ECOWAS, aunque hasta la fecha la consecución de los objetivos sobre la liberalización comercial no han llegado a formalizarse.

3. En relación a los modelos, debe señalarse que, por regla general, frente al fracaso de la Industrialización mediante Sustitución de Importaciones (utilizada en los años sesenta y setenta), se sigue un modelo basado en el fomento de plataformas a la exportación. De hecho, el ajuste se lleva a cabo reduciendo la demanda interna e incrementando la exportación de bienes primarios y tradicionales (Curbelo, 1992), enfatizando con políticas diversas:

- Cambiarias, con facilidades para la entrada de capitales extranjeros al país y por tanto libertad de operación en el mercado de divisas (Régimen de Inversión Extranjera en el Grupo Andino, Banco Interamericano de Desarrollo en Mercosur, etc.).

- Fiscales, para mantener los costes de las exportaciones y mejorar la competitividad. Se trata de privatizaciones de empresas públicas eficientes con el fin de atraer inversiones extranjeras (**CUADRO 18**), que además, se compaginan con incentivos fiscales.

CUADRO 18
VALORES TOTALES DE PRIVATIZACIONES
en millones de dólares (Período 1988/93)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	TOTAL
Lationamérica y Caribe	2.530	1.436	7.297	17.989	15.797	10.140	55.189
Asia Este Pacífico	21	2.296	376	790	5.204	7.467	16.154
Este y Norte de Africa	7	14	2	17	70	633	743
Sur de así a	0	3	29	996	1.557	974	3.559
Africa Subsahariana	10	1.450	71	50	178	614	2.373

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Mundial, 1995.

- Monetarias. Se trata de uno de los puntos de mayor relevancia, sin embargo, el éxito obtenido varía de unos a otros: Mientras que en Aladi (San Salvador, 1992) el Consejo de Asuntos Financieros y Monetarios acordó incrementar los montos de los créditos recíprocos, en Grupo Andino y Mercado Común Centroamericano los apoyos financieros provienen del Banco para el desarrollo, comercio e inversiones y el Consejo Monetario Centroamericano, respectivamente. En el Caricom se crea el Consejo de Gobernadores de los Bancos Centrales para favorecer la unión monetaria (Cumbre de San Cristobal y Nieves, 1991). Con respecto al Mercosur también se reafirma la necesidad de la cooperación monetaria (Tratado de Montevideo). Para el Grupo de los Cuatro, se ha logrado la libre circulación de capitales y la interconexión de sus bolsas de valores. Para el caso de PTA (Preferential Trade Area) y Ecowas se crea también un Banco Central.

4. Salvo raras excepciones, las integraciones regionales siguen estando caracterizadas por tener unas exportaciones pocas receptivas en el comercio internacional, a pesar de ser el objetivo básico en sus acuerdos. Sin embargo, se han visto favorecidas por la creciente demanda intrarregional existente entre los miembros de los acuerdos y la moderación en el establecimiento de los aranceles externos comunes (A.E.C.), frente a los efectos negativos de los altos niveles arancelarios de partida heredados de la industrialización a través de la sustitución de importaciones (I.S.I.) (ver **CUADRO 19**):

CUADRO 19
INDICADORES SOBRE EVOLUCION DE COMERCIO ENTRE
GRUPOS DE INTEGRACIONES SUR-SUR (Período 1985/92)

GRUPO/ Integración	(1)			(2)			(3)		
	1985	1991	1992	1985	1991	1992	1985	1991	1992
AMERICA:									
ALADI	12.336	15.079	8.588	71,0	79,6	82,5	12,1	13,5	16,7
G.ANDINO	1.310	1.770	1.884	20,8	29,7	32,3	4,1	5,9	6,2
MCCA	661	761	796	70,8	72,9	68,6	15,3	16,8	13,6
MERCOSUR	4.127	5.103	7.007	50,2	50,8	53,7	12,1	15,0	18,2
CARICOM	396	362	368	48,5	42,0	39,7	10,1	9,3	9,0
AFRICA:									
UDEAC	139	111	120	45,4	34,8	31,3	2,4	1,9	2,1
ECOWAS	1.410	1.425	1.567	73,3	72,2	72,6	8,3	9,1	7,8
CEAO	479	485	534	41,0	42,3	42,2	9,9	9,9	10,5
PTA	662	642	707	67,8	68,5	68,5	6,6	6,5	6,7
SADCC	360	303	333	71,0	67,3	65,3	5,2	4,4	4,4
ASIA:									
ASEAN	26.288	31.387	30.858	58,0	58,2	56,6	18,6	19,3	19,4

(1): Valores en millones de dólares.

(2): Porcentaje exportaciones Intra Grupo: Exportaciones al Grupo/Exportaciones Totales.

(3): Porcentaje exportaciones Intra Región: Exportaciones Integración/Exportaciones Totales.

Fuente: Elaboración propia a partir de UNCTAD, 1993.

5. En relación a la PER, la no consecución de las liberalizaciones propuestas, unida a la relajación en los plazos (Oden, 1993), han retrasado la necesidad de su aplicación ya que las acciones en este sentido se reducen a medidas puntuales sin continuidad en el tiempo, como son la aprobación de un Programa de asistencia Técnica en favor de los Estados poco desarrollados en la Aladi (1992), los apoyos en favor de los Estados más atrasados en las integraciones de PTA (Preferential Trade Area, 1991) y Ecowas (Shaw, 1994) o el intento por empezar un programa de apoyo a las instituciones regionales en la integración SADCC (Sadcc, 1992).

Después de esta revisión por las diferentes integraciones regionales a nivel mundial, podemos concluir que el impulso a las PER tiene dos lecturas:

A) De una parte, en la trayectoria de las integraciones regionales “sur-sur”, la acción de la PER se ha limitado determinadas acciones puntuales y sin continuidad (Mercosur, Grupo de los Tres), que emerge a raíz de dos circunstancias:

- Dada la dependencia de este tipo de integración de los grandes bloques económicos mundiales (las integraciones americanas con los Estados Unidos y las integraciones africanas con respecto a Europa), la PER se articula a partir de ayudas que proceden de organizaciones internacionales, tal como ha ocurrido en las integraciones PTA y ALADI.

- La construcción de integraciones subregionales que tienen como objetivo real aprovechar la cooperación funcional y política, donde los Estados más débiles se apartan de los objetivos planteados, en espera de posteriores apoyos más explícitos. De esta forma, la necesidad de utilizar la PER se plantea en el largo plazo, al igual que la propia integración.

Todo esto dota a la PER de una peculiaridad que refuerza su importancia. Bajo el supuesto de que existe un margen para que se desarrolle la

PER en las integraciones “sur-sur”, puede entenderse de dos formas: tratar de activarlas mediante alguna intervención exógena al proceso de integración (consideración política) o esperar a que, tras la consecución de los objetivos del mercado libre, emerja una PER que reduzca las desigualdades regionales (consideración económica). De cualquier manera, la PER puede descansar en ambas consideraciones.

B) Más evidente podría parecer la relevancia de la PER en las integraciones “norte-sur”, al tratarse de procesos con metas más claras y donde los miembros evidencian unas condiciones que de partida ya resultan desiguales (Comunidad Europea, 1957/1988 o Nafta, 1993).

En las integraciones “norte-sur” creadas recientemente, como la Nafta, no se ha explicativo todavía PER concretas y dadas las características, no parece que lo vayan a hacer: El Tratado constitutivo de la Nafta, en su artículo 102, destaca entre los objetivos a seguir, la eliminación de barreras al comercio interior o facilitar el movimiento de bienes y servicios (Chairman et alia, 1993). Por tanto, las medidas de PER tampoco aparecen reflejadas explícitamente.

Aunque desde un principio se ha señalando que el libre comercio podría beneficiar a los participantes, pero no en igual proporción (Lustig et alia, 1992), esta hipótesis no pasa de ser declaración de buenas voluntades que nada tiene que ver con el contenido del acuerdo comercial en el que actualmente se llevan a cabo determinadas modificaciones para mantener su continuidad (Schettino, 1994).

Todas las consideraciones anteriores nos llevan a plantear que la no existencia de antecedentes de PER en las integraciones “sur-sur” implica que las PER, entendidas como políticas compensatorias, no constituyen un elemento considerado política y económicamente fundamental para la convergencia de las economías partícipes en las integraciones económicas regionales (Lustig et alia, 1992).

En este sentido, la descripción del conjunto de factores que entran en juego para que surjan las PER en los procesos de integración, fundamentalmente del tipo “sur-sur”, nos ha llevado a delimitar cuales son los elementos relacionados con su operatividad (supuestos objetivos, políticas, entre otros). Sin embargo, con el repaso por las diferentes integraciones hemos comprobado no sólo la escasez de condiciones favorables, sino también la exclusión de la PER en los objetivos planteados. En consecuencia, la confirmación de la hipótesis sobre

la importancia de esta política en los procesos de integración se limita al análisis de la experiencia de la PER en el proceso de integración europeo.

**Capítulo 4: LA POLITICA ECONOMICA REGIONAL EN
LA INTEGRACION EUROPEA: LAS MEDIDAS
DIRIGIDAS HACIA LAS PYME Y EL
DESARROLLO LOCAL**

4.1 CONSIDERACIONES PREVIAS.

Al no existir antecedentes de PER en el resto de los procesos de integración, consideramos la experiencia de la Política Económica Regional Comunitaria (PERC) como la mejor referencia para interpretar la evolución, características y resultados, de una política que surge como subsidiaria de las demás acciones, pero que progresivamente se ha ido acercando a los nuevos postulados que marcan determinadas estrategias como el desarrollo local endógeno.

Además, intentamos verificar que las medidas de PERC planteadas para reducir las consecuencias del mercado interior, no logran alcanzar los objetivos propuestos.

Este hecho, conlleva a replantear los efectos del mercado sobre la distribución espacial del desarrollo; cuestionando también la efectividad de la PER, que en la trayectoria de la Unión Europea se ha caracterizado por la escasez presupuestaria y el sesgo hacia determinadas intervenciones.

Con la revisión bibliográfica de los diversos Informes elaborados por la Comunidad Informes Generales 1971/1988; Boletines Oficiales 1960/96; Informe Delors, 1989; Informe sobre la no Europa, 1990; Informe sobre las Regiones Europeas en los Años Noventa, 1991; Informe Europa 2000, entre otros) se revisan los aspectos socio-económicos e institucionales de la PERC, desde sus primeros antecedentes (Tratado de Roma) hasta el momento presente (Cohesión Económica y Social).

En realidad, la PERC pasa de no tener una representación definida en el Texto Constitutivo a configurarse como una herramienta para influir en los problemas socioeconómicos de la Unión Europea. Se trata de un enfoque de PER que de acuerdo con las nuevas orientaciones teóricas, va sustituyendo su tradicional carácter compensatorio por intervenciones que intentan potenciar los factores de crecimiento localizados en las propias regiones.

De hecho, a partir de los años noventa, las acciones incluidas en algunos instrumentos de la PERC (Iniciativas Comunitarias, Acciones Innovadoras y los Proyectos Piloto, entre otros), cuando se dirigen hacia las PYME, supone una nueva vía de actuación sobre el territorio que se está explotando de acuerdo con los postulados sobre desarrollo local. En este sentido, diferenciamos entre las intervenciones financiadas por los Fondos Estructurales, las medidas innovadoras (acciones piloto y subvenciones globales) y las diferentes Iniciativas Comunitarias.

La utilización de informes diversos y publicaciones (Programa Integrado en favor de las PYMES y del artesanado, 1994, 1996; Informe sobre la coordinación de las actividades en favor de la PYME y del artesanado, 1995; Dictamen sobre el desarrollo local en la política regional comunitaria, 1995; Iniciativas de desenvolvimiento local, 1995; entre otros) constituyen la fuente para plantear la situación actual en este tipo de intervenciones.

Posteriormente y para completar las aportaciones de la PERC, realizamos una breve descripción de las medidas de Política Económica Empresarial Comunitaria que también se dirigen hacia la PYME, tomando como referencia los Programas Integrados en favor de la PYME y el artesanado

De todo lo anterior, se puede deducir que existe un cambio en la tendencia de la PERC ya que en las iniciativas más innovadoras se concede una importancia progresiva a la PYME. Por tanto, con la experiencia europea, se comprueba que en los procesos de integración, la dimensión de la PYME se ha convertido en un elemento clave de la PERC para fomentar el desarrollo de los territorios más atrasados.

ECONOMICA REGIONAL COMUNITARIA.

La construcción de la Unión Europea constituye un proceso de integración económico supranacional con sucesivas etapas de expansión (incorporación de nuevos Estados miembros) y profundización (consecución de objetivos más precisos), respaldado por un marco jurídico-económico que ha dado pie a la constitución de la PERC.

Sin embargo, la PERC que hoy conocemos, tiene una larga trayectoria que comienza de forma explícita con el Tratado de Roma (25/3/97). A partir de su constitución y al igual que ocurre con la mayoría de las integraciones regionales supranacionales (ver Capítulo anterior) se plantea como objetivo prioritario la creación de un Mercado Común y en consecuencia, la puesta en funcionamiento de medidas compensatorias que favorecieran niveles similares de desarrollo entre los Estados participantes en la integración.

Con el propósito de reforzar el mercado definido según las teorías neoclásicas, las únicas políticas que podían contribuir a la integración socio-económica eran aquellas relacionadas con la creación de una unión aduanera (art. 3 del Tratado de Roma) o bien con los objetivos de lograr un "...desarrollo armonioso de las actividades económicas en el conjunto de la CEE..." (art. 2 del Tratado de Roma).

Y precisamente en este sentido, las ayudas regionales se entendieron como acciones concretas que complementaban la intervención estatal, estando planteadas al margen de los objetivos comunitarios. A pesar de ello, en el propio texto constitutivo se incluyen algunas de las referencias que van a caracterizar la trayectoria de la PERC:

- El párrafo quinto del Preámbulo se menciona la necesidad de una acción común para garantizar un desarrollo económico estable y equilibrado, es decir, "...asegurar el desarrollo armónico, reduciendo las diferencias entre las diversas regiones...".
- En esta línea se encuentra el artículo segundo cuando se refiere al objetivo de crecimiento económico de forma armónica.
- Por otro lado, en el párrafo segundo del artículo 80, se hace referencia a que la política de transporte debe incidir en las infraestructuras de las regiones más atrasadas de la Comunidad Económica Europea, elemento que se convierte en la piedra angular de la PERC en los años ochenta.
- Fundamentalmente, el artículo 92 (párrafo primero) establece la necesidad

de ayudas con finalidad regional, considerándolas compatibles con el mercado común en determinadas condiciones. Así, el artículo 92.3, letra a), considera que son compatibles con el mercado común: "...ayudas destinadas a favorecer el desarrollo económico de las regiones en las que el nivel de vida sea anormalmente bajo o en las que existe un grave desempleo." y ayudas "...destinadas a favorecer el desarrollo de determinadas actividades o determinadas regiones económicas, siempre que no alteren las condiciones de los intercambios de forma contraria al interés común", lo que se define en la letra c) del mismo artículo 92.3. Para posibilitarlo, en el artículo 94 se establece que "el Consejo, por mayoría cualificada y a propuesta de la Comisión, adoptará los reglamentos apropiados".

- Por último, en el artículo 130 aparece una referencia a la política económica regional cuando se crea el Banco Europeo de Inversiones (1958) con el objeto de favorecer la financiación de proyectos que persigan el desarrollo de las regiones más desfavorecidas.

Aunque se trata de "llamadas de atención", donde las ayudas están identificadas con muchísimas reservas, lo importante es que entre todas ellas se incorporan muchas de las características de la PER, que se acentuarán progresivamente en las décadas siguientes:

a) La intención por reducir desigualdades regionales en el seno de la Comunidad como objetivo de la PER, como reconocimiento explícito a los desequilibrios nacionales que existen en la integración europea (art. 92.3 del Tratado de Roma).

b) La referencia a medidas muy concretas del tipo de incentivos regionales por la vía de las subvenciones (art. 130 del Tratado de Roma) que evolucionarán hasta las medidas innovadoras como las subvenciones globales y los proyectos pilotos de los años noventa (art. 10 del Reglamento del FEDER, art. 6 del FSE y art. 8 del FEOGA).

c) La relevancia concedida a las acciones institucionales relacionadas con las infraestructuras de transporte (art. 80 del Tratado), mantenida explícitamente a lo largo de las diferentes etapas que caracterizan la evolución de la actual PERC.

d) La diferenciación de las intervenciones entre ayudas públicas sectoriales y aquellas otras de carácter regional (art. 92.1 del Tratado de Roma). De esta forma ya se están marcando las diferencias entre la actuación de las tradicionales medidas de PERC a través de los Fondos Estructurales (regionales) y las Iniciativas Comunitarias (sectoriales).

Posteriormente y siguiendo el contenido de los artículos 92-94 del Tratado de Roma, el Consejo propone algunos de los criterios que podría seguir una actuación coordinada de PER (Resolución del Consejo, 26.10.70):

- cooperación entre Estados miembros y Comunidad,
- prioridad en acciones compensatorias hacia regiones menos desarrolladas y periféricas,
- armonización de las medidas mediante mecanismos financieros como BEI, FEOGA, FSE (Comisión Europea, 1971c).

A pesar de ello, la PER se sigue considerando como particular a cada Estado miembro ya que aunque las ayudas europeas pueden cooperar con las nacionales, en ningún caso se plantea la posibilidad de sustituirlas. Ello se debe a que la preocupación del Consejo y la Comisión se centra más en garantizar el correcto funcionamiento del mercado (tal como refleja en su conjunto el Tratado de Roma), que de la coordinación de ayudas compensatorias con finalidad regional (Comisión Europea, 1971a y 1971c).

Aún así, el verdadero revulsivo lo constituyó la Cumbre de Jefes de Estado celebrada en París sobre regímenes generales de ayuda con finalidad regional (19-21/10/1972), cuando se reconoce políticamente que por primera vez hay una necesidad de priorizar las medidas económicas regionales para corregir los posibles efectos sobre las disparidades regionales que podrían originarse de la Unión Económica y Monetaria (Comisión Europea, 1973b).

Además, los objetivos planteados se dirigieron a dos vías:

- Reducir la puja que existía entre los Estados miembros para atraer inversiones comunitarias que financiaran las políticas nacionales.
- Evitar que las medidas de PER se centraran en sectores muy concretos, que estuvieran desconectados de los intereses de la Comunidad sobre el mercado interior.

Si bien es cierto que desde la lógica dominante poco más podía esperarse en favor de la PER, no lo es menos que las cuestiones de subsidiariedad-adicionalidad y sectorización-territorialización de la PER, se constituyen como el punto de referencia para entender su evolución.

A raíz de incidir en el objetivo por liberalizar el Mercado Común (etapa profundización) se polarizó el desarrollo económico entre 1960 y 1970 ya que mientras el ritmo de crecimiento de la producción comunitaria

crecía al 5,4%, el ratio de divergencia entre las regiones más ricas y las más pobres se mantuvo en una relación constante de 5 a 1 (Comisión Europea, 1974).

La coincidencia con al etapa de expansión hacia nuevos Estados miembros con grandes desequilibrios territoriales internos (Dinamarca, Irlanda y Gran Bretaña), acelera la necesidad de aplicar una PER que incida sobre las disparidades regionales.

En 1973, con el “Informe sobre los problemas regionales en la Comunidad” se materializa la Propuesta de la Comisión para reglamentar una Política Económica Regional Comunitaria (PERC), que toma como base el artículo 235 del Tratado de Roma. En la práctica, este hecho responde tanto a las crecientes necesidades de territorios con desequilibrios regionales (efecto de la etapa de expansión), como al incremento de la emigración desde las zonas periféricas hacia el centro (consecuencia de la liberalización de factores dentro del objetivo de lograr un mercado sin barreras).

En concreto y de manera totalmente explícita, se institucionaliza la creación específica de una herramienta presupuestaria denominada Fondo Europeo de Desarrollo Económico Regional (FEDER), respaldado institucionalmente por un órgano de consulta denominado Comité de Política Regional (Consejo Europeo, 1973).

Se trata de poner en funcionamiento un fondo específicamente regional, como consecuencia de plantear que los desequilibrios territoriales constituyen un problema comunitario y no sólo nacional o multisectorial. De esta forma, se plantea el objetivo prioritario de “...incidir de forma coordinada sobre los desequilibrios regionales que se estaban generando en los sectores agrícola, industrial y subempleo estructural...”. (Reglamento CEE No. 724/75 del Consejo, 18 de marzo de 1975).

Sin embargo, este primer antecedente de PER estaba caracterizado por ser complementario y subsidiario, tal como se manifiesta en el propio Reglamento (art. 3): al reconocer la función de apoyo a las políticas regionales de los Estados miembros (siendo subsidiaria de ella y no autónoma) con la utilización de “acciones bajo cuota” del FEDER, mediante la asignación de dotaciones presupuestarias a cada Estado (Decisión del Consejo 75/185, 18 de marzo de 1975).

Estas acciones estuvieron complementadas, además, con la obligatoriedad de elaborar, de forma sistemática, un programa de desarrollo regional que se ha consolidado en las etapas posteriores del Fondo, a través

de los Programas de Desarrollo Regional y Planes de Desarrollo Regional.

Por otro lado, las actuaciones de PERC, limitadas a las “acciones bajo cuota” se institucionalizan con la creación del Comité de Política Regional y el Comité del Feder.

A) Por una parte, el Comité de Política Regional (Consejo Europeo, 1975 y 1979) responde al aparente interés, por parte de la Comunidad, de conocer la situación regional en los diferentes Estados miembros que la integraban. De hecho, las funciones del mismo se complementaban, además, con una serie de medidas específicas de PERC:

- Asistir a la Comisión cuando coordina y asigna las PER de los Estados miembros.
- Examinar los problemas relativos al desarrollo regional y los progresos realizados o que deban realizarse en esta materia, así como analizar las medidas que sean necesarias para el logro de los objetivos de la PERC.
- Informar al Consejo y a la Comisión de los resultados de sus trabajos, para que la Comisión informe a la Asamblea con una regularidad anual.
- Elaborar, junto a la Comisión, un Informe de carácter periódico (cada cuatro años) sobre la situación y evolución socioeconómica de las regiones de la Comunidad y que se han tomado como referencia para comprobar la evolución de las disparidades regionales en la integración europea.

Sin embargo, la utilización de esta medida de dispersión económica, basada en diferencias con respecto a las medias nacionales y no regionales, supone a nuestro entender, un sobreposición de las cuestiones nacionales a las regionales.

Además, la importancia concedida a las cuestiones regionales se pone de manifiesto al comprobar que la representación regional en el Comité era tan solo indirecta ya que la elección de los miembros respondía a criterios nacionales y no regionales. Es evidente, que la idea que subyace detrás de todo ello responde a la hipótesis, contraria a la planteada en esta Tesis, de que los problemas de desigualdad económica se ubican territorialmente en los Estados y no en las regiones.

En este sentido, las “asignaciones bajo cuota” del FEDER se establecieron por Estados miembros, destacando eso sí, las destinadas a los países con más desequilibrios territoriales internos como Italia o Gran Bretaña (ver **CUADRO 20**).

B) Por otra parte, el Comité del FEDER que gestionaba las ayudas compensatorias, tuvo diversas funciones que fueron recogidas en el propio Reglamento de 1975, configurándose como un órgano asesor de la Comisión, con las siguientes funciones:

- Informar sobre los proyectos que incluían los proyectos de desarrollo regional.
- Posibilidad de conceder ayudas relacionadas con las infraestructuras en zonas que no estén contempladas por las acciones del FEDER, pero sí limítrofes.
- Informar de manera muy precisa sobre las ayudas dirigidas hacia las inversiones de gran envergadura (superiores a 5 millones de ECUS)
- Tomar las determinaciones oportunas en caso de incumplimiento por parte de los beneficiarios de las ayudas.

De nuevo, la composición del Comité del FEDER (art. 148.2 del Tratado de Roma) vuelve a reflejar el carácter estatal concedido a los problemas regionales y en consecuencia, el riesgo de aplicar medidas de PER nacionales, sin tener en consideración la adicionalidad que surge con las propias políticas de los Estados miembros.

CUADRO 20
ASIGNACIONES BAJO CUOTA DEL FEDER 1975-1979
(por Estados miembros)

	Bélgica	Dinamarca	Alemania	Francia	Irlanda	Italia	Luxemburgo	P. Bajos	G. Bretaña
1975	1,50%	1,30%	6,4%	15,0%	6,0%	40,0%	1,30%	1,7%	28,0%
1979	1,11%	1,06%	4,6%	13,6%	5,9%	35,4%	0,07%	1,2%	23,8%

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1975.

CUADRO 21
DOTACIÓN PRESUPUESTARIA FEDER POR ESTADOS MIEMBROS en millones de unidades de cuenta (Período 1975-79)

Estado	1975	1976	1977	1978	1979	TOTAL

MIEMBRO						
Bélgica	4,0	6,67	8,62	6,15	9,08	39,46
Dinamarca	3,9	6,41	6,58	5,58	11,75	35,41
Alemania	9,5	19,88	42,84	48,73	58,06	212,30
Francia	46,0	76,47	70,85	82,63	159,38	427,59
Irlanda	19,9	34,51	30,32	48,73	62,12	149,87
Italia	124,0	204,23	192,18	34,95	394,73	908,13
Luxemburgo	0,7	-	0,54	224,20	0,81	2,93
P. Bajos	5,6	10,00	0,33	0,50	11,30	48,47
G. Bretaña	86,2	141,88	145,90	8,18	258,77	639,38
TOTAL	299,8	500,05	498,10	459,65	966,00	2.463,54
(A)	4,8%	5,6%	4,9%	4,6%	6,1%	

(A) Presupuesto del FEDER como porcentaje del Presupuesto Comunitario.

Fuente: Elaboración Propia a partir de Comisión Europea, 1976, 1977, 1978a, 1979a y 1980a.

Entre 1970 y 1977 se volvieron a incrementar las disparidades regionales ya que la relación entre las 10 regiones más fuertes y las más débiles pasó de 2,9/1 a 4/1 (Comisión Europea, 1981a). Esta situación estuvo influida por varios elementos:

- La escasa dotación financiera de las medidas de PERC (tanto cuantitativa como cualitativa) respecto al presupuesto total de la Comunidad.
- El solapamiento de las medidas económicas regionales comunitarias con las nacionales (favorecida por la propia instrumentación del Fondo).
- La defectuosa puesta en funcionamiento de los programas de desarrollo regional en cada Estado (ver **CUADRO 21**).
- En cualquier caso, la incorporación de regiones que pertenecían a Estados con grandes desfases territoriales (Grecia, Reino Unido, e Irlanda).

Estas circunstancias dieron pie a una nueva reforma del Fondo (Reglamento CEE 214/79 del Consejo), que sin marcar un cambio en la trayectoria de la PER, supone la puesta en funcionamiento de una política explícita, tanto desde el punto de vista político como institucional:

A) Desde una perspectiva institucional, la nueva PERC se apoya tanto en el Consejo de Europa, como en la Conferencia Permanente de Poderes Regionales y Locales; como en el Comité Consultivo de Instituciones Locales y Regionales de la Comunidad (Reglamento CEE 214/79 del Consejo), que presupuestariamente se consolidó con la Reforma de los

Fondos estructurales en 1988. En este sentido, la PERC está respaldada por instituciones que representan los intereses de determinados territorios de la integración europea.

B) Por otro lado, se consideran explícitamente los principios de la subsidiariedad y la adicionalidad ya que el propio Reglamento reformado del FEDER planteó la posibilidad de aplicar una política regional comunitaria no subsidiaria de la específica a cada país miembro; apoyando incluso las acciones “comunitarias específicas de desarrollo regional” (art. 2 y 3 del Reglamento CEE 214/79 del Consejo).

La Resolución del Consejo, relativa a las orientaciones de PERC, incide en la tendencia una PER con un claro matiz supranacional; que se confirma con la Comunicación de la Comisión sobre regímenes de ayuda con finalidad regional. Se establecen cuatro tipos de regiones para el conjunto de los nueve Estados miembros, con una ayuda financiera que abarcaba desde el 20 al 75 por ciento del total (Comisión Europea, 1979b).

También se pusieron en marcha algunos reglamentos que potenciaban actuaciones específicas de desarrollo regional para compensar a las regiones desfavorecidas; como fueron las compensaciones a determinadas regiones francesas, italianas y griegas en 1981.

C) Un tercer elemento lo constituye la relativa mejora en la dotación presupuestaria del Fondo, pasando de una dotación de 299 millones de ecus de la etapa anterior, a los casi 966 MECUS asignados para 1979. Sin embargo, en términos relativos, la representación del Fondo en el presupuesto comunitario tuvo un aumento moderado ya que la proporción sólo se incrementa en 1,3 puntos porcentuales (del 4,8% al 6,1% entre 1975 y 1979).

En una perspectiva similar se fijaron unos porcentajes más homogéneos en las acciones bajo cuota (ver **CUADRO 20**) confirmando que los problemas de divergencia no sólo se corresponden con criterios nacionales.

D) También se produce un reacomodo a la sectorización y la territorialidad, al sustituir la asignación fija del Fondo a cada Estado miembro, por una situación combinada (Comisión Europea, 1981b). A partir de estos momentos, la dotación del FEDER no se reparte según la cuota que corresponda a cada Estado, sino que se detrae hasta un máximo del 5%, para financiar acciones regionales denominadas “fuera cuota” que, evidentemente, no se computan entre los recursos a repartir entre los Estados (ver **CUADRO 22**).

CUADRO 22
PRIMER PROYECTO DE MEDIDAS “FUERA DE CUOTA”
(Período 1980-84)

Tipo de Proyecto	Intervenciones	Estado	Dotación
Desarrollo regional en el contexto de la ampliación de la Comunidad.	Apoyo a la PYME en turismo innovación y artesanía.	Francia Italia	120 MECUS
Desarrollo actividades afectadas por la Reestructuración industrial/siderúrgica.	Apoyo a la PYME en el acceso al capital riesgo y a la gestión y organización.	Bélgica Italia Reino Unido	43 MECUS
Desarrollo actividades afectadas por la Reestructuración del sector naval.	Apoyo a la PYME en el acceso al capital riesgo.	Reino Unido	17 MECUS
Mejora en utilización de nuevas tecnologías.	Apoyo a la instalación de las microturbinas, generadores...	Italia	16 MECUS
Mejora de la situación socio-económica de zonas transfronterizas.	Mejora del Turismo, Comunicaciones, Transportes y Artesanía	Irlanda	24 MECUS

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1981.

De hecho, es a partir de estas acciones “fuera de cuota” cuando surgen las intervenciones comunitarias de carácter sectorial (Reconversión, siderurgia, nuevas tecnologías, medio ambiente e innovación; ver **CUADRO 22**), que se manifiestan en programas que tratan de aportar soluciones específicas para los territorios menos desarrollados.

Se trata, por tanto, de la primera referencia relacionada con la estrategia de desarrollo endógeno y que posteriormente se concreta con instrumentos más específicos como los Programas de Interés Comunitarios y las Incoativas Comunitarias (Reglamento CEE 3325/80 del Consejo).

Lo característico de estas medidas específicas es que emergen como un intento innovador ante la nueva situación socio-económica creada por la crisis económica mundial (etapa de profundización) y la incorporación de nuevos territorios (etapa de expansión).

Sin embargo, este carácter innovador estuvo totalmente condicionado por la restricción presupuestaria ya que las partidas

financieras, asignadas entre 1980 y 1989, no llegaron a sobrepasar en su totalidad los 950 millones en unidades de cuenta (Comisión Europea, 1984a).

Más trascendente fue su institucionalización ya que la puesta en funcionamiento de las “acciones fuera de cuota”, coincide con el refuerzo de otros elementos de PERC:

1. Programas de Desarrollo Regional, que formulan los impactos regionales de las políticas. Se trataba de un requisito indispensable para aquellos países que presentaran proyectos de inversión pudieran recibir ayudas comunitarias. De esta forma, se convierten en un instrumento de coordinación sobre las PER entre los Estados y a su vez, con la Comisión (Comisión Europea, 1981c). Se elaboraron dos programas de PDR, que fueron reconvertidos en 1989 con la Reforma de los Fondos Estructurales (ver apartado posterior).
2. Los Informes Periódicos ya creados en la etapa anterior (1984, 1987, 1990 y 1995), que analizaban la situación y evolución socioeconómica de las regiones en la Comunidad. A partir de este momento sirvan de base para la orientación de la PERC, utilizando un “índice sintético” que pondera tanto el PIB por habitante, como la tasa de desempleo de larga duración (Comisión Europea, 1981a).
3. Formulación de los principios básicos en relación a las Ayudas con Finalidad Regional (AFR). Como son los techos de diferente intensidad de la ayuda en función del tipo de región, transparencia en la evaluación de las AFR, establecimiento de especificidades regionales, la no discriminación por sectores y un sistema de vigilancia que se manifiesta en los informes anuales sobre la política de concurrencia (Comisión Europea, 1979d).

El intento por establecer una PERC coherente se confirma al comprobar la coordinación de los préstamos y subvenciones:

- Préstamos procedentes del Banco Europeo de Inversiones (BEI), Nuevo Instrumento Comunitario (NIC), CECA, Euratom y la unidad administrativa Task Force (Comisión Europea, 1981d).
- Por la vía de las subvenciones funcionan el FONDO SOCIAL EUROPEO, FEOGA-ORIENTACION, FONDO-CECA y las rebajas de intereses del SME, aunque el peso fundamental recae sobre el FEDER (que representa casi el 40% del total).

En realidad, al observar la distribución, podemos comprobar que

tanto los préstamos como las subvenciones destinadas hacia la reducción de las disparidades regionales priorizan la orientación de las intervenciones hacia las infraestructuras y energía (ver **CUADRO 23**):

En cualquier caso, los resultados obtenidos con las medidas propuestas muestran un empeoramiento evidente en la evolución de las disparidades regionales, tal como se comprueba en el **CUADRO 24**.

Además, si se examina la trayectoria de las posteriores etapas de profundización y expansión de la Comunidad Europea, resulta evidente que existe una especie de alternancia, entendida como un efecto de retroalimentación necesario para mantener el equilibrio en la integración regional (Martínez Azagra, 1995).

CUADRO 23
SUBVENCIONES Y PRESTAMOS COMUNITARIOS
POR SECTORES en MECUS (Año 1979)

Instrumentos Financieros	Sector Productivo	Sector Energético	Infra estructuras	Medidas Sociales	TOTAL
FEOGA-O	483,0	-	19,4	3,9	506,3
FSE	-	-	-	774,5	774,5
FEDER	268,3	69,9	622,4	-	960,0
Intereses SME	-	83,6	116,4	-	200,0
CECA	-	-	-	120,2	120,2
Total Subvenciones	751,3	153,5	758,2	898,6	2.561,6
BEI	377,6	957,6	906,6	-	2.241,8
CECA	375,5	278,7	21,6	-	675,8
EURATOM	-	152,5	-	-	152,5
NIC	-	149,5	127,5	-	277,0
Total Préstamos	753,1	1.538,3	1.055,7	-	3.347,1

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1980b.

CUADRO 24
PROMEDIO DISPARIDADES REGIONALES COMUNITARIAS
según PIB P/C (Período 1980-84)*

	1980	1981	1982	1983	1984
10 regiones mas pobres	47	46	46	45	45
10 regiones mas ricas	145	146	147	149	149
25 regiones más pobres	57	57	56	56	55

25 regiones más ricas	135	36	136	136	137
Diferencia 10/10	98	100	101	102	104
Diferencia 25/25	78	79	80	80	82

* La media de la CEE equivale al 100.

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1991a.

Como respuesta a esta situación, en 1981, la Comisión instrumenta una Propuesta de Reforma al Consejo que aunque no se aprobó, sentaría las bases de las futuras intervenciones de PERC (Propuesta de la Comisión DOCE, C 336, del 29.10.1981):

- “Redefinición del FEDER: Mayor dotación a la sección fuera de cuota (como instrumento comunitario de PER) y concentración intervenciones en sección bajo cuota para regiones que no logren alcanzar la media de desarrollo comunitario.
- Sustitución de los proyectos de inversión por programas de inversión, que modificaría la secuencia lógica de las ayudas.
- Financiación de operaciones orientadas hacia el desarrollo del potencial endógeno de las regiones.
- Potenciar la coordinación de los instrumentos financieros comunitarios con finalidad estructural” (OJ C 336, 23.10.81).

Es a partir de esta propuesta cuando se establece la siguiente Reforma del FEDER (Reglamento 1787/84). En ella, se pone de manifiesto el paso de una PERC que se consideraba subsidiaria de cada nación, a otra donde la actuación del FEDER se basa en la corrección de los desequilibrios regionales de la Comunidad (Considerandos 2º y 5º del Reglamento 1787/84).

Aunque las características del Fondo en este período plantean una verdadera “comunitarización” de la PERC, el cambio que determina su evolución se concentra en los instrumentos:

1. Destaca la diversificación de los objetivos ya que por un lado se potencia la coordinación de las políticas comunitarias cuando tengan un impacto regional o influyan en actividades económicas de los territorios (art. 1) y por otro, se incorporan las orientaciones hacia las regiones industriales en decadencia (art. 3).

2. Además, se refuerza la comunitarización de la PERC. Por un lado, con los Programas de Desarrollo, que establecen un compromiso por parte de la Comunidad con cada uno de los Estados miembros y regiones en relación a las políticas comunitarias y estatales. Por otro, la elaboración de un informe

periódico sobre la situación socioeconómica de las regiones, que posteriormente pasa al Comité de PR para ser sometido al Consejo de la Comunidad. A través de esos informes la Comisión elabora las Orientaciones y Prioridades, para en última instancia, redactar los Programas Económicos Regionales (Reglamento CEE 1787/84).

3. Sin embargo, el asentamiento de la PER “comunitaria”, se produce a través de las novedades que incorporan los instrumentos utilizados:

- Los Programas de Interés Comunitario (art. 7-9; 13-14) son un conjunto de acciones coherentes, plurianuales y vinculadas con los objetivos de solucionar los problemas de los desequilibrios regionales de la CEE, incluyendo los derivados de la reconversión como los programas STAR, RESIDER, VALOREM y RENAVAL (ver **CUADRO 25**).

CUADRO 25
PROGRAMAS DE INTERES COMUNITARIO (P.I.N) EN LA REFORMA 1984

P.I.N.	ESTRATEGIA	LINEA DE ACTUACION
STAR	Desarrollo regional	Servicios avanzados telecomunicaciones
VALOREN	Desarrollo regional	Potencial energético endógeno
RESIDER	Reconversión	Reestructuración industria siderúrgica
RENAVAL	Reconversión	Reestructuración industria naval

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea 1990a.

Estas partidas fomentan, con un talante territorial, las actividades que potencien la creación de puestos de trabajos alternativos en las regiones con decadencia económica. Sin embargo, su importancia se concentra en constituir, aunque con un límite de hasta el 55% del gasto total (a diferencia de otros en los que no se señalaba tope máximo), la continuación de las antiguas acciones comunitarias específicas y que suponen la referencia metodológica para la creación de las Iniciativas Comunitarias (art. 45 del Reglamento).

- En una línea similar se encuentran los Programas Nacionales de Interés Comunitario (art. 10-14) ya que se identifican con un conjunto de acciones plurianuales y pluriestatales que aprueba la Comunidad en función de su contribución a la mejora en los ratios de disparidad y que están elaboradas por los propios Estados.

En este caso, las ayudas se dirigen fundamentalmente a infraestructuras, industria y servicios, con un tope del 55% para aquellos programas que implican un interés particular para las regiones o zonas donde se sitúan.

- Las Acciones de revalorización del potencial endógeno de desarrollo (art. 15-16) refuerzan la revalorización del potencial endógeno y el apoyo a las PYME, cuando se orientan a la utilización de servicios para mejorar sus actividades y acceder a nuevas tecnologías. Se trata, en definitiva, de una acomodación de la PERC a las nuevas circunstancias económicas del período, cuando se reconoce, con un tope máximo del 80%, la operatividad de las “ayudas tendentes a mejorar la explotación de las potencialidades turísticas regionales y que vayan referidas a una parte de los gastos de funcionamiento de organismos de promoción y gestión coordinada de alojamientos “ (art. 15.1).

- Las Acciones Integradas comunitarias de desarrollo (art. 34 y 37) son consideradas como un conjunto de inversiones públicas y privadas que se dirigen a zonas retrasadas en su desarrollo o bien en situación de decadencia industrial y urbana. En la financiación de los mismos además de participar los Estados miembros también lo hacen instrumentos financieros de carácter estructural (art. 34). En este punto resulta importante destacar la puesta en funcionamiento de los Programas Integrados Mediterráneos (1986-93) para promover el desarrollo de zonas rurales mediterráneas frente a la incorporación de nuevos Estados que pudieran afectar negativamente a la competitividad de estos sectores (J.O. nº C251 19/9/83; J.O. nº C280 19/10/84; J.O. nº L197 27/7/85).

- En relación a los Proyectos de Inversión en sectores, excepto la agricultura, (art. 17-23), también se dirigen a corregir los desequilibrios regionales de la integración europea, para favorecer el buen funcionamiento del mercado común (art. 17.2). Este hecho pone en evidencia el crecimiento desigual que está generando la creación del mercado la necesidad de incorporar las medidas de PERC.

Las inversiones, que son cofinanciados por los Estados miembros (art. 20.2), se dirigen hacia aquellas actividades que contribuyan a crear o mantener puestos de trabajos duraderos (art. 19.1), incidiendo en las actividades industriales, artesanales y de servicios (art. 17.1).

- Por último, también se financiaron Proyectos concretos y Estudios (art. 24) colaborando en el desarrollo de infraestructuras, industriales, artesanales y servicios; con una financiación que cubría hasta el 70% y, en ocasiones, su totalidad (ver **CUADRO 26**).

CUADRO 26
CANTIDADES COMPROMETIDAS POR INSTRUMENTOS
(Período 1975-88)

MODALIDAD DE INVERSIONES	Cantidades Comprometidas (en MECUS)
--------------------------	--

Programas de Interés Comunitario*	187,04
Programas Nacionales de Interés Comunitario*	1.406,49
Industria, Servicios y Artesanado	3.305,51
Infraestructuras	19.407,93
Desarrollo del potencial Endógeno	29,49
Estudios	56,27
TOTAL	24.293,25

* Contienen medidas para el desarrollo del potencial endógeno.

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1991c.

4) También varía la distribución del fondo (R 1787/84) ya que se sustituye el tradicional sistema “bajo y fuera de cuota”, por una distribución de “escalas superiores e inferiores” (también denominadas “horquillas”), que se distribuye a cada Estado miembro en función de los criterios de la Comunidad (ver **CUADRO 23 y 25**). De hecho, según el artículo 4 de dicho Reglamento se asigna a cada Estado un límite mínimo de participación anual (88,63% del total), aunque para alcanzarlo existe una discrecionalidad que depende de las prioridades y criterios que se apliquen (art. 4 y 5).

En cualquier caso, la aplicación de los recursos del FEDER se sometieron a limitaciones que tenían un carácter orientativo:

- Para la potenciación de solicitudes presentadas por los Estados miembros para acciones relativas a programas comunitarios o programas nacionales adoptados como de interés comunitario, se establece un tope máximo del 20% de los recursos totales del FEDER (art. 6).
- Los estudios y proyectos no debían sobrepasar el 0,5% del total de los recursos del Fondo (art. 24.2).
- Se sugiere no sobrepasar el 30% del total de los recursos con destino a las inversiones industriales, artesanales y de servicios (art. 35).
- Por otro lado, las acciones de revalorización del potencial de desarrollo endógeno no puede superar el 10% del mínimo de su parte alícuota del FEDER (art. 16.2).
- Y por último, las regiones que no reciben ayudas pero que necesitan la mejora de infraestructuras para completar su equipamiento, podrán beneficiarse de hasta el 4% de los fondos del FEDER (art. 18.2).

Aunque todos estos cambios se producen por la mejora en las inversiones que realiza la Comunidad sobre los territorios menos

favorecidos por la liberalización de barreras, a nuestro juicio, se siguen manteniendo algunos de los esquemas rígidos que han caracterizado tradicionalmente a la PERC:

CUADRO 27
PARTICIPACIÓN COMPARADA DE ESTADOS EN EL FEDER
(Período 1979-84)

Estado Miembro	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Alemania	- 0,40	- 6,25	- 1,35	- 22,5	- 0,37	- 7,96
Bélgica	- 0,11	- 7,3	- 0,28	- 20,1	- 0,06	- 5,40
Dinamarca	- 0,10	- 7,69	- 0,14	- 11,6	- 0,47	- 44,34
Francia	1,86	12,40	- 3,22	- 19,1	- 0,75	- 5,50
Grecia	-	-	13,00	-	1,04	8,00
Holanda	- 0,12	- 7,06	- 0,34	- 21,5	- 0,07	- 5,64
Irlanda	0,46	7,67	- 0,52	- 8,0	0,29	4,88
Italia	- 0,61	- 1,53	- 3,90	- 9,9	1,77	4,99
Luxemburgo	- 0,01	-10,00	- 0,02	- 22,2	0,00	-
G. Bretaña	- 0,97	- 3,46	- 3,23	- 11,9	1,19	5,00
Europa 12	0,00	0,00	0,00	0,0	0,00	0,00

(1) Diferencia entre Reglamentos 1975 y 79 en puntos.

(2) Diferencia entre Reglamentos 1975 y 79 en % sobre 1975.

(3) Diferencia entre Reglamentos 1979 y 80 en puntos.

(4) Diferencia entre Reglamentos 1979 y 80 en % sobre 1979.

(5) Diferencia entre Reglamentos 1984 y 80 en puntos.

(6) Diferencia entre Reglamentos 1984 y 80 en % sobre 1980.

Fuente: Elaboración propia a partir de Lázaro Araujo y Molina Ibáñez, 1986, pp. 187.

1. Por un lado, la articulación de una PERC con medidas compensatorias que toma como punto de referencia un criterio estatal y no regional. Por tanto, se atiende más a razones vinculadas con el logro del mercado interior durante las etapas de expansión, que a la resolución eficiente de los problemas territoriales y diferenciados que caracterizan a la integración europea.

Según se observa en el **CUADRO 27**, al comparar la intervención del FEDER tanto en las diferentes etapas de expansión (Reino Unido, Dinamarca e Irlanda en 1973 y Grecia en 1981) como en los intentos por conseguir cerrar las etapas de profundización (Reglamentos de los años 1975, 1979, 1980, 1984 y 1985 respectivamente); resulta evidente la

importancia que toma en su distribución financiera la incorporación de nuevos Estados (Gran Bretaña +1.19, Irlanda +0.29 y Grecia +1.04). Este criterio temporal, con un evidente carácter político, se sobrepone a otros propiamente “territoriales” como pudieran constituir los desequilibrios regionales generados de manera interna y la situación socioeconómica de las regiones con problemas estructurales y no sólo de países (Propuesta de la Comisión del 29.10.81).

CUADRO 28
CANTIDADES COMPROMETIDAS POR ESTADOS MIEMBROS
en MECUS (Período 1975-78)

Estado MIEMBRO	Programa Interés Comunit.	Programas Nacional Interés Comunit.	Acciones Integradas Comunit. Dllo.	Industria Servicios Artesanía	Proyectos Desarrollo Potencial Endógeno	Estudios
Bélgica	-	26,70	41,67	131,9	01,35	02,00
Alemania	-	10,26	25,35	140,4	00,57	06,14
Dinamarca	23,06	53,95	502,96	347,3	-	00,19
Grecia	12,98	250,40	34,51	2149,6	-	00,24
España	23,02	52,57	11,20	1.945,2	02,29	00,09
Francia	9,63	252,27	370,42	2.156,6	13,11	12,04
Irlanda	32,54	111,47	311,27	841,9	03,67	00,99
Italia	29,27	106,92	975,72	6.777,6	00,58	21,95
Luxemburg	-	1,94	-	14,6	-	-
Holanda	-	14,18	32,42	200,8	00,01	00,19
Portugal	51,41	65,79	-	1.080,5	01,48	00,58
G. Bretaña	5,13	460,04	1.000,0	3.620,9	06,43	10,66
EUR 12	187,04	1.406,4	1.593,5	19.407,0	29,49	56,77

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1991a.

2. Por otro lado y tal como se observa en el **CUADRO 25**, la orientación de la PERC pasa más por la potenciación de infraestructuras que por los factores locales; a pesar de que las medidas sectoriales de las acciones fuera de cuota, fundamentalmente infraestructuras espaciales frente a las sociales, cada vez se hacen más importantes frente a las funcionales (Comisión Europea, 1982).

Aunque los programas sectoriales intentaron diversificar la intervención regional comunitaria (ver **CUADRO 23** y **25**), se refuerza la tendencia por promocionar las infraestructuras, que representan más de las tres cuartas partes del total de las intervenciones, frente a proyectos más adecuados como los de desarrollo endógeno o la inversión destinada a industrias, servicios y artesanado (0.12% y 13% respectivamente).

CUADRO 29
DISPARIDADES REGIONALES EN TERMINOS DE PIB P/C (*)

	1985	1986	1987	1988
--	------	------	------	------

10 regiones más pobres	45	45	45	45
10 regiones más ricas	150	151	151	151
25 regiones más pobres	56	55	56	56
25 regiones más ricas	138	138	137	137
Diferencia 10/10	105	106	106	106
Diferencia 25/25	81	83	81	81

(*) La media de la CEE equivale al 100.

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1991a.

Por tanto, la consideración estatal de los problemas olvidando las cuestiones regionales, unido a la concentración de las intervenciones en infraestructuras, incidieron en el mantenimiento de las disparidades regionales entre las regiones más ricas y las más pobres (ver **CUADRO 26**).

Todo lo anterior, unido a las implicaciones de una nueva fase de expansión de la integración europea hacia territorios con desequilibrios territoriales (España y Portugal, 1986) acentúa, de nuevo, la necesidad de reforzar el proceso de integración regional europeo, tanto en sus objetivos (consecución del libre mercado para generar economías de escala, externas y de aglomeración), como en la manera de conseguirlo (con una PERC que se adapta, de forma explícita, a las nuevas circunstancias socioeconómicas).

4.3 LA COHESIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL EN EL ACTA ÚNICA EUROPEA.

Con la firma del Acta Única Europea (Comisión Europea, 1987 y Comisión Europea, 1992b) se refuerza la construcción de la integración europea, planteando dos objetivos perfectamente delimitados: Liberalización de barreras a partir de 1993, interpretada como construcción de un **mercado interior** (Informe Cecchini) para aprovechar las ventajas de las economías de escala y la reducción de costes (art. 8 A). Y la **cohesión económica y social** (Informe Padoa-Cschioipa), como primer antecedente de PERC instrumentada desde la propia Comunidad (Título V, art. 130 A).

En relación al cambio de concepto de mercado común a mercado interior, se refuerza el objetivo por lograr un solo mercado (ver

CAPITULO 3). Diversas consideraciones están reflejadas en el Informe Cecchini:

1. El reconocimiento de que sólo la eliminación de barreras aduaneras no se traduce en una mejora competitiva en la posición internacional de la Comunidad. Como se observa en los **CUADROS 30, 31 y 32**, a principios de los ochenta, las economías puntas europeas pierden participación en los mercados mundiales de aquellos sectores más dinámicos de creciente demanda internacional (informática ofimática, instrumentos de precisión y electrónicos) en favor de la economía japonesa o norteamericana. De hecho, la producción comunitaria en estos sectores (que representa más de la mitad de la producción industrial europea) creció al 3% de media anual entre 1975 y 1985, frente al 3,7% en Estados Unidos el crecimiento y el 17,1% de Japón (Comisión Europea, 1988a).

CUADRO 30
RESULTADO EN CUOTAS DE MERCADO DE LA COMUNIDAD
RESPECTO A TERCEROS PAISES (Período 1979-1985) *

RAMA	Pérdidas	RAMA	Ganancias
Equipo eléctrico	-4,39	Piel y calzado	+5,45
Vehículos de motor	-4,25	Madera y muebles	+4,86
Caucho y Plástico	-2,53	Textiles	+3,87
Máquinas agrícolas	-2,49	M. no metálicos	+2,47
Transporte	-2,27	Alimentación	+2,03
Maquinaria oficina	-2,23	Papel	+1,25
Otros productos	-0,84	Minerales y metales	+1,23
Productos metálicos	-0,65	Productos químicos	+0,51

* Cuota de Mercado: exportaciones de USA, Japón o Europa al resto del mundo y comparadas con las de países de la OCDE al resto del mundo.

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1988a.

CUADRO 31
VALOR AÑADIDO EN LA CE, USA Y JAPON POR SECTORES
(1985)

RAMAS DE ACTIVIDAD	Europa	Japón	Estados Unidos
1. AGRICULTURA, SILVICULTURA Y PESCA	92	55	134
2. COMBUSTIBLES Y ENERGIA	215	70	281
3. PRODUCTOS MANUFACTURADOS	825	505	1.024
MINERALES Y METALES	35	24	30
MINERALES Y PRODUCTOS NO METALICOS	41	24	40
PRODUCTOS QUIMICOS	76	44	103
PRODUCTOS METALICOS	73	68	84
MAQUINARIA AGRICOLA E INDUSTRIAL	79	40	88
MAQUINARIA OFICINA OPTICA...	25	20	80
EQUIPO ELECTRICO	82	79	92
MATERIAL TRANSPORTE	92	49	145
ALIMENTACION, BEBIDA Y TABACO	129	56	108
TEXTILES, CONFECCION, PIEL	66	40	53

PAPEL E IMPRESION	57	14	113
PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICO	32	21	38
OTROS PRODUCTOS MANUFACTURADOS	38	26	51
4. CONSTRUCCION E INGENIERIA CIVIL	180	128	245
5. SERVICIOS DESTINADOS A LA VENTA	1.391	880	2.694
6. SERVICIOS NO DESTINADOS A LA VENTA	459	180	869
7. VALOR AÑADIDO TOTAL	3.162	1.817	5.246
PRODUCTO INTERIOR BRUTO EN 1985 (en miles de Millones de ECUS)	3.314	1.754	5.172
(miles de Millones ECUS, EUR 12=100)	100	53	156
(poder adquisitivo, EUR 12=100)	100	42	117
PRODUCTO INTERIOR BRUTO EN 1987 (en miles de Millones de ecus)	3.669	2.058	3.869
(poder adquisitivo, EUR 12=100)	100	43	118

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1988a.

CUADRO 32
DISTRIBUCION SECTORIAL DE EXPORTACIONES
MANUFACTURERAS POR DEMANDA INTERNACIONAL

	Demanda Baja (1)	Demanda Moderada (2)	Demanda Fuerte (3)
Unión Europea	+19	- 4	- 11
U.S.A.	- 27	+8	+11
Japón	- 44	+7	+29

(1) Bajo contenido de capital y alto de trabajo: metales férreos y no férreos, minerales no metálicos, vestidos, textiles, piel y calzado.

(2) Medio contenido de capital y trabajo: maquinaria y equipamiento, equipo de transporte, comidas, bebidas y tabaco, papel y plásticos.

(3) Alto contenido de capital y bajo de trabajo: productos químicos y farmacéuticos, equipamiento informático, instrumentos de precisión y de óptica, equipamiento eléctrico.

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1994a.

La pérdida de participación a nivel mundial en los sectores más dinámicos supuso plantear dos reflexiones importantes:

- Por un lado, que las exportaciones de los productos europeos, en contra de lo que se piensa tradicionalmente, incorporan más factor trabajo que capital (piel y calzado, madera, muebles y confección, alimentación y tabaco, papeles, entre otros).

- Por otro lado, que la pequeña dimensión de los mercados nacionales europeos no ha permitido generar las economías de escala necesarias para reducir costes y aumentar la productividad, haciéndose necesaria la culminación del mercado interior (Comisión Europea, 1988a).

2. También, el Informe analiza los efectos que tendría la reducción de barreras (físicas, fiscales y financieras) y la libre competencia (economías de escala y competitividad), sobre la competitividad de determinados sectores (alimentario, automóvil, medicamentos,

textil/confección, construcción y telecomunicaciones):

CUADRO 33
CRECIMIENTOS PREVISTOS POR SECTORES EN EL MERCADO INTERIOR

SECTORES	1992-2010 (en porcentajes)
OFICINA/INFORMATICA	4,2
PLASTICOS Y CAUCHO	4,1
EQUIPAMIENTO ELECTRICO	3,0
EQUIPAMIENTO DE TRANSPORTES	3,0
PAPEL Y PULPA	2,9
INGENIERIA MECANICA	2,8
PRODUCTOS METALICOS	2,8
FARMACEUTICOS	2,7
MINERALES NO METALICOS	2,6
PRODUCTOS DIVERSOS	2,6
VESTIDOS Y TEXTILES	1,8
COMIDA, BEBIDA Y TABACO	1,7
METALES	-1,9

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1994a.

CUADRO 34
COMPARACION DE LA ETEM (*) DE UNA FABRICA CON LA DIMENSION DEL MERCADO COMUNITARIO (Año 1987)

ETEM en % de Producción Total	Distribución Muestral(**)
0,0-1,0	29
1,0-2,5	25
2,5-5,0	19
5,0-10,0	16
10,0-20,0	7
20,0-50,0	3
50,0-100,0	1
100 y más	-

(*) ETEM: Escala Técnica Eficiente Mínima.

(**) Porcentaje de fábricas en la muestra (68) pertenecientes a cada categoría.

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1987b.

Como era de esperar los resultados indican que las ganancias de eficiencia técnica derivadas de las economías de escala y el aumento de la

competencia, podrían suponer una reducción de los costes entre el 1 y el 36%, alcanzando un nivel cercano al óptimo (Comisión Europea, 1988a).

3. Por último y tal como reconoce el Informe, la consecución del objetivo propuesto podría originar un crecimiento concentrado de la producción comunitaria en torno al 5%.

Como el éxito del mercado interior se basa en la polarización de actividades hacia las empresas más competitivas, el Informe prevé que las ventas de las cincuenta mayores empresas europeas pasen, de no alcanzar el 16% del PIB europeo en 1985, a cubrir más del 21% con el mercado interior. Se produce, por tanto, una concentración tanto geográfica (ubicación de las empresas cerca de los mercados que se genera como consecuencia de las economías de escala) como sectorial (agrupación de empresas para beneficiarse de las economías externas, por ejemplo, de información).

Además se produce una mayor especialización ya que al eliminar las barreras entre los Estados miembros hay un incentivo a que cada uno se especialice en aquellos productos en los que tiene ventajas competitivas, reforzando las relaciones de dependencia.

Ante los efectos desiguales que generan la concentración y la especialización productiva, por la vía de las economías de escala, economías externas y la movilidad de factores productivos, se reconoce la necesidad de compensar a los territorios más atrasados con una PERC que, como denomina la propia Comunidad, constituye una “póliza de seguro” para estos países (Comisión Europea, 1988a).

A raíz de todas estas consideraciones se instrumenta una PERC para reducir las disparidades regionales, con un carácter compensatorio y supranacional, que se plasma en las novedades planteadas en el texto constitutivo de la **Cohesión Económica y Social** (Título V del Tratado del Acta Unica Europea):

1. La primera referencia explícita de la CES como PERC aparece en el art. 130 A:...”**A fin de promover un desarrollo armonioso del conjunto de la Comunidad, ésta se desarrollará su acción encaminada a reforzar su cohesión económica y social**” (en línea con el art. 2 del T. de Roma, 1957). Además, de manera precisa, se define el objetivo que persigue la Cohesión Económica y Social al plantear que “La Comunidad se propondrá, en particular, **reducir las diferencias entre las diversas regiones y el retraso de las menos favorecidas**”. De esta forma, hay un reconocimiento expreso del objetivo comunitario de reducir las diferencias regionales y el retraso de

las menos favorecidas.

2. En el art. 130 B se establece que la Comunidad obtendrá ese objetivo a través de los fondos estructurales europeos (FEDER, FEOGA y FSE) y el BEI. En consecuencia, se reconoce la relación entre la implantación del mercado interior y la necesidad de reforzar la cohesión. Por tanto, con la coordinación de las políticas económicas, aparece un reconocimiento explícito a la relación que existe entre la implantación del mercado interior y la necesidad de reforzar la Cohesión Económica y Social (CES).

3. El art. 130 C plantea el papel protagonista del FEDER para conseguir reducir los desequilibrios regionales, mediante una participación en el apoyo y en el ajuste estructural tanto de las regiones menos desarrolladas como de las regiones industriales en decadencia.

4. Por otra parte, en el art. 130 D aparece una propuesta global sobre los fondos estructurales con la idea de coordinar sus intervenciones entre sí y con los otros instrumentos financieros; que va a dar pie a la Reforma de los Fondos Estructurales de 1988.

En 1988, se respalda con un programa de financiación recogido en la Reforma de los Fondos Estructurales (Reglamentos 2052/88 y 4253/88-4256/88 del Consejo). De esta forma, se organizan y programan las ayudas, intentando abarcar los problemas característicos de la integración europea, favoreciendo la intervención financiera del FEDER y el resto de los fondos estructurales:

- Por un lado, se empiezan a utilizar criterios de ámbito comunitario (indicadores socioeconómicos con respecto a la media europea y no a la nacional) para clasificar los territorios por regiones objetivas, eliminando el tradicional sistema nacional de las horquillas.

De esta forma, la Comisión utiliza la Nomenclatura de Unidades Territoriales Estadísticas (NUTS) para delimitar las intervenciones de uno o varios Fondos, en las regiones objetivo nº 1 (NUTS II), nº 2 y nº 5b (NUTS III) y de forma general en las regiones nº3, 4 y 5b:

CUADRO 35
CARACTERISTICAS DE LAS REGIONES OBJETIVOS
(Período 1989-93)

Tipo de Región Objetivo	Criterio	Fondos/Instrumentos
OBJETIVO N°1: fomentar el desarrollo y ajuste de las regiones menos desarrolladas.	PIBp/c que no supere el 75% de la media comunitaria.	FEDER, FEOGA orientación, FSE, FEI, CECA
OBJETIVO N°2: reconvertir las regiones fronterizas o zonas de regiones gravemente afectadas por la crisis industrial.	Desempleo medio mayor a la media comunitaria, empleo industrial inferior a la media comunitaria.	FEDER, FSE, BEI, CECA
OBJETIVO N°3: luchar contra el desempleo de larga duración. OBJETIVO N°4: facilitar la inserción profesional de los jóvenes.	Afecta a todas las regiones de la integración europea.	FSE, BEI, CECA
OBJETIVO N°5a: adaptar las estructuras de producción, transformación y comercialización en la agricultura.	Afecta a todas las regiones de la integración europea.	FEOGA orientación
OBJETIVO N°5b: fomentar el desarrollo de las zonas rurales.	Bajo nivel renta agraria, desarrollo socioeconómico bajo, empleo agrario elevado.	FEOGA orientación, FEDER, FSE, BEI

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1994b.

Además también se duplica la dotación presupuestaria de los Fondos Estructurales entre 1986 y 1993 y en particular, para las regiones con un bajo nivel de renta per-cápita, es decir, las regiones objetivo n°1 (ver **CUADRO 32**). De hecho, la concentración (funcional, geográfica y sobre todo financiera) de las intervenciones regionales comunitarias por regiones objetivos pone de manifiesto, que las medidas de PERC se dirigen a las regiones de menor desarrollo económico, es decir, a las regiones objetivo n°1.

CUADRO 36
ASIGNACIONES POR OBJETIVOS PRIORITARIOS
en Miles de MECUS (Período 1987-93)

Región Objetivos	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Objetivo n°1	-	-	5,6	6,6	7,4	8,2	9,2
Objetivo n°2	-	-	1,0	1,2	1,3	1,4	1,5
Objetivo n°3,4	-	-	1,2	1,2	1,4	1,6	1,8
Objetivo n°5a	-	-	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7
Objetivo n°5b	-	-	0,3	0,3	0,5	0,7	0,9
Total Objetivos	-	-	8,7	9,9	11,3	12,6	14,1
Medidas Transitorias	-	-	0,3	0,4	0,3	0,3	0,4
Total Fondos	7,2	7,7	9,0	10,3	11,6	12,9	14,5

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1994b.

En consecuencia, la Reforma constituye el apoyo financiero “necesario” para instrumentar una PERC compensatoria dirigida hacia los territorios menos desarrollados; que como reconoce la propia Comunidad, resulta imprescindible para el mantenimiento del mercado y su funcionamiento (Comisión Europea, 1988a).

- Se establece una mayor concertación entre la Comisión, los Estados miembros y la autoridades nacionales, locales y regionales (art. 4 del Reglamento Marco de 1988). De hecho, el cambio en la tendencia responde a la necesidad de dar más cuerpo a una PER que a lo largo de su historia se había caracterizado por su escasa comunitarización. En este sentido, se pone en marcha una programación específica y coherente para los procesos de decisión (art. 5, 8 y 12 del Reglamento de Coordinación, 1988):

a) Se sustituyen los Programas de Desarrollo Regionales, se elaboran los planes de desarrollo por el Estado miembro, donde se recogen los problemas que se plantean en la región, la estrategia de desarrollo, los ejes prioritarios para su funcionamiento y la estimación de las ayudas que se solicita para cada región objetivo. De hecho, se establecen los Planes de Desarrollo Regional para las regiones objetivo nº1 (elaborados a nivel regional), los Planes de Reconversión Regional y Social para las regiones objetivo nº2 y los Planes de Desarrollo Rural para las regiones objetivo nº5b (en ambos casos las ayudas pueden abarcar zonas de menor tamaño a la región).

b) El segundo paso se centra en la negociación de los “marcos de apoyo comunitario” (MAC) entre la Comisión, Estado miembro y regiones. Por tanto, de común acuerdo la Comisión define los ejes de actuación y la distribución de los medios financieros que se van a dedicar a las actuaciones contenidas en los Planes de Desarrollo Regionales (art. 8, 9, 10 y 11 del Reglamento Marco de 1988).

Se trata de otra fase novedosa en la solicitud de ayudas ya que eran concedidas tradicionalmente. Sin embargo, con los MAC se negocian las necesidades de la región o Estado (ejes de actuación conjunta, formas de intervención, plan de financiación y dotación de medios), con los criterios comunitarios de selección establecidos por regiones objetivos y fondos estructurales (ver **CUADRO 36**). De esta forma, se evita la descoordinación que tradicionalmente había caracterizado a las medidas contenidas en los Fondos Estructurales.

c) Una vez aprobados los MAC, las intervenciones comunitarias se presentan en forma de programas operativos o bien con subvenciones

globales, grandes proyectos individuales, regímenes de ayudas a empresas, proyectos individuales y asistencia técnica.

Por último, cabe señalar que en relación a las estrategias seguidas por la PERC, las intervenciones novedosas se pueden agrupar en dos bloques de medidas:

1. De una parte, se sustituyen las intervenciones del período anterior (proyectos individuales, programas comunitarios, programas nacionales de interés comunitarios y finalmente los programas operativos) por las subvenciones globales y los programas operativos, con una clara intención por renovar las actuaciones de PERC (Comisión Europea 1990c, 1992a, 1993c y 1994f).

- Las subvenciones globales, creadas en 1988, se interpretan como acciones coherentes para el desarrollo socioeconómico que están basadas en el principio de subsidiariedad porque incorporan la gestión de los grupos locales "...por lo que se refiere a la concesión de subvenciones globales, los intermediarios financieros designados por el Estado miembro en cuestión, de acuerdo con la Comisión, deberán ofrecer garantías de solvencia adecuadas y poseer la capacidad administrativa necesaria para la gestión de las intervenciones dispuestas por la Comisión. Los intermediarios se elegirán también a la vista de la situación especial de los Estados miembros o las zonas donde se trate..." (art. 16, R 4253/88). Por tanto, la gestión depende de un organismo intermediario (público, privado o mixto) ubicado en la región, que se dirige a "la realización de una estrategia de desarrollo territorial que habrá proyectado, preparado y negociado con la Comisión en el marco de un acuerdo contractual y que aplicará bajo su responsabilidad..." (Reglamento CEE 2081/93 p.9 y Reglamento CEE 2082/93 p.25).

Al ser una estrategia que incorpora elementos de los nuevos postulados de la PER, su importancia para resolver los problemas regionales ha aumentado progresivamente, tal como reconoce la propia Comisión "...esta técnica de investigación ha tenido una difusión relativamente favorable a lo largo del período 1988-93 durante el cual se aplicaron 31 subvenciones globales por un importe total combinado de 687 millones de ecus. 22 de estas subvenciones afectaban a organismos intermediarios del Mezzogiorno italiano para, en la mayoría de los casos, afianzar los servicios de apoyo a las PYME de estas regiones. El nuevo período de programación debería contemplar un avance de esta forma de intervención, especialmente en Italia y en España donde, actualmente, están en fase de preparación nueve convenios frente a los dos del anterior período" (Comisión Europea, 1995c).

Sin embargo, la operatividad de las subvenciones globales como instrumento de PERC (ya que otorga un papel destacado a la autonomía de gestión); entra en contradicción con la escasa dotación financiera (687 millones de ecus para el período 1989-93, con sólo 31 subvenciones globales realizadas).

- Los Proyectos Piloto, creados en 1989, también tienen un carácter innovador, que han tenido como objetivo prioritario la explotación de nuevas vías de desarrollo económico, fomentando la cooperación entre los diferentes agentes de desarrollo local y regional.

En concreto "...las primeras medidas innovadoras se emprendieron durante el período 1989-93, enriqueciendo la PERC con una serie de conceptos nuevos. Se pudieron estudiar y experimentar sobre el terreno temas como la ordenación del territorio (Comisión Europea, 1991b), la cooperación transfronteriza, las redes de cooperación entre ciudades y regiones (PACTE, RECITE y ECOS OUVERTURE) o incluso las cuestiones relacionadas con la ciudad, con el fin de influir de diversos modos en la elaboración de ciertos programas regionales, hasta el punto que la cooperación transfronteriza pasó en dos años de la fase experimental a ser la principal iniciativa comunitaria (creación del INTERREG en 1991). Asimismo, los proyectos piloto urbanos llevados a cabo entre 1989 y 1993 constituyeron la base de la iniciativa comunitaria URBAN en 1994" (Comisión Europea, 1990a).

La verdadera importancia se centra en la parte cualitativa ya que el carácter comunitario de estas intervenciones de PERC, unido a la total implicación de agentes para decidir sobre ellas; ha supuesto un punto de inflexión en la tendencia de una PER caracterizada tradicionalmente por ejecutar acciones más afines con estrategias de los años setenta que las vinculadas con las necesidades propias de las regiones. Se trata, como hemos indicado en anteriores ocasiones, de medidas de PERC más adecuadas a las nuevas orientaciones teóricas de la PER, que utilizan programas específicos y sectoriales orientados hacia el desarrollo endógeno (ver Capítulo 2 y 5).

2. El otro gran pilar de la PERC lo constituyen las Iniciativas Comunitarias, que sustituyen a los antiguos Programas de Interés Comunitario (1984). La novedad de este instrumento consiste en que la Comisión, por propia iniciativa, puede proponer a los Estados miembros las solicitudes de ayudas para acciones que tengan un interés especial y que no están recogidas en los PDR, PDZR ni PRRS (Comisión, 1990b). Las implicaciones de este nuevo instrumento son diversas:

- Se produce un avance en la gestión de la PERC, no sólo porque la Comisión puede aprobarlas por una simple Decisión (cuando antes era necesario crear un Reglamento del Consejo), sino también por la posibilidad de intervención de elementos regionales. De hecho, a diferencia de los MAC (limitados a las acciones en un sólo Estado o región), las Iniciativas Comunitarias poseen un carácter transnacional, que se manifiesta en la posibilidad de cooperación entre varios territorios con problemas comunes. Por tanto, la incorporación de la territorialidad y la globalización suponen un punto de inflexión en la tendencia de una PERC que tradicionalmente se había caracterizado por ejecutar acciones más afines con estrategias subsidiarias que con las vinculadas a las necesidades de las propias regiones (ver **CUADRO 33**).

- Por otro lado, la distribución de las Iniciativas Comunitarias se corresponde con las nuevas directrices de los Fondos Estructurales. El FEDER interviene en aquellas iniciativas que fomenten el desarrollo económico, las iniciativas subsidiarias de otras políticas comunitarias, las iniciativas que fomentan y promueven las políticas comunitarias y las iniciativas que solucionan problemas comunes a las regiones periféricas, ultraperiféricas y transfronterizas (art. 3 del R 4154/88). Por su parte, los fondos del FEDER, se pueden destinar a las Iniciativas que persigan reducir las diferencias sociales y la mejora de la cualificación de los trabajadores (art. 4 del R. 4255/88). El FEOGA orientación interviene en aquellas iniciativas que favorecen la adaptación de las estructuras agrarias y el desarrollo rural (art. 5 del R. 4256/88).

CUADRO 37
INICIATIVAS COMUNITARIAS PERIODO (Período 1989-93)

INICIATIVAS	CONCEPTO	Dotación (MECUS)
ENVIRREG	Medio ambiente	500
INTERREG	Cooperación transfronteriza	800
RECHAR	Diversidad zonas carboníferas	300
REGIS	Integración regiones ultraperiféricas	200

STRIDE	Investigación, tecnología y desarrollo	400
REGEN	Establecimiento de redes de energía	300
TELEMATIQUE	Servicios avanzados de telecomunicaciones	200
PRISMA	Servicios avanzados a empresas	100
EUROFORM	Nuevas cualificaciones	300
NOW	Incorporación de la mujer al mercado trabajo	120
HORIZON	Acceso minusválidos al mercado trabajo	180
LEADER	Desarrollo rural	400
RETEX	Diversificación del sector textil	-
KONVER	Diversificación del sector militar	-
STAR, RESIDER		
VALOREM,		
RENAVAL	Iniciativas procedentes período anterior	1.700
(**)	Importe suplementario	300
TOTAL		5.800

Fuente: Elaboración Propia a partir de Comisión Europea, 1990a.

- Sin embargo y al igual que ocurre con el resto de las medidas innovadoras, las mejoras en la gestión y distribución de las Iniciativas Comunitarias han estado condicionadas por las restricciones presupuestarias que se manifiestan en dos puntos: De una parte, aunque los recursos orientados hacia las medidas de PER se duplicaron entre 1986 y 1994 en términos absolutos, la valoración del peso de los Presupuestos como porcentaje del PNB comunitario, apunta a que ni tan siquiera representa el 2% del total, pasando su representatividad entre 1989 y 1993, del 1,03% al 1,23% (ver **CUADRO 38**). De otra, como la PERC representa el 22,1% del Presupuesto y el 0,27 del PNB, la dotación de las Iniciativas Comunitarias no llega a alcanzar el 3% y 0,3% respectivamente (ver **CUADRO 39**).

CUADRO 38
PRESUPUESTO EN RELACION AL PNB COMUNITARIO
(Período 1989-93)

AÑOS	Presupuesto (MECUS)	(A)	PNBp/m (MECUS)	(B)
1989	45.859,8	8,5	4.422.000	1,03%
1990	46.604,6	1,6	4.759.400	0,97%
1991	56.586,0	1,4	5.081.300	1,11%
1992	62.827,6	11,0	5.295.500	1,18%

1993	65.522,6	4,2	5.323.300	1,23%
------	----------	-----	-----------	-------

(A) Porcentaje variación respecto año anterior $((B-A)/A)*100$.

(B) Presupuesto de la Comunidad como porcentaje PNB comunitario (a precios de mercado).

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1994b y Eurostat (diversos años).

CUADRO 39
RECURSOS FONDOS ESTRUCTURALES (Período 1989-1993)

AÑOS	Compromisos Fondos Estructurales (MECUS)	(A)	(B)
1989	9.000	19,6%	0,20%
1990	10.300	22,1%	0,21%
1991	11.600	20,5%	0,22%
1992	12.900	20,5%	0,24%
1993	14.500	22,1%	0,27%

(A) Proporción de los recursos como porcentaje del Presupuesto Comunitario.

(B) Proporción de los recursos de los Fondos como porcentaje del PNB Comunitario.

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1989a.

4.4 EL TRATADO DE LA UNIÓN EUROPEA: LA CONSOLIDACION DE LA POLITICA ECONOMICA REGIONAL.

La aprobación del Tratado de la Unión Europea (7/2/1992), que venía precedido por las conclusiones de la reunión de Jefes de Estado en Maastricht (11-12/12/1991), consolida los objetivos propuestos por el AUE (1986) y reafirmados en el Informe "Europa 2000" (16/10/1990): un mercado interior materializado en la Unión Económica y Monetaria y dentro

de la Unión Política, el reforzamiento de la Cohesión Económica y Social entendida como una PERC de carácter compensatorio. De hecho, en la Conferencia Intergubernamental de 1996 se volvieron a retomar algunos de los aspectos relacionados con el objetivo del mercado interior.

Sin embargo, lo realmente importante para nuestro análisis, ha sido el paso de la concepción compensatoria que había caracterizado a la PERC a una Cohesión Económica y Social que se convierte en el objetivo global de la Unión Europea (Comisión Europea, 1997).

En este sentido la CES fue complementada con la aplicación de nuevas normas sobre el presupuesto y los créditos de compromiso en favor de las regiones menos desarrolladas (ver **CUADRO 40**), recogidas en el “Paquete Delors II” (1994f). Esta propuesta representa la programación del presupuesto comunitario durante el período 1993-1997 y que se plasma en los seis Reglamentos sobre los Fondos Estructurales de la Comunidad en el período 1994-99.

CUADRO 41
DECISIONES DEL CONSEJO DE EDIMBURGO SOBRE PERC
ACCIONES DE FONDOS ESTRUCTURALES en MECUS (Período
1993-1999)

AÑO	TOTAL (*)	Objetivo nº 1 (*)	Fondo Cohesión	TOTAL
1993	19.777	12.328	1.500	21.277
1994	20.135	13.220	1.750	21.885
1995	21.480	14.300	2.000	23.480
1996	22.740	15.330	2.250	24.990
1997	24.026	16.396	2.500	26.526
1998	25.690	17.820	2.550	28.240
1999	27.400	19.280	2.600	30.000

(*) Fondos Estructurales.

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1995a.

La reforma de los fondos estructurales, que recoge la acción coordinada de la PERC a partir del Tratado de la Unión Europea (Comisión Europea, 1993d) responde a muchas de las necesidades planteadas por las propias empresas, como la cooperación con las autoridades locales, la mejora de las estructuras económicas regionales potenciando los servicios a empresas (banca, cultura empresarial y consultoría, entre otros) y la incidencia sobre el capital humano, las infraestructuras locales y la PYME entre otros (ver **CUADRO 41**). Se trata de argumentos que evidencian la importancia que van adquiriendo los nuevos planteamientos de la PER y que de hecho, aparecen en los elementos regionales que componen el Tratado de

la Unión:

CUADRO 41
ORDEN DE PRIORIDADES PARA LAS EMPRESAS QUE
MEJORARIAN LA COMPETITIVIDAD REGIONAL

DETERMINANTES	A	B	C	DETERMINANTES	A	B	C
MERCADOS				P. NACIONALES			
FINANCIEROS				20. P.Industrial	9	18	12
1. Costes Crédito	1	6	6	21. Administrativo	16	25	20
2. Impuestos	2	5	3	22. Otros	25	28	32
3. Tipos de Cambio	10	8	8	23. Regulaciones legales	29	22	19
4. Capital Riesgo	20	19	2	P. REGIONALES			
SISTEMA				24. Incentivos regionales	11	14	20
EDUCATIVO				25. Cooperación aut. local	24	20	24
5. Personal cualificado	3	1	3	26. Otros	31	32	31
6. Fácil. estudio	15	26	26	27. Impuestos locales	33	7	12
7. Formación	28	33	33	ESTRUCTURA ECON.			
8. Person. sin cualificar	30	15	11	REGIONAL			
9. Cercanía Univ.	34	33	29	28. Servicing machinery	18	31	27
MERCADOS				29. Cercanía suministros	19	23	28
LABORALES				30. Cercanía demandantes	21	15	22
10. Costes laborales	4	1	1	31. Bancos y Seguros	22	30	33
11. Reg. laboral	5	8	6	32. Cultura Empresarial	26	26	30
12. Salarios	13	4	5	33. Publicidad y Consulta	36	36	35
MACROECONOMIA				FACILIDADES SOCIALES			
13. Crec. económico	5	3	4	34. Clima Social	23	12	17
14. Perspectivas	12	10	9	35. Vivienda	31	29	16
INFRAESTRUCTURA				36. Activ. culturales	35	35	36
15. Redes transporte	7	11	10	37. Ocio	37	35	37
16. Energía	8	12	18				
17. Industriales	14	17	25				
18. Comunicaciones	17	23	14				
19. Deshechos	26	21	14				

A: Regiones atrasadas, B: Regiones industriales en declive, C: Regiones prósperas.

Fuente: Comisión Europea, 1991b.

1. Se incide en la importancia atribuida a las disparidades regionales y por tanto, a la necesidad de aplicar una PERC, de carácter comunitario, que incida sobre los problemas de las regiones menos desarrolladas:

- En primer lugar, porque la dotación presupuestaria destinada a la PERC para ese período alcanza los 141.471 millones de ecus, lo que implica un aumento del 50% sobre el período anterior. Además, dentro de esta dotación se presta especial atención a las regiones menos desarrolladas, es decir, a las regiones objetivo nº1 (ver **CUADRO 42**).

- Ampliación de la dotación financiera a 93.810 millones de ecus, lo que

representan casi el 70% del volumen de recursos destinados al conjunto de regiones para el periodo 1994-99 (Comisión Europea, 1995a).

- Concentración territorial y funcional de las actuaciones, con una cobertura poblacional de las regiones nº1 que llega al 27% de la población comunitaria.

- Adicionalidad y cofinanciación ya que frente a la reducción del 55 al 50% para el resto, en las regiones nº1 se permite a partir de esta reforma una financiación comunitaria de hasta el 75%.

- Además, se produce un reconocimiento de las particularidades territoriales, tanto por las consideraciones especiales concedidas a los territorios insulares y ultraperiféricos dentro de las regiones objetivo nº1, como por la distinción dentro de este tipo de región, de aquellos que se benefician del nuevo Fondo de Cohesión y el resto de las regiones objetivo.

- En segundo lugar, por el reconocimiento a las particularidades locales, a través de sus representantes en la PERC. De esta forma, se reafirma el principio de programación con escasas modificaciones en los planes de desarrollo (incorporación de los objetivos cuantificados, efectos medioambientales y medios financieros indicativos) y fundamentalmente con la posibilidad de solicitar las ayudas a través de los “Documentos Unicos de Programación”, que incluye la ayuda y el plan de financiación correspondiente. Además, se mantiene el principio de cooperación, con una mayor presencia de los agentes sociales en la toma de decisiones que “... se establecerá mediante estrecha concertación entre la Comisión, el Estado miembro y las autoridades y organismos competentes (incluidos, en el marco de las modalidades ofrecidas por las normas institucionales y las prácticas vigentes propias de cada Estado miembro, los interlocutores económicos y sociales) designados por el Estado miembro a escala nacional, regional o local o de otro tipo...” (art. 4 del Reglamento Marco 2081/93).

Además, la Comisión “... podrá confiar a intermediarios financieros apropiados, incluidos organismos de desarrollo regional designados por el Estado miembro de acuerdo con la Comisión, la gestión de subvenciones globales, mediante las cuales intervendrá de manera preferente en favor de las iniciativas de desarrollo local...” y además “... estos intermediarios deberán estar presentes o representados en las regiones afectadas y deberán estar encargados de una misión de carácter público y asociar de manera adecuada los medios socioeconómicos directamente afectados por la aplicación de las medidas previstas”. (art. 6 del Reglamento 2083/93).

Por tanto, se produce un importante avance respecto a etapas

pasadas, que confirma la tendencia iniciada en la anterior reforma (Reglamento 4253/88) en favor de que los interlocutores sociales y económicos pueden participar en las etapas de los procesos de cooperación, utilizando como instrumento fundamental las subvenciones globales.

Este reconocimiento (no sólo expreso en el Reglamento Marco, sino también en el Informe sobre crecimiento, competitividad y empleo, 1995; Libro Blanco sobre la Política Social Europea, 1994; en el Dictamen sobre desarrollo local en la política regional comunitaria, 1995; entre otros) puede obedecer a la necesidad que ha tenido la Comisión de adaptar las medidas tradicionales de PERC (planteadas desde la creación del FEDER) a las nuevas orientaciones de la PER, es decir, a la estrategia de desarrollo local. De hecho, el principio de cooperación aquí planteado se corresponde con las directrices planteadas teóricamente por las acciones de desarrollo local endógeno expuestas en los Capítulos 2 y 5 de la Tesis.

El Dictamen del Comité Económico y Social así lo manifiesta “...El primer objetivo del presente dictamen consiste en contribuir a determinar los factores que inicien en la evolución...El Grupo de estudio considera que los factores como la creación de una sinergia entre los diferentes agentes locales, desempeñan un papel decisivo...” (Comisión Europea, 1995b).

Junto al reconocimiento oficial sobre la importancia de la PERC para el proceso de integración europeo, se sigue considerando como complementaria a las aportaciones de cada Estado miembro, tal como se desprende del principio de adicionalidad (Comisión Europea, 1993b y 1993c). Sin embargo, la consideración del espacio europeo por regiones objetivos, da pie a que la interacción entre adicionalidad y territorialidad favorezca el desarrollo de estrategias de PERC que integren aspectos locales y globales.

CUADRO 42
OBJETIVOS PRIORITARIOS: CONCEPTOS Y ASIGNACIONES
(Período 1994-99)

Tipo de Región Objetivo	Criterio	Fondos
OBJETIVO N°1: *	*	IFOP*
OBJETIVO N°2: *	*	*
OBJETIVO N°3: Unión de las Regiones Objetivo n°3 y n°4 del período anterior.	Afecta a todas las regiones de la integración europea.	FSE
OBJETIVO N°4: Facilitar la adaptación de los	Afecta a todas las regiones de la integración europea.	

trabajadores/as al cambio industrial y a la evolución sistemas productivos (Nueva)		*
OBJETIVO N°5a: Incorpora la adaptación de las estructuras pesqueras en la revisión de la política común de pesca. OBJETIVO N°5b: *	Afecta a todas las regiones de la integración europea. *	IFOP * *
OBJETIVO N°6: Fomentar el desarrollo y ajuste estructural de regiones con densidad de población baja (Nueva)	Densidad de población inferior a 8 habitantes por Kilómetro cuadrado.	FEDER, FSE

* No cambia con respecto al período anterior.

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1996b.

2. También se produce un reforzamiento de la PERC con la creación de nuevas instituciones e instrumentos:

- De una parte, se continúa con la institucionalización de la PERC a través de la creación del Comité de las Regiones como órgano independiente de carácter consultivo (Tratado de la Unión (artículos 198A a 198C). De hecho, este organismo, al margen de otras instituciones, representa los intereses de las regiones y entes locales, sustituyendo de esta forma al antiguo Comité de Política Regional.

Los asuntos que se someten a consulta coinciden en incidir directamente sobre los problemas de las regiones; aunque lo verdaderamente relevante resulta ser que la composición del mismo se basa, esta vez sí, en los propios representantes regionales y locales.

Por tanto, se adapta la tradicional representación estatal de etapas anteriores a las nuevas necesidades de un desarrollo con una estructura más horizontal.

En este sentido, el funcionamiento de un Comité que representa los intereses regionales, supone la posibilidad de que las regiones europeas aumenten la participación y representación en la toma de decisiones las políticas discrecionales en la Unión Europea y en definitiva, apoyar el proceso de desarrollo local como un proceso de globalización; que hemos mantenido como hilo argumental de nuestras hipótesis (Capítulo 2).

Por otro lado, también se simplifica la gestión de la PERC ya que cobra una especial importancia la utilización de determinados instrumentos

como los Planes Regionales y los Programas Operativos.

- De otra parte, se crea el Fondo de Cohesión (Protocolo 15, art. 130 D y art. 130 R del Tratado), destinado a financiar (con un porcentaje que ronda el 85%) determinados proyectos de transporte y medio ambiente en los países caracterizados por reducidas rentas per-cápitas (inferior a la media comunitaria en un 90%) y que se justifica por el esfuerzo adicional que deben realizar para cubrir las condiciones de convergencia referidas en el art. 104 C:

Sobre los proyectos de transporte señalar que además de las redes transeuropeas de transporte también se basa en actividades que contribuyan a la interoperatividad de las redes nacionales, así como el acceso entre regiones insulares y periféricas con las centrales (art. 129 B y C del Tratado).

Con respecto a los proyectos de medio ambiente aparte de su conservación y protección tanto en lo referido a la naturaleza como a la salud personal, se fomentan medidas a escala internacional (art. 130 del Tratado).

Además, este fondo presenta la novedad de que sólo se benefician aquellos Estados que mantengan los programas de convergencia para contener el déficit público nacional; hecho que pone de manifiesto la relación existente entre el objetivo de la creación del mercado interior (integración monetaria y económica) y la Cohesión Económica Social (integración socioeconómica).

La mayor aportación del Fondo sobre la PERC local, se relaciona con las zonas donde interviene ya que las medidas que emplea suponen una actuación interestatal sobre el tejido empresarial de los territorios menos desarrollados, es decir, sobre las PYME.

CUADRO 43
COMPROMISOS DEL FONDO DE COHESIÓN (Período 1993-94)

	Medio	Ambiente	Transpo	rtes	TOTAL	%
	Mecus	%	Mecus	%	Mecus	TOTAL
Grecia	198,1	60	134,0	40	332,1	17,92
Irlanda	71,8	43	96,0	57	167,8	9,05
España	519,3	51	498,9	49	1.018,2	54,95
Portugal	134,1	40	200,0	60	334,3	18,05
TOTAL	923,4	100	929,0	100	1.852,5	99,97

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1995a.

Sin embargo, creemos que la operatividad del Fondo, en los Estados a los que se dirige, aparece eclipsada por dos hechos (Comisión Europea, 1996d):

- Por un lado, por el carácter complementario con respecto a la PER ya que su gestión depende directamente de los presupuestos comunitarios (DG II), sin guardar relación con las directrices Generales que continúan estando vinculadas al funcionamiento de los Fondos Estructurales (DG V y XVI).
- De otro, por el aparente sesgo en la distribución entre Estados beneficiarios. Ya que a pesar de tener características similares en los problemas relacionados con el atraso económico, sólo España abarca una cobertura del fondo cercana al 60%.

CUADRO 44
FONDO DE COHESION PARA ESTADOS CON UN PNB PERCAPITA INFERIOR AL 90% DE LA MEDIA (Año 1991)

PAIS	España	Grecia	Portugal	Irlanda
COBERTURA	52-58%	16-20%	16-20%	7-10%

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1992a.

3. La elección de la PYME como la institución sujeto en el contexto de las intervenciones comunitarias responde a tres criterios fundamentales: el número de empleados dentro de la empresa no supere la cantidad de 250; que cuente con un volumen de negocios anual que no supere los 20 MECUS o con un balance total que no exceda los 10 MECUS y que aún no cumpliendo estos requisitos, sean empresas que tengan una participación inferior al 25% (Tercer Informe sobre las PYME, 1996).

Es relevante la creciente valoración comunitaria de las PYME y en concreto de las microempresas (con criterios mucho más flexibles). Razones vinculadas tanto con los efectos de arrastre que genera, entre los que destaca la creación de empleo, como con la diversificación de la política empresarial comunitaria, justifican la progresiva importancia de las PYME en las intervenciones comunitarias.

En relación al primer punto y a raíz de las propuestas del Libro Blanco sobre Crecimiento, Competitividad y Empleo (1994), diferentes

informes de la Comisión manifiestan la capacidad para generar empleo que tienen las PYMES (Programa Plurianual en favor de las empresas, 1993; Programa Integrado en favor de las PYMES y el artesanado, 1994; Informe sobre la coordinación de actividades en favor de las PYME y del artesanado, 1995, entre otros). De hecho, según el último informe “Empresas en Europa” (1995), se pone de manifiesto que el 92,4% de las empresas de la Unión Europea da trabajo a menos de 10 personas, mientras que en el 7,5% trabajan entre 10 y 499. Las empresas con más de 500 empleados sólo representan el 0,1% del total. La categoría de microempresas (0 a 9) contribuye al empleo en mayor medida que las grandes empresas (33,3% frente al 24,7%), mientras que las PYME de 10 a 499 empleados ocupan el 42% de la mano de obra (Comisión Europea, 1995d).

Por otro lado, este reconocimiento oficial a la importancia de la PYME en la integración europea, se puede interpretar una consecuencia de la evolución en el tratamiento dado a la PYME dentro de las políticas comunitarias y empresariales. Aunque en los artículos 85 y 92 del Tratado de Roma (1957) ya se consideraban las normas de funcionamiento de la cooperación entre empresas, fue en 1986 y, posteriormente, en 1990, cuando sus funciones fueron ampliadas por la Dirección General XXIII de políticas dirigidas hacia las PYME.

De hecho, la Dirección General XXIII ha utilizado dos instrumentos que hemos tomado como punto de referencia: De una parte, los Programas Integrados en favor de las PYME, con el objetivo de concretar la acción comunitaria dirigida a las PYME (Programa Integrado en favor de las PYME y el artesanado, 1994d y 1996c). De otra parte, los Programas Plurianuales para las PYME, como instrumento financiero para priorizar las actuaciones de política empresarial comunitaria (Comisión Europea, 1996a).

La puesta en funcionamiento de estos programas, se relaciona con el artículo 130.1 del Tratado de la Unión, al plantearse como objetivo prioritario reunir las distintas iniciativas en favor de las PYME.

Esta progresión de la política empresarial comunitaria (PEC) ha implicado su inserción en otras políticas, como la PERC; mediante la promoción de acciones que incluyen tanto la mejora del entorno de la empresa, como los factores que facilitan la creación y desarrollo de las PYME.

En relación a las medidas de PERC local dirigida hacia las PYME; podemos afirmar que las acciones fuera de cuota del FEDER (Reglamento 3325/80) que dieron lugar a los sistemas de horquillas (Reglamento 1787/84); se constituyen como el primer antecedente de desarrollo local

dentro de la PERC (ver Capítulo 5). Sin embargo, la referencia explícita a una PERC dirigida hacia la PYME no se materializa hasta la primera Reforma de los Fondos Estructurales (Reglamento 2083/93). En concreto y según la propia Comisión "...la reforma de 1988 permitió un reforzamiento de las acciones en favor del desarrollo local mediante formas tradicionales y mediante formas innovadoras de intervención.

De hecho, el artículo 1c del Reglamento (CEE) 2083/93 confiere a este fondo una misión de desarrollo del potencial endógeno de las regiones mediante medidas de fomento y de apoyo a las iniciativas de desarrollo local y a las actividades de las PYMES..." (Comisión Europea, 1995c).

Pero si esta Reforma supuso la inclusión de la PYME en las acciones en favor del desarrollo local; las propuestas establecidas por el Libro Blanco sobre crecimiento, competitividad y empleo establecen el punto de referencia para conocer las principales directrices que siguen las políticas comunitarias dirigidas a las PYME (Comisión Europea, 1994c):

1. Por un lado, facilitar el acceso de las PYME a las fuentes de financiación y crédito ya que tradicionalmente se ha considerado como uno de los elementos más importantes para facilitar el desarrollo de este tipo de empresas en el tejido industrial europeo (ver **CUADRO 36**).
2. Fomentar la cooperación entre empresas. Este objetivo, bajo las normas de la competencia que se plantearon desde el Tratado de Roma, responde a la necesidad de mejorar la competitividad de las empresas frente a la globalización y la internacionalización de la producción y de los intercambios; en especial, de aquellos países menos desarrollados de la Unión Europea.
3. Apoyar el aumento de la eficacia en la gestión empresarial, para complementar la formación del empresario mejorando su capacidad dentro de la empresa. De esta forma, se incide en un factor determinante de la competitividad de la empresa como es el capital humano. Según el propio Informe "...la eficacia de las iniciativas emprendidas en este terreno podría incrementarse de forma considerable si se pusiera en práctica una actuación coordinada de todos los intermediarios, que hiciera hincapié en una serie de cuestiones claves, para que el dirigente de la PYME fuera consciente de los cambios que precisa su función. Para ello tendría que inscribirse en esta operación todo el potencial existente entre los intermediarios de las empresas..."

Como ya indicamos, el apoyo comunitario a la financiación, cooperación y gestión de las PYME, se ha justificado por su reconocida

capacidad para generar empleo. De hecho, en las conclusiones del Consejo Europeo de Bruselas (10-11/12/93) se reconoce que “...era necesario movilizar mejor que en el pasado el potencial de creación de empleo que ofrecían las PYMES, entendiéndose como uno de los factores más dinámicos de la economía comunitaria...”.

Las actuaciones de estos instrumentos, en el marco de la PERC se confirman en la última Reforma de los fondos estructurales (1993). Fundamentalmente cuando al FEDER se le atribuye el objetivo de buscar “...el desarrollo del potencial endógeno de las regiones mediante medidas de fomento y de apoyo a las iniciativas de desarrollo local y a las actividades de las PYMES y en particular:

- ayudas a los servicios a las empresas, en especial en los sectores de la gestión, de los estudios e investigación de mercado y de los servicios comunes a varias empresas,
- financiación de transferencias de tecnología incluida en particular, la recogida y difusión de la información y la financiación de las innovaciones de las empresas,
- mejora del acceso de las empresas al mercado de capitales, sobre todo mediante la concesión de garantías y participaciones,
- ayudas directas a la inversión, en ausencia de régimen general,
- realización de infraestructuras de dimensiones reducidas,
- en las zonas objetivo nº1, inversiones en el sector de la educación y la sanidad que contribuyan a su ajuste estructural,
- acciones que contribuyan al desarrollo regional en el ámbito de la investigación y el desarrollo tecnológico, exceptuando, sin embargo, las medidas relacionadas con el funcionamiento del mercado laboral y el desarrollo de los recursos humanos,
- inversiones productivas y en infraestructuras destinadas a proteger el medio ambiente según los principios del desarrollo sostenido, cuando estén vinculadas al desarrollo regional,
- acciones previstas en concepto de desarrollo regional a escala comunitaria, en particular cuando se trate de regiones fronterizas de los Estados, con arreglo al último párrafo del apartado 1 de artículo 3 del Reglamento (CEE) nº2052/88,
- medidas preparatorias de apreciación, de seguimiento y de evaluación previstas en el artículo 7 ...”(artículo 1.c del Reglamento (CEE) 2083/93 de 20.07.93).

Todo lo anterior, lleva a que la actual política empresarial pueda encuadrarse dentro de la PERC ya que las implicaciones entre ambas se han fortalecido a raíz de la firma del Acta Unica Europea, fundamentalmente por dos razones: De una parte, la necesidad de la PERC por recurrir al recurso de la PYME para intentar adaptarse a los requerimientos del empleo en la

nueva coyuntura económica desde los años ochenta. De otra, la ampliación en los ámbitos de actuación de la PEC (con medidas dirigidas no sólo a la financiación sino también hacia la estructura y el entorno socioeconómico de la PYME), que ha requerido la intervención de otras políticas comunitarias entre las que se encuentran, por supuesto, los propios instrumentos de la PERC local.

4.5 LOS INSTRUMENTOS DE PERC ORIENTADOS HACIA LAS PYME.

El apoyo a las PYMES en el marco de la PERC con carácter local ha planteado diversos instrumentos, que financiados por los Fondos Estructurales, se asientan a partir del Tratado de la Unión Europea y las Reformas de 1989 y 1993 (Informe sobre la coordinación de las actividades en favor de las PYMES y del artesanado, 1995; Programa Integrado en favor de las PYME y el artesanado, 1994 y 1996; Séptimo Informe Anual sobre los Fondos Estructurales, 1997; Guía sobre las Iniciativas Comunitarias 1994-99, 1994; Libro Blanco sobre crecimiento, competitividad y empleo, 1993; Libro Blanco sobre la Política Social

Europea, 1993; El desarrollo local en la política regional comunitaria, 1995; Las Iniciativas Locales de desarrollo y el empleo, 1995; entre otros.):

4.5.1 INTERVENCIONES NACIONALES DE LOS FONDOS ESTRUCTURALES.

Tanto en el MAC del primer período (1989-1993) como en el posterior (1994-1999), alrededor del 90% de los recursos totales de los fondos estructurales se destinaron a los Planes de Desarrollo que, presentados a iniciativa del Estado miembro, contenían las ayudas por Regiones Objetivos (ver **CUADRO 42**) de los Fondos Estructurales.

De esta forma, la ayuda de los fondos estructurales adopta la forma de la cofinanciación, aportando un porcentaje del gasto que haya realizado la administración pública. Por tanto, el acceso de las PYME a la

financiación de los fondos estructurales se realiza de forma indirecta, dependiendo de los programas y actuaciones (ejecutados por las administraciones públicas), que están recogidos en las estructuras de los Fondos:

En relación al FEDER (Reglamentos 4052/88 y 2083/93) los campos de actuación en los dos períodos considerados, pasan por inversiones productivas para crear puestos de trabajo, inversiones en infraestructuras, inversiones destinadas a proteger el medio ambiente y las dirigidas al potencial del desarrollo endógeno. En cualquier caso, es dentro de ésta última, donde aparece recogido explícitamente el apoyo a las iniciativas de PERC con carácter local y dirigidos hacia actividades de PYME con "...ayudas a los servicios de empresas, en especial en sectores de la gestión, los estudios e investigación de mercado y de los servicios comunes a varias empresas; la financiación de la transferencia de tecnología, incluyendo, en especial, el acopio y la difusión de información y la financiación de la introducción de innovaciones en las empresas; mejora del acceso de las empresas al mercado de capitales, sobre todo mediante la concesión de garantías y tomas de participación; ayudas directas a la inversión, en caso de ausencia de un régimen de ayudas; construcción de infraestructuras de dimensiones reducidas..." (art. 1 Reglamento 4252/88).

Menor importancia tiene el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agraria (FEOGA), que con el objetivo de mejorar las condiciones de la producción y comercialización agrarias y de pesca en los dos períodos considerados (Reglamentos 4256/88 y 2085/93), no expresa ningún tipo de referencia relacionada directamente con la actuación una PERC que actúe sobre las PYME, en ninguna de las secciones que lo componen.

Por último y en relación al Fondo Social Europeo (FSE) cabe señalar que no es hasta la 2ª Reforma de los Fondos Estructurales cuando aparece una referencia explícita a las intervenciones de PERC sobre las PYME relacionadas con este fondo. De hecho, se concretan diversas ayudas, entre las que destacan aquellas que se conceden "...en virtud del objetivo nº4, en toda la Comunidad, ... a las acciones cuya finalidad sea facilitar la adaptación de los trabajadores y trabajadoras, en especial la de aquellos y aquellas amenazados por el desempleo, a las mutaciones industriales y a la evolución de los sistemas de producción, en particular mediante: la anticipación de las tendencias del mercado laboral y de las necesidades en materia de cualificaciones profesionales; la formación y la cualificación profesionales, la orientación y el asesoramiento y la asistencia que permita

mejorar y crear sistemas de formación adecuados.

Estas acciones deberán tener en cuenta especialmente las necesidades específicas de las PYME; según los objetivos nº 1, 2 y 5 b), en las regiones a las que atañen. Se trata de acciones para favorecer la estabilidad y mantener el crecimiento del empleo, especialmente mediante la formación continua, la orientación y el asesoramiento dirigidos a los trabajadores y trabajadoras, en particular a los de pequeñas y medianas empresas y a los que se vean amenazados por el desempleo y a las personas que se hayan quedado sin empleo, así como mediante la ayuda a la creación de sistemas de formación apropiados, incluida la formación de formadores y mediante la mejora de los servicios de empleo...” (art. 1 Reglamento 2084/93).

4.5.2 LA ACTUACIÓN DE LAS INICIATIVAS COMUNITARIAS

Más importancia tienen las Iniciativas Comunitarias ya que las tendencias iniciadas en el primer período (1989-93), se ha reforzado a partir de 1994 con el Programa Global de las Iniciativas Comunitarias (Comisión Europea, 16/2/94), a través de diversas líneas de actuación:

CUADRO 45
REVISIÓN DE LAS INICIATIVAS COMUNITARIAS (1994/99)

TIPO INICIATIVA	CARACTER	OBJETIVOS
URBAN	Nueva.	Buscar soluciones a las crisis de los barrios urbanos.

PESCA	Nueva.	Ayudas al sector pesquero mediante la creación de empleo.
REGISII	Renovada: incluye algunas medidas del POSEIDOM, POSEIMA y POSEICAN.	Potenciar la integración de las regiones más alejadas de la Unión Europea.
INTERREGII	Renovada: incluye Iniciativas INTERREGII y REGEN.	Cooperación transfronteriza, zonas fronterizas aisladas, redes energía.
TEXTILES Portugal	Nueva.	Modernización empresas textiles y de confección en Portugal.
RECHARII	No cambia.	Incorpora medio ambiente, crisis del lignito y los recursos humanos.
KONVER	No cambia	Diversificar actividades regiones que dependen sector militar.
RETEX PYME	No cambia. Renovada: incluye STRIDE, PRISMA y TELEMATIQUE	Modernizar empresas textiles. Ayudar adaptación de las PYME, con prioridad sobre regiones nº 1.
LEADERII	No cambia.	Potenciación potencial endógeno.
RESIDER II	No cambia. Nueva.	Incorpora medio ambiente y los recursos humanos.
ADAPT	Renovada: incorpora Sección INTEGRA y YOUTHSTART	Adaptación de los trabajadores a los cambios.
EMPLEO	incluye NOW y HORIZON.	Inserción de determinados colectivos sociales al mercado de trabajo

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea 1994e.

- En primer lugar, con un aumento en el número y la variedad de Iniciativas, a pesar de que algunas de ellas se refunden (INTERREG y REGEN, NOW y HORIZON, STRIDE, PRISMA y TELEMATIQUE). Sin embargo, el cambio cualitativo es el más importante ya que algunas de ellas (PYME, ADAPT, entre otras) continúan profundizando en estrategias relacionadas con las nuevas orientaciones de la PER, como la intensificación del capital humano, los servicios a empresas y el papel protagonista de la PYME (ver **CUADRO 45**).

- Con una mejora de la dotación presupuestaria en términos absolutos, pasando de los 3.800 millones de ecus del primer período, a los 13.450

millones de ecus para el período 1994-99 (ver **CUADRO 46**). Aunque en términos relativos, este incremento se puede asociar, tal como hemos señalado, al aumento en la dotación presupuestaria de la PERC ya que el porcentaje dirigido hacia las Iniciativas Comunitarias se ha mantenido en el 9% de los créditos de compromisos de los Fondos Estructurales.

CUADRO 46
FINANCIACION DE LAS INICIATIVAS COMUNITARIAS (1994/99)

INICIATIVAS	TOTAL (miles MECUS)	Obj. nº1 (miles MECUS)
INTERREGII	2,9	2,3
LEADERII	1,4	0,9
REGISII	0,6	0,6
EMPLEO y DLLO RECURSOS HUMANOS *	1,4	0,8
ADAPT	1,4	0,4
RECHARII	0,4	0,1
RESIDERII	0,5	0,1
KONVER	0,5	0,2
RETEX	0,5	0,4
TEXTILES en PORTUGAL	0,4	0,4
PYME	1,0	0,8
URBAN	0,6	0,4
PESCA	0,2	0,1
Reserva: 12% presupuesto total que se distribuye a lo largo del período 1994-99	1,6	0,8
* Incorporación Sección INTEGRA (1997)	0,3	
TOTAL	13,45	8,3

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1994e.

- Mayor cooperación con los agentes locales ya que la nueva reorientación de las Iniciativas Comunitarias (Comisión Europea, 1994) se produce tras un proceso de consulta previo de la Comisión Europea con el Parlamento, el Comité Económico y Social, los Estados miembros las regiones, las autoridades locales y los interlocutores sociales o económicos (16/2/94):

CUADRO 47
INICIATIVAS COMUNITARIAS POR TEMAS PRIORITARIOS
(Período 1994-1999)

TEMAS PRIORITARIOS	INICIATIVAS COMUNITARIAS
- Desarrollo de barrios urbanos en crisis.	URBAN.
- Reestructuración del sector pesquero.	PESCA.

- Ayuda a las regiones ultraperiféricas.	REGISII.
- Cooperación y redes transfronterizas, interregionales/transnacionales/interregionales	INTERREG II, TEXTIL-Confección en Portugal.
- Gestión del cambio industrial.	RECHARII, KONVER, RETEX, PYME.
-. Desarrollo Rural.	LEADERII.
- Empleo y desarrollo de los recursos humanos.	EMPLEO Y RECURSOS HUMANOS, ADAPT, RESIDERII,

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea 1994a.

- Por último, también se avanza en la organización, porque a partir de este período se pueden presentar las Iniciativas Comunitarias en forma de Subvenciones Globales. Además, la Comisión delega parte de la gestión al Comité de las Iniciativas Comunitarias, lo que permite una acción descentralizada de la PERC.

Aunque todas estas circunstancias consolidan a la Iniciativas Comunitarias como un instrumento clave en las nuevas directrices de la PERC, todavía siguen constituyendo sólo una parte de los programas creados por la Unión Europea para mejorar la competitividad y fomentar las perspectivas de crecimiento y empleo. En cualquier caso, la importancia de sus intervenciones se centra en plantear un enfoque de “abajo hacia arriba”, que garantiza la participación de todas las partes interesadas, especialmente los interlocutores sociales y económicos. De esta manera, se consigue una actuación diversificada de la PERC, que se acerca a los problemas territoriales desde una perspectiva local, como puede ser la actuación sobre la PYME.

Por tanto, la puesta en funcionamiento de estos instrumentos ha implicado la consolidación que va tomando la PERC orientada hacia PYME como estrategia de desarrollo local. A pesar de ello, el grado de resolución de problemas no es el mismo en todas ellas ya que curiosamente, las intervenciones de las iniciativas de reciente creación aparecen como las más adaptadas a las nuevas circunstancias. Por este motivo hemos interpretado la acción de las iniciativas comunitarias en función de su operatividad sobre las PYME (Comisión Europea, 1997b):

1. Iniciativas comunitarias que potenciando el desarrollo local con medidas dirigidas a las PYME, están caracterizadas por una perspectiva más social que económica:

- La nueva iniciativa Marco sobre Empleo y Desarrollo de los Recursos Humanos, concentra dos acciones del período anterior y requiere la colaboración de las PYME para desarrollarlos: mejora de las posibilidades de empleo de los minusválidos y grupos desfavorecidos (HORIZON); fomentar la igualdad de oportunidades de empleo para las mujeres (NOW) y las sección YOUTHSTART, con el fin de facilitar la integración de los jóvenes menores de veinte años, especialmente los que carecen de formación y la sección INTEGRA (que abarca los colectivos de personas excluidas del mercado laboral).

Para conseguirlo y tal como se reconoce en la propia iniciativa, entre otras medidas resulta necesaria tanto la creación de servicios (de orientación y asesoramiento) que faciliten la creación de PYMES, como la formación del capital humano de ese tipo de organización empresarial.

En este caso el desarrollo de los recursos humanos pasa por un planteamiento dirigido hacia las PYME; sin embargo, la orientación socio-laboral de esta iniciativa implica que las actuaciones económicas, dirigidas indirectamente hacia la PYME, puedan quedar encubiertas por los condicionantes sociales característicos en las zonas donde interviene.

- En relación a la iniciativa KONVER, el Parlamento Europeo (1993) la planteó como un programa anual, para así poder establecer una conexión con el nuevo período de programación de los Fondos estructurales (1994-1999).

Su puesta en funcionamiento como iniciativa comunitaria, se relaciona con la necesidad de plantear un conjunto de medidas orientadas a paliar los efectos regionales y sociales, consecuencia de la rápida disminución de actividades militares en los últimos tiempos.

Algunas de las medidas también se dirigen hacia la PYME, tal como ocurre con las actuaciones de asesoramiento a sectores con muchas PYMES (en relación a sus conocimientos técnicos o la creación de asociaciones), mediante auditorías internas de empresas, campañas de sensibilización y asesoramiento para la modernización de empresas.

Como resulta evidente, las actuaciones de esta iniciativa vuelven a priorizar la parte social del desarrollo, frente a los condicionantes socioeconómicos de las zonas donde actúa.

- Por su parte, la nueva iniciativa URBAN (1994) insiste en los problemas que afectan a las ciudades, como son los bajos ingresos y la exclusión

social. Para lograrlo se establecen programas en las zonas urbanas desfavorecidas, destinados a la mejora de la calidad de vida, la reactivación económica y la renovación de infraestructuras. De hecho, algunos de los programas propuestos contienen medidas que aparte de apoyar la creación de puestos de trabajo (formación en nuevas tecnologías); también favorecen el desarrollo de nuevas actividades económicas como la creación de talleres, apoyo a empresas, el comercio, la cooperativas, asociaciones y servicios a las PYME, centros de empresas y transferencia de tecnología.

En cualquier caso, a pesar de contar con una gran diversidad de elementos dirigidos hacia el desarrollo de la PYME, su carácter social (mejora de las condiciones sociales y las infraestructuras ambientales), sugiere que las acciones económicas pueden quedar mediatizadas por las socioculturales, alejándose en este sentido de la estrategia de desarrollo local desde el lado de la PYME en el marco de la PERC.

2. Iniciativas comunitarias que dada su especificidad, aún considerando a la PYME como un elemento importante en sus intervenciones, dirigen sus actuaciones a un solo sector:

- Especialmente relevante es el caso de la iniciativa comunitaria LEADER, relacionada con las intervenciones de carácter local sobre las regiones menos desarrolladas en las que interviene el FEOGA-Sección Orientación y que financia actividades de desarrollo rural. En este caso, aunque se ha producido una reformulación de la estructura de la iniciativa entre los dos períodos considerados, el tratamiento de la PYME se considera en ambos casos de una gran importancia.

Dentro de las medidas de desarrollo rural planteadas dentro de la iniciativa LEADER I (1991), aparece reflejada explícitamente una línea de actuación sobre las PYME, considerando como prioritarias las medidas que favorecen su creación, mantenimiento y desarrollo. Posteriormente, con la puesta en funcionamiento de la iniciativa LEADER II se plantea, de nuevo, una línea específica para potenciar las PYMES:

- “Acceso de las pequeñas empresas y de los artesanos (concretamente, los dedicados al sector agroalimentario, incluidas las empresas de transformación de los productos de pesca) a los servicios (asesoría, estudios de mercado, transferencia tecnológica, innovación, formación profesional).
- Creación (ayudas para los comienzos) de servicios de aproximación en los casos en los que no existan en la zona, también en un contexto de pluriactividad de los agricultores (información, ventanillas únicas, transporte por encargo, etc.).
- Ayuda para inversiones innovadoras de artesanos y pequeñas empresas,

sobre todo para aquellas que valoricen los recursos naturales locales.

- Creación de facilidades para el teletrabajo.
- Ayuda para la creación de empresas” (Comunicación de los Estados miembros, 94/C 180/12).

La aportación de la Iniciativa LEADER se basa en establecer un sistema organizativo basado en el partenariado local (tanto horizontal como vertical) dentro de las economías rurales. De esta forma, se da viabilidad y dinamismo económico a estos territorios, con una solvencia financiera que puede mejorar la estructura organizativa, es decir, la cohesión organizativa que permita atender a las especificidades territoriales.

A pesar del atractivo de esta iniciativa en torno a las especificidades territoriales, las cuestiones sociales (dirigidas a la captación de recursos) tienen un mayor peso que la propia organización económica (eficiencia en el partenariado).

-Menos interesante resulta la iniciativa comunitaria PESCA, que complementando las acciones del IFOP, tiene como objetivo prioritario crear proyectos para ayudar a la reconversión del sector pesquero. Medidas como las orientadas hacia la diversificación de actividades o hacia la simplificación del acceso al mercado de capitales; implican actuaciones sobre el tejido de las PYME, eso si, siempre vinculadas a la reconversión de este sector.

- La iniciativa RETEX (1992) tiene por objetivo apoyar y ayudar a la diversificación de las actividades económicas de aquellas regiones dependientes del sector textil y confección, donde las PYME constituyen el modelo empresarial dominante. En relación a las actuaciones sobre la PYME, desde su primera fase hasta el momento actual se ha mantenido la estructura interna de la iniciativa: acciones planteadas hacia la formación del personal amenazado por el paro en las empresas textiles o hacia un mejor acceso de estas empresas al mercado de capitales y préstamos.

- Dentro de la primera fase de la iniciativa INTERREG (INTERREG I, 1990) algunos de sus objetivos estuvieron dirigidos hacia la funcionalidad de la PYME, como la creación y desarrollo de redes de cooperación entre fronteras interiores y la contribución a que las zonas fronterizas exteriores se adaptaran al mercado único. En relación al primero se proponen contactos económicos transfronterizos entre las PYME, destinando las ayudas a inversiones y servicios que sirvan para promocionar las PYME y empresas de artesanía.

Por otro lado, para fomentar la adaptación de las zonas fronterizas al

cambio se desarrolla una línea de actuación vinculada directamente con la PYME ya que se potencian los estudios de mercado e instalaciones que apoyen a las PYME.

En el segundo período, esta iniciativa engloba a la iniciativa REGEN (que en principio no actuaba con medidas que afectaran a la PYME) para dar lugar, en 1993, a la iniciativa INTERREG II con dos capítulos diferenciados. En esta nueva etapa, se mantienen los objetivos originarios dirigidos hacia la creación y desarrollo de las PYME, pero en este caso, están mediatizados por la cooperación transfronteriza y la inclusión de las redes de energía para conectarlas a redes europeas más amplias.

- La iniciativa RESIDER tiene como objetivo acelerar la reconversión económica en las cuencas siderúrgicas. En este caso, a lo largo de los períodos analizados, se ha mantenido el apoyo a las PYME vinculadas con cualquier medida que pudiera contribuir a la reconversión económica de las cuencas siderúrgicas. De hecho, las actuaciones han pasado por diversas actuaciones entre las que desataca por su orientación hacia la PYME:

- El fomento de nuevas actividades, especialmente por parte de las PYME, mediante medidas de apoyo (nuevos locales industriales, alquiler de talleres polivalentes, inversiones productivas, acceso al capital riesgo, servicios comunes, estudios de mercado, redes de cooperación e innovación en los productos).

- Ayuda a la formación y el empleo, sobre todo en las PYME, cuya actividad es esencial para la expansión de estas zonas y para la readaptación de los trabajadores de la siderurgia.

- Por otro lado, tanto en la iniciativa RECHAR I como RECHAR II se mantiene el objetivo de acelerar la reconversión económica de las zonas más afectadas por el declive de la industria del carbón, donde también tienen cabida las medidas destinadas a la creación y desarrollo de las PYME con diversas actuaciones:

- Acciones estrictamente económicas dirigidas a las inversiones productivas, acceso al capital riesgo, redes de empresas, cooperación entre agentes, fomento de la innovación y sobre todo, la creación o desarrollo de servicios comunes a las PYME.

- Ayudas de carácter financiero como la bonificación de intereses de los préstamos CECA para inversiones en la PYME.

Aún teniendo en cuenta la incidencia de las anteriores Iniciativas sobre las PYME, es evidente que los sectores donde actúan (textil, energético, siderurgia y carbón, respectivamente) condicionan las medidas planteadas. Por tanto, una actuación coordinada de PERC local dirigida a la PYME pasa por complementar la sectorización planteada con una mayor territorialización en las actuaciones. Es decir, se trata de incidir sobre la consideración local-global de los problemas específicos y diferenciados que caracterizan a cada una de las áreas vinculadas con el sector en cuestión.

3. Iniciativas comunitarias, con un marcado carácter territorial:

- La reciente iniciativa de modernización de la industria textil y de la confección de Portugal; responde a las necesidades de la PERC local dirigida a un tejido empresarial tradicionalmente de pequeña dimensión y que tal como se indica en las medidas subvencionables de esta iniciativa se intenta potenciar: ayuda a la financiación de evaluaciones, actividades de formación profesional, planes para la modernización de empresas y la ayuda a la organización de las PYMES, entre otras.

La aportación novedosa es evidente ya que al considerar previamente las características del tejido empresarial de un territorio; implica una política, si cabe, más territorial que el resto de las iniciativas comunitarias. De hecho, sin dejar de reconocer su aportación, la extrapolación de esta experiencia a la actuación sobre otros territorios en condiciones similares, requeriría una desagregación territorial aún mayor. De esta forma se da cabida, a sectores que no sólo se centraría en el predominante (tal como se plantea en esta iniciativa) sino en aquellos que están incluidos en el tejido económico de la zona.

- De hecho, tanto en la iniciativa REGIS I (1992) como en su continuación (REGIS II), se mejora este punto: se trata de una acción territorial que se inscribe dentro de la política comunitaria dirigida a potenciar la integración de las regiones ultraperiféricas (DM franceses, Azores, Madeira y Canarias) y que tiene en cuenta las particularidades de su tejido económico.

Por tanto, con el objetivo de diversificar el tejido productivo de estas regiones para potenciar su integración, la iniciativa REGIS subvenciona medidas que afectan a los diferentes sectores de su estructura económica: diversificación de las actividades económicas, fomento de relaciones con el exterior, cooperación, prevención de catástrofes y formación profesional.

Aunque muchas de ellas se pueden relacionar con la actividad de la PYME en estas economías, destaca la referencia explícita de aquellas acciones destinadas a facilitar la modernización y diversificación de las

PYME, de su tejido empresarial, tanto en la industria como en los servicios.

La consideración de la singularidad se pone de manifiesto en la organización de la iniciativa REGIS II, que para conseguir los objetivos descritos integran medidas del POSEIDOM, POSEICAN y POSEIMA (que pueden optar a la ayuda de los Fondos Estructurales), con medidas de las demás iniciativas comunitarias que se lleven a cabo estas regiones (como las iniciativas STRIDE, TELEMATIQUE y PRISMA, recogidas en la iniciativa PYME).

Aunque con estas iniciativas, las regiones ultraperiféricas tienen más opciones a participar en los instrumentos de PERC dirigidos a las PYME; sus actuaciones no difieren según la región ultraperiférica a la que afecte, aunque las condiciones económicas de los territorios considerados varían considerablemente de una zona a otra. Por tanto, se vuelve a echar en falta una mayor consideración de las especificidades territoriales.

4. Iniciativas comunitarias vinculadas con fondos estructurales, (como la iniciativa PYME, coordinada por el FEDER y la iniciativa ADAPT, por el FSE); que resultan, a nuestro juicio, acciones de PERC local orientadas a las PYMES.

Curiosamente, estos modelos de iniciativas, que resultan de nueva creación; que se relacionan con los cambios en la tendencia de la PERC:

- La Iniciativa Comunitaria ADAPT (1993), que depende del FSE, está dirigida a la adaptación de los trabajadores y empresas al cambio industrial y tiene como misión principal, realizar un programa de acción transnacional en relación con el objetivo nº4 que se plantea en el contexto de desarrollo y crecimiento de las PYME. Este nuevo objetivo pretende "...facilitar la adaptación de los trabajadores de ambos sexos, en especial de los expuestos al desempleo, al cambio industrial y a la modificación de los sistemas de producción..." (R nº2084/93 de 20/7/93).

La orientación hacia la PYME de la iniciativa ADAPT tiene como punto de referencia el Libro Blanco sobre crecimiento, competitividad y empleo (Consejo Europeo, 1993) donde se aprobaron las directrices relacionadas con "...la necesidad de provocar, en concertación con los Estados miembros y las autoridades, la emergencia de una demanda de información, de formación y de asesoramiento a fin de superar los obstáculos específicos de la vida de la empresa, cuya supervivencia puede aumentar recurriendo al asesoramiento necesario.

Para lo que " debería mobilizarse todo el potencial existente entre los

intermediarios de las empresas. En este contexto, la Unión Europea podría igualmente examinar la posibilidades de mejorar la oferta de asesoramiento directo a las empresas, en relación con los distintos aspectos de la gestión corriente” (Consejo Europeo de Bruselas, 10-11/12/93).

La dotación presupuestaria asciende a 1400 millones de ecus para el periodo de 1993-99, de los que 400 millones de ecus se dirigen hacia las regiones objetivo nº1. Y aunque las acciones de la iniciativa ADAPT y PYME son complementarias, la diversidad de regiones en las que interviene, pone de manifiesto que se priman las acciones dirigidas a la creación de redes de empleo en todo el territorio de la Unión Europea (objetivo nº4), sin incidir de forma especial en las regiones menos desarrolladas, sino en las propias condiciones del capital humano.

Por tanto, al ser una estrategia que afecta a los condicionantes del cambio industrial para mejorar la competitividad empresarial, requiere la participación de las partes interesadas en la industria y de los organismos especializados. Para ello, se identifica la participación de los interlocutores sociales y económicos (locales y comunitarios) en los diferentes programas de la iniciativa ADAPT, tal como se plantea en la estrategia de desarrollo local.

Entre los objetivos de la iniciativa ADAPT, se incluye el aprovechamiento del potencial endógeno de las PYME:

- Facilitar la adaptación del trabajo al cambio industrial.
- Aumentar la competitividad de industria, servicios y comercio.
- Prevenir el desempleo mejorando la cualificación del trabajo.
- Facilitar el desarrollo de nuevos empleos y actividades.

De hecho, las propuestas de los Estados miembros para solicitar la ayuda de esta iniciativa, también pasan, entre otras, por “...desarrollar redes y cooperación entre productores, proveedores y clientes, en ello participarán tanto las grandes empresas y proveedores como PYME, para estimular la transferencia de conocimientos técnicos y buenas prácticas con el fin de mejorar la capacidad de las empresas para formar a sus efectivos, especialmente con miras a cubrir las necesidades específicas de las PYMES.

En este contexto se hace un esfuerzo especial por garantizar la sinergia básica de ocupaciones interrelacionadas y planes de formación y fomentar actividades conjuntas competitivas y la participación de las PYME en redes de empresa” (94/C 180/09).

La importancia de la PYME, también se pone de manifiesto en las

acciones que subvenciona esta iniciativa:

- Formación, asesoramiento y orientación: mediante ayudas en forma de asesoramiento para grupos de empresas; para la formación mediante la cooperación de diversos agentes como agencias de desarrollo económico y empresas, a los trabajadores de las PYMES, asistencia a las PYMES para la creación y aplicación de programas de formación y las destinadas a mejorar la gestión de las PYMES.
- Previsión, fomento de la creación de redes y nuevas oportunidades de empleo, que apoya las iniciativas de desarrollo de empleo local, entre otras.
- Adaptación de las estructuras y sistemas de apoyo: fomento de la cooperación y el intercambio entre empresas y el apoyo a las acciones de promoción de la cooperación regional, interregional y transnacional entre empresas, en particular, formación para la creación de servicios compartidos.

Por último, cabe destacar que en su corta experiencia ha primado la financiación de intervenciones orientadas hacia las PYME, con acciones dirigidas a la mejora de su competitividad regional de carácter innovador y local.

- La iniciativa comunitaria PYME (1994) se configura como la herramienta más interesante para actuar sobre las PYME. Sus objetivos están dirigidos fundamentalmente a la resolución de las necesidades de adaptación de las PYME a las nuevas condiciones del mercado interior y las consecuencias que genera la internacionalización de las economías.

Se trata de una iniciativa específica destinada a promover el desarrollo de la PYME. De hecho, su formulación (al igual que la iniciativa ADAPT), también intenta dar respuesta a la petición del Consejo de 11 de noviembre de 1993, que se inscribe en las directrices del Libro Blanco sobre política en favor de las PYME, dentro de una estrategia que potencie el desarrollo local.

La Comisión aprueba la Iniciativa Comunitaria en favor de las PYME en el marco de la reforma de los fondos estructurales de 1994. Con la iniciativa PYME se agrupan las tres iniciativas del período anterior más vinculadas con la PYME como son TELEMATIQUE (servicios avanzados en telecomunicaciones), PRISMA (mejora de los servicios a empresas) y STRIDE (reforzar la capacidad tecnológica de las regiones desfavorecidas). Además, se sigue manteniendo la orientación hacia las regiones nº1, con una dotación que alcanza el 80% del total de recursos. Esta distribución pone de

manifiesto que el objetivo se centra en contribuir a que las PYMES de las zonas menos desarrolladas, puedan llegar a internacionalizarse y mejorar su competitividad a través de una estrategia de PERC muy cercana a las directrices del desarrollo local (tal como se planteaba en las directrices del Libro Blanco de 1993).

Estos recursos financieros se concentran en ámbitos prioritarios siempre referidos a la pequeña y mediana empresa:

- Mejora en los sistemas de producción y organización de la PYME.
- Medio ambiente y utilización racional de la energía.
- Fomentar la cooperación con los centros de investigación y las PYME, que mejoren la asistencia y la información
- Facilitar el acceso a nuevos mercados
- Ampliar las redes de cooperación proveedores y resto de agentes
- Reforzamiento de las cualificaciones personales
- Mejora del acceso de las PYME al sistema financiero.

De los que hasta ahora se han solicitado los referidos a la cooperación entre PYMES y el acceso a las nuevas tecnologías, marketing, financiación, mejora de la organización y gestión de empresas, entre otros.

Las medidas que se proponen en la iniciativa pasan por tres tipos de actuaciones:

a) Actuaciones destinadas a mejorar el entorno empresarial de las PYME. De hecho, se prevé la posibilidad de financiar la cooperación entre las PYME, la investigación y administraciones públicas para determinar la capacidad y potencial locales y la creación y distribución en redes de equipos locales con diversos fines (como llevar a cabo estudios para delimitar los problemas de las PYME y orientarlos a los proveedores de servicios especializados o actividades de cooperación). Además, la Iniciativa Comunitaria PYME ha previsto una forma de financiación conjunta para alentar la competencia entre empresas, apoyando el desarrollo de relaciones entre empresas de las regiones más avanzadas con las de las regiones menos desarrolladas.

Otras intervenciones se destinan a la mejora de la técnica empresarial de las PYME. Entre las que destacan las subvenciones para el fomento de la cooperación regional, interregional y transnacional entre PYME con el objeto de crear servicios comunes como la investigación, el diseño y la comercialización y las subvenciones para la adopción de programas de Formación Profesional y cooperación para la I+D.

b) Con respecto a la gestión empresarial, la iniciativa Comunitaria PYME se centra en las inversiones no materiales y podría apoyar de forma activa la búsqueda de las cualificaciones apropiadas para los dirigentes de empresa. Además, como complemento a una serie de medidas en el contexto de los marcos comunitarios de apoyo, se dirige al apoyo de las PYMES que deseen iniciar una estrategia de crecimiento que integre la calidad de gestión y de la producción. Si los Estados miembros las incluyen en sus propuestas de acciones, la Unión Europea podría prestarles su apoyo con programas operativos o bien a través de subvenciones Globales en beneficio de intermediarios cualificados.

c) En relación a las fuentes de financiación, por la vía de la Iniciativa Comunitaria PYME se pueden financiar conjuntamente medidas nacionales encaminadas a facilitar el acceso de las PYMES a las fuentes de crédito y la financiación; tal como está previsto en el artículo 1.c del R(CEE) 2083/93 para las intervenciones realizadas en virtud de las políticas regionales.

La importancia de este tipo de iniciativa comunitaria está asociada con la incidencia directa que hace sobre las PYME de las zonas menos desarrolladas. De hecho, los objetivos se centran en incidir a que las PYMES, tanto industriales como de servicios, se adapten al mercado único y a la internacionalización de las economías. Para ello, utiliza elementos que inciden sobre el partenariado local como la mejora del sistema de producción y organización de las empresas, cooperaciones y redes entre PYMES y reforzando la cooperación entre los diferentes agentes.

Elementos que, englobados en la iniciativa comunitaria PYME, se constituyen como el instrumento más evidente de PERC local dirigido a la PYME.

Se trata, por tanto, de iniciativas novedosas que potenciando una PERC local orientada hacia las PYMES superan los problemas planteados en las anteriores:

- Actúan con medidas que influyen en todos los sectores de la economía, es decir sobre el territorio, como las que afectan a los problemas del desempleo (ADAPT) y fundamentalmente al tejido empresarial en todos sus términos (PYMES).

- Se plantean como verdaderas actuaciones de política económica ya que coordinan las cuestiones económicas con las sociales o socioculturales y en concreto las referidas a las regiones menos desarrolladas de la Unión Europea (objetivo nº1).

Sin embargo, en estas iniciativas se echa en falta la consideración previa de las características del tejido empresarial del territorio donde pueden intervenir tal como ocurría con las iniciativas REGIS o la Iniciativa modernización de la industria textil de Portugal.

4.5.3 LAS FORMAS INNOVADORAS DE INTERVENCIÓN: SUBVENCIONES GLOBALES Y PROYECTOS PILOTO.

En el período 1994-99 también se refuerza la actuación de los fondos estructurales, junto a las intervenciones por la vía de los programas operativos y las iniciativas comunitarias sobre las Subvenciones Globales y, fundamentalmente, los Proyectos Piloto.

De todas formas, aunque la intervención de estos instrumentos ya comenzó en el período anterior (1989-1993) su dotación presupuestaria todavía no ha superado el 1% del total de intervenciones financiadas por los Fondos Estructurales. Sin embargo, la verdadera importancia está concentrada en las numerosas actuaciones que se dirigen hacia las PYME.

Con respecto a las actuaciones orientadas hacia las PYME, dentro de las Subvenciones Globales, en el Reglamento del FEDER se reconoce que "... este instrumento debe ser utilizado preferentemente en favor de iniciativas de desarrollo local para establecer un entorno propicio al

desarrollo de las PYME (art. 6 Reglamento del FEDER).

A pesar de constituir una forma novedosa de intervención territorial, las subvenciones globales han resultado escasamente utilizado frente a las actuaciones de los Proyectos Piloto recogidas en los Reglamentos de los Fondos Estructurales y empleados en diversas actuaciones de PERC local hacia la PYME.

Por su parte, los proyectos piloto se recogen en los propios Reglamentos de los Fondos Estructurales (art. 8 del Reglamento del FEOGA, art. 6 del Reglamento del FSE y el art. 7 y 10 del Reglamento del FEDER); se centran tanto en la identificación de nuevas formas para abordar los problemas urbanos y rurales, potenciando la innovación; como en la creación de empleo a través de programas que se dirigen a la PYME tales como LEDA, ERGO, ELGEI, ELISE, TURN, POVERTY III, ILE, SPEC y otros que también tuvieron como objetivo la acción directa sobre la PYME :

1. Según el artículo 10 del Reglamento del FEDER, las medidas innovadoras “permiten financiar estudios y proyectos innovadores con fines de desarrollo económico y social” (Reglamento 2083/93). Es decir, se trata de proyectos piloto descentralizados para fomentar la cooperación y la innovación, con una dotación de 395 MECUS entre 1995-99.

CUADRO 48
MEDIDAS INNOVADORAS según art. 10 del Reglamento FEDER
(Período 1995/99)

EJES DE ACTUACION	IMPORTE (MECUS)
a) Cooperación interregional:	180,0
- cooperación interna	110,0
- cooperación externa	70,0
b) Medidas innovadoras de desarrollo regional:	90,0
- promoción innovación tecnológica	
- sociedad de información	
- cultura y desarrollo económico	
- nuevas fuentes de empleo	
c) Ordenación del territorio	45,0
d) Proyectos piloto urbanos	80,0
TOTAL	395,0

Fuente: Comisión Europea, 1997a.

Estos proyectos piloto, que interpretamos como una acción local de PERC, se orientan hacia tres vías (Comisión Europea, 1997a):

- Mejorar la transparencia en la selección de proyectos.
- Fomentar una colaboración más estrecha entre los responsables a distintos niveles de poder local e interlocutores económicos.
- Aumentar la implicación de los Estados miembros en el control y la evaluación de los proyectos piloto.

La implicación de los diferentes agentes socioeconómicos en esta estrategia la convierten en un tipo de actuación de PERC eminentemente local; donde las actuaciones específicas sobre PYME están representadas en función de las medidas que abarca:

a) Con respecto a las medidas de cooperación económica interregional; que tienen por objeto permitir a los agentes económicos encontrar socios con los que llevar a cabo los proyectos piloto, se mantienen los programas de períodos anteriores con el objetivo de mejorar las relaciones de cooperación interregional tanto interna (PACTE y RECITE) como externa (ECOS OVENTURE). La nueva acción piloto Comercio 2000 se dirige a fomentar las relaciones de cooperación entre PYME mediante la aplicación de métodos de gestión y de nuevas tecnologías en el sector de la telemática, el comercio y la distribución, en colaboración con la iniciativa PYME.

En este capítulo de proyectos piloto dirigidos hacia la cooperación interregional se hace hincapié en el establecimiento de medios comunes para mejorar el acceso de las PYME al mercado único, principalmente con el apoyo a la oferta de servicios comunes y a sus acciones concertadas de promoción internacional.

b) Medidas innovadoras de desarrollo regional, compuestas por un conjunto de actuaciones que pretenden valorizar los recursos endógenos de un territorio. Entre las medidas innovadoras que fomentan el desarrollo económico de PYMES algunos proyectos piloto concretan más su actuación que otros:

- En relación a los proyectos piloto dirigidos a la promoción de la innovación tecnológica, también están englobados proyectos piloto que bajo la denominación de Planes Tecnológicos regionales persiguen mejorar los métodos de promoción y cooperación entre las PYME, los centros de investigación y la administración pública. Con estas medidas se consigue evaluar las necesidades tecnológicas locales empresariales, así como las

potencialidades regionales que puedan aumentar su capacidad innovadora.

- Los proyectos relacionados con los ámbitos de Sociedad de la Información pretenden cubrir dos campos de actuación. Por un lado, la cooperación entre los agentes regionales para elaborar una estrategia relativa a una sociedad de información. De esta forma, se favorece la cooperación entre los agentes regionales en el contexto regional. Por otra parte, elaborar aplicaciones piloto para la demostración de prácticas en materia de proyectos regional de la sociedad de información. Con esta medida, se persigue seleccionar acciones piloto multirregionales que, utilizando tecnologías de información y comunicación, puedan generar efectos demostración en las regiones menos desarrolladas.

Los sectores sobre los que actúan estos proyectos piloto están concentrados en las necesidades empresariales y su competitividad, la creación de puestos de trabajo y recursos humanos, el medio ambiente y la calidad de vida y la reducción de los inconvenientes que supone la ultraperiferia. Es evidente que la mayoría de ellos implican a la PYME y por tanto, una actuación explícita de PERC local dirigida a la PYME.

- Los proyectos piloto dirigidos a la cooperación interregional para el desarrollo económico de índole cultural, tienen una menor influencia sobre la PYME ya que los objetivos se centran cuestiones socioeconómicas como contribuir a la creación de redes culturales entre regiones y ciudades de la Comunidad. Para conseguirlo se fomenta la utilización de nuevas tecnologías de la información y la comunicación, que pueden dar cabida a las PYME.

- Los proyectos piloto relativos a las nuevas formas de empleo, conceptualizados como Nuevos Yacimientos de Empleo, persiguen fomentar la realización de proyectos piloto para la creación de puestos de empleo de iniciativa local con la calidad de vida, en un marco de estrategias regionales y locales.

En esta intervención, tampoco aparece una referencia explícita sobre la PYME ya que las actuaciones sobre el empleo están dirigidas hacia las condiciones de vida (rehabilitación de viviendas, nuevas formas de turismo, transportes colectivos, entre otros) y al medio ambiente (recuperación de residuos, espacios naturales o la lucha contra la contaminación).

c) Por último, mucho menos importantes para nuestro objeto de estudio resultan las medidas de ordenación del territorio, que se dirigen fundamentalmente al medio ambiente y al desarrollo de las zonas costeras de la Comunidad (financiados con el artículo 10 del FEDER o bien a través del nuevo capítulo de la iniciativa comunitaria INTERREGII en relación a

la cooperación transnacional entre Estados miembros costeros).

Tampoco los proyectos piloto urbanos prevén medidas relacionadas con la mejora del entorno y la competitividad de las PYME. De hecho, las actuaciones se concentran en elementos como los tratamientos de los residuos, las actividades de reciclaje y las energías renovables, entre otros.

Por otro lado, señalar que las medidas de Asistencia Técnica planteadas dentro las Acciones Piloto del FEDER (artículo 7 del Reglamento del FEDER), “permiten financiar medidas de preparación, seguimiento y evaluación de sus intervenciones, así como los estudios y la información relativa a la acción regional de la Comunidad”; constituyendo una acción de PERC local orientada a la información y comunicación, pero que no tiene referencias explícitas hacia las PYME.

2. Los proyectos piloto recogidos en el Reglamento del FSE “permiten financiar distintos tipos de medidas innovadoras, de asistencia técnica y de proyectos piloto y de demostración, en el ámbito de la formación profesional y de la creación de empleo...” (art. 6 del Reglamento del FSE).

De hecho, las medidas innovadoras se dirigen a la creación de empleo, mejora del funcionamiento del mercado de trabajo y reforzamiento del sistema de formación; donde indirectamente están implicadas las PYMES.

Con respecto a la asistencia técnica, se trata de medidas integradas en los programas que financian las Iniciativas Comunitarias. En concreto, para las iniciativas EMPLEO y ADAPT se crea un estructura externa de apoyo (EUROPS) gestionada directamente por la empresa contratante y que tiene un presupuesto anual de 5,573 millones de ecus. Aparte de participar en la preparación de estas iniciativas, su función se complementa en realizar un análisis del contenido de los PIC EMPLEO Y ADAPT.

CUADRO 49
MEDIDAS INNOVADORAS 1995-1999
(artículo 6 del Reglamento FSE)

INTERVENCIONES	COMPROMISOS (MECUS)	%	PAGOS (MECUS)
Medidas innovadoras,	18,0	69	9,0
estudios	8,0	31	9,9
Asistencia Técnica			
TOTAL	26,0	100	18,9

Fuente: Comisión Europea, 1997a.

3. Por último, destacar que las medidas innovadoras y la asistencia técnica dentro de las acciones piloto recogidas en el Reglamento del FEOGA (Orientación) no se dirigen de forma explícita a las PYME, sino hacia aquellos proyectos que mejoran las estructuras agrarias con una “...evaluación, seguimiento, asistencia técnica y realización de estudios de carácter general, la realización de proyectos piloto relativos a la adaptación de las estructuras agrícolas y a la promoción del desarrollo rural, la realización de proyectos de demostración y las medidas necesarias para la difusión de los resultados de experiencias y de los trabajos en materia de desarrollo rural y de mejora de las estructuras agrarias” (art. 8 del Reglamento del FEOGA).

Al margen de las intervenciones anteriores, también se desarrolla la iniciativa EUROPARTENARIAT, destinada a la revalorización de potencial económico e industrial de determinadas regiones, constituyendo una iniciativa orientada plenamente a las PYME y que tiene la particularidad de estar gestionada tanto por servicios de la Comisión encargados de política empresarial (DG XXIII), como por el de las políticas regionales (DG XVI).

Sus ámbitos de actuación se dirigen hacia la cooperación entre empresas de diferentes regiones, a nivel técnico, comercial y financiero. En concreto, este programa se centra tanto en las empresas de zonas menos desarrolladas y en declive industrial, como en las empresas de otros países (con terceros países del Mediterráneo con iniciativas Med-Partenariat y la Med-Invest).

La intervención de este instrumento se completa con la creación en 1984 de los Centros Europeos de Empresas e Innovación (CEEI), agrupados en la asociación “European Business & Innovation Centres Network (EBN). Los CEEI son estructuras de cooperación público-privado que tienen por objeto facilitar el acceso de las PYME a los servicios de orientación, necesarios para su creación y desarrollo. Actualmente, las CEEI, de las cuales setenta son operativas en el territorio comunitario, han contribuido a la creación de casi 2.800 empresas, lo que representa 16.000 empleos directos (Comisión Europea, 1996a).

4.5.4 OTRAS MEDIDAS DIRIGIDAS HACIA LAS PYME.

La descripción anterior sobre la financiación de las medidas de PERC con carácter local dirigidas hacia las PYME (programas operativos, iniciativas comunitarias, acciones innovadoras y EUROPARTENARIAT); se complementa con otros instrumentos financieros que se traducen en las aprobaciones de los Consejos de Ministros de Edimburgo y Copenhague (1992 y 1993) sobre su financiación:

A) Banco Europeo de Inversiones.

La creación del BEI (1958), se planteaba como un instrumento financiero dirigido a los proyectos de inversión para favorecer el desarrollo equilibrado de la Comunidad Europea. A partir de los años ochenta, ha mantenido este objetivo, centrandó su actuación en el fomento de inversiones a PYME mediante préstamos globales por dos vías:

- Financiando inversiones dirigidas a la creación de empleo en las PYME

con una bonificación del 2% en el interés de los créditos (Consejo de Ministros, 19/4/94), con el objetivo de fortalecer la competitividad de las PYME. Que se puede prorrogar durante cinco años hasta un máximo de 30.000 ECUS (Consejo de Edimburgo).

- Por otro lado, aparte de financiar grandes proyectos por medio de préstamos individuales, también concede préstamos globales a proyectos de pequeña dimensión, que en la mayoría están encaminados hacia las PYME.

De hecho, se conceden en el ámbito de actuación de la PCE, con un interés ventajoso y gestionados por instituciones financieras de los Estados miembros.

Con respecto a los préstamos globales del BEI, la Comisión presta atención particular a las modalidades de intervención en favor de las financiación de las PYMES y a su utilización combinada con la financiación conjunta de los Fondos Estructurales a este respecto.

B) Fondo Europeo de Inversiones.

En el Consejo de Edimburgo (1992) se crea un Fondo Europeo de Inversiones (FEI) para garantizar los préstamos concedidos a las PYME y a las redes transeuropeas (transportes, telecomunicaciones y transportes de energía, entre otras). La dotación asciende a 2000 MECUS que se distribuyen entre el BEI (40%), la Comisión Europea (30%) y diferentes instituciones financieras (30%). De hecho, el FEI podrá efectuar participaciones de capital de empresas especializadas en la financiación de capital de las PYME.

Aunque el fondo no ofrece garantías directas a las PYME, actúa mediante intermediarios financieros de los Estados miembros (al igual que el BEI) ofreciendo líneas de garantía a determinadas carteras suscritas de proyectos de PYME o garantías sobre las fuentes de financiación que utilizan los intermediarios para sus préstamos a PYME (como los préstamos globales del BEI).

En relación a estos instrumentos financieros novedosos (préstamos bonificados del BEI para las PYME y la puesta en funcionamiento del FEI), los servicios de la política empresarial cooperan con los servicios de los asuntos financieros estructurales para que las PYME se beneficien de la oferta por parte de la política empresarial.

De hecho, los servicios encargados de la política empresarial colaboran con los servicios responsables de los Fondos Estructurales,

participando en trabajos interservicios y en negociaciones con los Estados miembros, dentro del contexto de los marcos de apoyo comunitarios (1994-99) y de los programas operativos que le siguen, así como de determinadas iniciativas comunitarias (como la iniciativa PYME) para que el apoyo sea eficaz y visible.

De manera complementaria, existen también otros instrumentos financieros destinados a las PYME como son el Capital Riesgo (como toma de participación por organismos financieros especializados en proyectos de desarrollo de empresas) y el Capital Desarrollo (suscripción del capital de empresas en creación por organismos financieros especializados).

En relación al Capital riesgo la Comisión Europea puso en funcionamiento los Fondos Eurotech con el objetivo de promover la inversión de sociedades europeas de capital riesgo en PYME que desarrollen proyectos transnacionales de alta tecnología; suministrando capital riesgo a cambio de una participación en la empresa.

Con respecto al Capital Desarrollo, la Dirección General XXIII puso en marcha un programa denominado Seed Capital, con el objetivo de financiar proyectos empresariales innovadores en su fase inicial hasta que se adopte la decisión de aportar el capital riesgo tradicional u otro tipo de financiación (Comisión Europea, 1996a).

Este programa está inscrito en la red europea de fondos generadores (ESCFN-European Seed Capital Fund Network) coordinado por la EVCA (Asociación europea de capital riesgo). La puesta en funcionamiento de los fondos generadores, ha implicado la existencia de un grupo de inversores y especialistas en la creación de empresas que están descentralizadas a escala regional en todo el territorio comunitario.

Se trata, por tanto, de acciones destinadas a la financiación de la PYME, donde la Comisión, en función de los programas comunitarios existentes, presta su apoyo a los proyectos destinados a crear nuevos instrumentos financieros (en el campo de las garantías recíprocas del capital riesgo) o a mejorar el funcionamiento de los mercados financieros comunitarios (fomentando el desarrollo de los mercados de capitales para promover la participación de las PYMES).

4.6 LA POLITICA ECONOMICA EMPRESARIAL COMUNITARIA DIRIGIDA HACIA LAS PYME: LOS PROGRAMAS INTEGRADOS EN FAVOR DE LA PYME Y EL ARTESANADO.

Por último, sólo queda por señalar que junto a estas acciones de PERC dirigidas a las PYME, existen otras medidas adicionales, que estando encuadradas en la Política Económica Empresarial Comunitaria, también influyen sobre el funcionamiento de las PYME.

1. Para el fomentar la cooperación entre las PYME son varios los instrumentos utilizados:

- Centros Europeos de Información Empresarial (Dirección General XXIII de la Comisión Europea, 1987). Se trata de una red de comunicación e información que, con utilizando un sistema electrónico de comunicaciones, está conectada a la información suministrada por la Comisión Europea. El objetivo consiste en suministrar asesoramiento, fundamentalmente a las PYME (Euroventanillas).

- Los BRE (Bureau de Papprochement des Entreprises) fueron creados en 1973 por la Comisión Europea para ayudar a la búsqueda de socios en el

extranjero de las PYMES. Actualmente, sus objetivos se han ampliado al fomento directo a la cooperación transnacional de empresas. Con este sistema, las empresas que buscan nuevos contactos exteriores dan a conocer sus demandas para los diversos mercados.

- Los BC-NET (Business Cooperation Network) se agrupan en una red de consejeros e intermediarios, que a nivel mundial, están destinadas a la búsqueda de socios por parte de las PYME, a cualquier nivel. Esta Red de Cooperación Empresarial permite desarrollar cualquier tipo de cooperación (financiera, comercial, industrial y tecnológica) e identificar rápidamente los socios futuros. En este caso, la búsqueda adaptada a las necesidades de la empresa se realiza de forma confidencial.

- El Programa INTERPRISE (Iniciativa para el Fomento de la Asociación entre Industrias y Servicios de Europa) está dirigido al apoyo de iniciativas locales, regionales y nacionales para estimular la cooperación entre las PYME europeas. Es un programa similar al EUROPARTENARIAT, aunque está gestionado sólo por la Dirección General XXIII. Además, puede actuar en cualquier región de la Unión Europea (independientemente de la actuación de los Fondos Estructurales), siempre que apoye contactos entre jefes de empresa en cooperaciones de cualquier tipo (comerciales, financieras, técnicas, transferencias de experiencias, entre otras).

2. Las medidas destinadas hacia la Investigación y Desarrollo actúan en diversos campos: Telemática (Telematics), Tecnologías de las Comunicaciones (ACTS), Tecnologías de la Información (SPRIT), Tecnologías industriales y de materiales (BRITE-EURAM III), Normalización, medidas y ensayos (SMT), Medio ambiente y clima (ENVIROMENT), Ciencias y tecnologías marinas (MAST III), Biotecnología (BIOTEC), Industria de la salud (BIOMED II), Agricultura y pesca (FAIR), Energía no nuclear (JOULE-THERMIE), Seguridad de la fisión nuclear (FISION), Modos individuales de transporte (TRANSPORTES), Desarrollo social sostenible (INVESTIGACION SOCIOECONOMICA), Cooperación internacional (INCO), Difusión de los resultados de I+D (IDEA) y Formación y movilidad de trabajadores (FMI), entre otros.

3. En relación a la mejora de la formación de los trabajadores en las PYME, se utilizan diversas actuaciones (SOCRATES, ALFA y TEMPUS), entre los que destaca el programa LEONARDO. En el primer período considerado (1989-1993), los programas comunitarios dirigidos a la formación de empresarios y trabajadores, financiados por el FSE, intentaron mejorar la acciones realizadas por los Estados miembros, utilizando programas novedosos que indirectamente ejercían una influencia sobre la PYME. De

hecho, se ponen en funcionamiento los programas EUROTECNET (incidiendo en la innovación en el campo de la formación profesional) y COMETT (cooperación entre la Universidad y la empresa en materia de formación dentro del campo de las nuevas tecnologías) en 1989 y los programas FORCE (dirigido al desarrollo de la formación profesional continua) y PETRA (destinado a la formación profesional de los jóvenes) en 1990, entre otros.

Posteriormente y a partir de una decisión de la Comisión (5/5/93), se simplifican estos programas en materia de formación profesional con el programa único LEONARDO (Comisión Europea, 22/12/93 y Parlamento Europeo, 4/2/94); para fomentar el acceso a la formación continua, tanto de trabajadores como empresarios.

De entre las medidas que en este programa se destinan a las PYME, destacan aquellas que impulsan la formación de dirigentes y directivos de las PYME. En este sentido resultan muy importantes los proyectos piloto transnacionales de formación profesional, que se dirigen a la absorción de las nuevas tecnologías y sus repercusiones.

4. Existen, además, un conjunto de intervenciones que se dirigen a los asuntos sociales, medioambiente y energía, pero que dada su escasa relevancia sobre la PYME los dejamos al margen de nuestro análisis.

Por último, sólo nos resta plantear el marco de referencia por el que se relacionan las actuaciones descritas sobre las PYME (PERC y PEEC), es decir, los Programas Integrados en favor de las pequeñas y medianas empresas y del artesanado (1994d y 1996c).

En este caso, se trata de Programas que tal como señala la propia Comisión “tienen como objetivo reunir las distintas iniciativas en un marco global con el fin de garantizar su coherencia y su visibilidad y propone dar mayor fuerza a la asociación entre todas las partes interesadas por el desarrollo de la PYME - a nivel comunitario, nacional y regional - para conseguir una mayor convergencia entre dichas acciones” (Comisión Europea, 1994d).

Las actuaciones iniciales del primer programa integrado (Comisión Europea, 1994d) se circunscribieron a la mejora del entorno empresarial y al fomento de las medidas de apoyo a las empresas. En concreto, éstas últimas se muestran como la base donde están concentradas las intervenciones de PERC local orientada a la PYME descritas anteriormente:

1. Por un lado, para facilitar el acceso a las fuentes de financiación y crédito, la Unión Europea coordina los diversos instrumentos financieros que ya existían con otros que son de nueva creación:

- La Iniciativa Comunitaria PYME, financiando medidas nacionales encaminadas a facilitar el acceso de las PYME a las fuentes de crédito y financiación para la totalidad de las intervenciones realizadas en virtud de las políticas regionales (artículo 1.c Reglamento 2083/93).

- La mejora de las modalidades de intervención de los instrumentos financieros comunitarios (Iniciativa PYME, Fondos estructurales y los préstamos bonificados del 2% del BEI para las empresas creadoras de empleo).

2. Por otro lado, para fomentar la cooperación entre empresas, tanto externas como internas, se desarrollan iniciativas, de entre las que destacan:

- Cooperación directa entre empresas mediante la puesta en práctica de programas tipo EUROPARTENARIAT e INTERPRISE, actuaciones piloto en beneficio de las empresas de artesanía o la acción de la iniciativa PYME sobre la cooperación interregional y transnacional de las empresas (apoyando la búsqueda de socios a medio plazo).

- Redes de empresa, donde la Iniciativa PYME prevé la posibilidad de apoyar el desarrollo de aquellas redes que pongan en relación a las empresas de las regiones más avanzadas con las de aquellas regiones menos desarrolladas.

Además, se desarrollaron medidas para aprovechar las redes BC-NET y BRE (Oficina de enlaces de empresas) y así facilitar la búsqueda de socios interesados en una cooperación interempresarial (tecnológica, financiera o de marketing).

- Para que las empresas se agrupen en redes de producción o de distribución, también actúan acciones piloto como la acción "Comercio 2000" cuyo objetivo consistía en fomentar las redes de cooperación entre PYME utilizando métodos de gestión modernos y nuevas tecnologías en el sector del comercio.

- La subcontratación, entendida como relaciones entre los contratistas y los subcontratistas, también se manifiesta en la Iniciativa PYME cuando entre sus objetivos prioritarios está la mejora de los sistemas de producción y organización, tanto desde el punto de vista de la introducción de una estrategia de calidad total como del de la cooperación.

3. En relación a la mejora de la gestión empresarial son varias las acciones que se coordinan:

- La iniciativa PYME se centra básicamente en las inversiones no materiales, apoyando la búsqueda de cualificaciones apropiadas para los dirigentes de las empresas.
- El método EUROMANAGEMENT supone la intervención de asesores especializados en una serie de empresas seleccionadas como muestra y motivadas por la cooperación tecnológica transnacional. Con este control de calidad se puede permitir a las empresas auditoras a participar en los programas I+D comunitarios.

- Algunas iniciativas piloto que identifican empresas con motivaciones para crecer y apoyar esfuerzos con actividades de asistencia y patrocinio en las que participan grandes empresas.

- La iniciativa PYME también está dirigida hacia el apoyo de los esfuerzos de las PYME que quieran iniciar una estrategia de crecimiento que integre la calidad de la gestión y de la producción.
- El programa LEONARDO dirigido a la mejora de la formación de los trabajadores y empresarios.

4. Por último, un bloque de actuaciones diversas, entre las que destacan dos:

- Las dirigidas hacia el mejor acceso al Programa I+D. El Cuarto Programa Marco de Investigación y Desarrollo Tecnológico, hace un esfuerzo para facilitar la participación de la PYME en los programas comunitarios de investigación, coordinando la política empresarial y la política de IDT. Se tienen en cuenta también las necesidades de estas empresas en el área de la investigación y la innovación tecnológica.

Entre las diversas intervenciones se encuentra la acción MINT (Managing the Integration of New Technologies), lanzada en el marco del programa SPRINT. El objetivo del MINT consiste en fomentar la absorción de nuevas tecnologías por parte de las PYMES, recurriendo a elementos como la asesoría tecnológica, calidad, diseño, análisis de valor y cooperación tecnológica transnacional entre empresas. Una vez realizada la auditoría MINT, la PYME podrá recibir orientación hacia el mecanismo de ayuda tanto regional como nacional o comunitario que más se ajuste a sus necesidades (Comisión Europea, 1994d).

- Trabajos en curso dirigidos a la implantación de la Sociedad de Información. Se trata de redes comunitarias de información y cooperación

para difundir las tecnologías entre las PYMES. Tienen por objetivo facilitar a las PYMES el acceso a los servicios telemáticos avanzados (correo electrónico, videoconferencia y el intercambio electrónico de datos) para poder acceder más fácilmente a las redes de contabilidad y las instituciones financieras (Comisión Europea, 1994d).

Todas estas medidas se reafirman en el Programa Integrado de 1996, que sin modificar las actuaciones de política empresarial, desarrolladas a escala comunitaria, nacional y regional; intentan fijar un marco de actuación donde estén coordinadas también las intervenciones de PERC local orientadas a la PYME:

CUADRO 50
SELECCION DE MEDIDAS DESTINADAS A LA PYME DEL
PRIMER PROGRAMA INTEGRADO EN FAVOR DE LAS PYME
(Año 1994)

ACCIONES COMUNITARIAS
1. MEJORA DEL ENTORNO ADMINISTRATIVO y JURIDICO-FISCAL
- Intervenciones a través del Programa Integrado de la PYME.
2.1 MEDIDAS DE APOYO A LA PYME: FUENTE DE FINANCIACION
- Nuevos instrumentos de ingeniería financiera la Iniciativa Comunitaria PYME.
- Mejora en las modalidades de intervención de instrumentos comunitarios, Fondos Estructurales y préstamos BEI.
2.2 MEDIDAS DE APOYO A LA PYME: COOPERACION
- Redes cooperación entre empresas (BC-NET y BRE).
- Cooperación directa: Programas EUROPARTENARIAT, INTERPRISE.
- Acciones piloto para la subcontratación.
- Apoyo después del primer contacto.
- Redes de empresas y distribución.
- Intercambios de funciones, estrategias de calidad.
2.3 MEDIDAS APOYO A LA PYME: ADAPTACION AL MERCADO
- Acción piloto de asistencia tipo EUROMANAGEMENT.
- Personal creativo y jóvenes empresarios.
- Potencial de asistencia de los intermediarios.
- Acciones piloto para apoyar empresas en crecimiento.
- Preparación y adaptación del personal a los cambios industriales.
- Formación.

Financiación:

Programa Plurianual PYME 1993-96: 112,6 MECUS.
Programa de iniciativa PYME 1994-96: 1000 MECUS.
Programa de iniciativa ADAPT 1994-99: 1400 MECUS.
4º Programa Marco I+D 1995-99: 12300 MECUS.
Préstamos Globales BEI: 1000 MECUS.
Bonificaciones BEI (2%): 45 MECUS en 1994; 22,75 MECUS en 1995.
FEI: 2000 MECUS para garantías.

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Europea, 1994d.

1. Simplificación y mejora del entorno administrativo y normativo de las empresas. Que se relaciona con las conclusiones del estudio realizado por el Instituto de Mittelstandsforschung (1995) donde se contrastan los problemas de las PYMES en los ámbitos de empleo, medio ambiente y la legislación fiscal.

Entre otras acciones, la Comisión Europea pone en marcha un proyecto piloto para evaluar la forma de reducir las obligaciones de las empresas que impone la normativa del mercado único en sectores muy concretos. Por ejemplo en el proyecto piloto INTRASTAT trata recoger datos de la legislación sobre plantas ornamentales, la normativa técnica sobre productos de construcción y la legislación sobre el reconocimiento recíproco de títulos. El trabajo se realiza en pequeños equipos que están compuestos por la Comisión, representantes de los Estados miembros y las partes afectadas como las PYME.

2. Mejora del entorno financiero y fiscal de las PYME. Este tipo de intervención se relaciona con las dificultades que tiene este tipo de empresas para acceder a estos entornos.

En el ámbito de los Fondos Estructurales comunitarios, la Comisión considera que la potenciación y el desarrollo de las PYME resulta fundamental de cara a negociar el segundo período de programación de las regiones objetivo nº2 (1997-1999).

Además, en el Consejo Europeo de Florencia (22/6/96) se suscribe la recomendación de la Comisión por centrar las políticas estructurales en la creación de empleo, concretamente concentrando los márgenes disponibles de los Fondos Estructurales para el apoyo a las PYME en colaboración con el BEI.

3. Ayuda a la europeización e internacionalización de las PYME.

Como ya hemos indicado en anteriores capítulos, la internacionalización de las PYME resulta una consecuencia lógica de la liberalización de barreras en la integración regional europea. Sobre este hecho se desarrollan múltiples intervenciones comunitarias, que apoyan financieramente los programas de relaciones exteriores (para fomentar el desarrollo de las empresas en terceros países); donde la PERC local emerge por la vía de los PARTENARIAT y INTERPRISE.

Además, con el fin de desarrollar una política más coherente para las empresas en el ámbito de la cooperación empresarial, se están completando las actuales redes de política empresarial y los programas de cooperación (CEIE, BC-Net y PARTENARIAT y INTERPRISE) con especial atención a la búsqueda de sinergias con otras políticas comunitarias. Por tanto, se lleva a cabo un número limitado de actividades piloto destinadas a mejorar la sensibilidad de las PYME europeas acerca de los avances estratégicos de este tipo de empresas en terceros países.

4. Incremento de la competitividad de las PYME. Las acciones en este campo se dirigen hacia varios tipos de intervención:

- Mejora de su acceso a la investigación para favorecer, junto con los proyectos piloto, el acceso de las PYME a los programas comunitarios de IDT. Se profundiza en la orientación de los programas comunitarios IDT hacia la PYME con los proyectos piloto de EUROMANAGEMENT con arreglo a los programas plurianuales. Además, la Comisión plantea la búsqueda de socios en IDT, mediante la coordinación de actividades en redes como INNOVATION, CRAFT (modelo de investigación en cooperación), BC-Net y CEIE (Centros Europeos de Investigación Empresarial). De hecho, para poner a prueba la viabilidad de una iniciativa específica de desarrollo tecnológico dirigido a la PYME, la Comisión pone en marcha una acción piloto experimental para la aplicación de nuevas formas de financiación de este tipo de iniciativas de IDT. Con esta medida se complementa a los programas comunitarios de investigación y desarrollo mediante las iniciativas de estímulo tecnológico para las PYME.

- Respecto al acceso a la información, son varios los instrumentos que intervienen, destacando la Iniciativa ADAPT mediante un conjunto de actividades relacionados con la sociedad de la información (ADAPT-BIS) y la aplicación de un ámbito de actuación del nuevo programa del Objetivo nº2 (1997-1999) donde se hace hincapié sobre las aplicaciones de la tecnología de información con las redes de cooperación basadas en la telemática y la mejora de los servicios de información.

- Formación profesional y gestión de las PYME. El apoyo comunitario a este tipo de medidas se encuadra en el FSE, la iniciativa comunitaria

ADAPT (ADAPT-BIS) y Employment-NOW, el programa LEONARDO, entre otros. Además, en el Tercer programa plurianual en favor de las PYME propone proyectos piloto complementarios que contribuyan a señalar planteamientos novedosos en este tema.

- Dentro de la adecuación a las exigencias medioambientales y de ahorro energético debemos mencionar el nuevo programa THERMIE (1995-1998) sobre proyectos que favorezcan la difusión de tecnologías energéticas en el mercado y la promoción tecnológica de las PYME. El Programa THERMIE se complementa con el nuevo Programa SAVE II (1996-2000) que incluye el apoyo a los proyectos no tecnológicos que tengan por objeto fomentar la eficacia energética en la industria y el comercio de las PYME.

- En relación a las iniciativas de desarrollo local y empleo, destacar la acción de la Iniciativas Comunitarias LEADER y URBAN que contribuyen a crear empleo en las zonas rurales y urbanas.

5. Fomento del espíritu empresarial y el desarrollo de las empresas pequeñas y artesanales, empresas comerciales y de distribución y el apoyo a grupos específicos como las mujeres empresarias y jóvenes empresarios (EMPLOYMENT-NOW), utilizando programas operativos de los Fondos Estructurales (ver **CUADRO 50 y 51**).

CUADRO 51
SELECCION DE MEDIDAS DESTINADAS A LA PYME DEL
SEGUNDO PROGRAMA INTEGRADO EN FAVOR DE LAS PYME
(Año 1996)

ACCIONES COMUNITARIAS:	
1. SIMPLIFICACION DEL ENTORNO ADMINISTRATIVO Y NORMATIVO	
- Acción piloto de simplificación de la legislación relativa al mercado interior (SLIM).	
2. MEJORA DEL ENTORNO FINANCIERO Y FISCAL	
- Financiación de PYME con la participación del FEI/Fondos Estructurales y BEI(1).	
3. EUROPEIZACION E INTERNACIONALIZACION DE LAS PYME	
- Fomento cooperación internacional con terceros países(2).	
4. COMPETITIVIDAD Y ACCESO A LA INVESTIGACION E INNOVACION	
- Fondos Estructurales e Iniciativa Comunitaria PYME(3).	-
Iniciativas de desarrollo local(4).	-
Plan de Acción para la innovación(5).	-
Acceso a los programas comunitarios de IDT(6).	-
Proyectos de carácter medioambiental(7).	-
- Proyectos de ahorro de energía(8).	-
Acceso a la formación(9).	-

Acceso a las nuevas tecnologías(10).

5. FOMENTO DEL ESPÍRITU EMPRESARIAL Y APOYO A GRUPOS

- Apoyo a las nuevas empresarias(11).

Principales fuentes de financiación:

- (1) Nueva orientación con respecto al objetivo nº2 (8,15 millares de ECUs para 1997-99).
- (2) MED-INVEST 1997-2000, ALT-INVEST 1995-2000, AS-INVEST 1996-2000, ECIP 1995-1999, PHARE/TACIS 1996-2000.
- (3) Fondos Estructurales 1994-1999: marcos comunitarios de apoyo, iniciativas comunitarias y proyectos piloto.
Iniciativa comunitaria PYME 1994-99: 1 millar de ecus.
- (4) Iniciativa comunitaria LEADER 1994-99: 1,4 millares de ecus.
Iniciativa comunitaria URBAN 1994-99: 0,6 millares de ecus.
- (5) Conclusiones del Consejo Europeo de Florencia.
- (6) IV programa marco de IDT 1995-99: diversos proyectos accesibles para las PYME: 12,3 millares de ecus.
- (7) Proyecto piloto medio ambiente: 19 MECUS (1997).
- (8) THERMIE II: 500 MECUS; SHAVEII: 45 MECUS.
- (9) Iniciativa Comunitaria ADAPT 1995-99: 2,9 millares de ecus
Programa LEONARDO 1995-99: 620 MECUS
Programa de formación y movilidad de los investigadores 1995-98: 744 MECUS.
- (10) ADAPT-BIS, complemento a ADAPT 1997-99: 162 MECUS.
- (11) EMPLOYMENT, NOW: 100 MECUS, FSE y FEDER.

Fuente: Comisión Europea, 1996c.

Además, frente al Programa Integrado de 1994, en el Programa actual se proponen una serie de iniciativas suplementarias en favor de las PYME:

- Medidas de fomento de la consulta recíproca entre los Estados miembros y coordinación conjunta respecto a las acciones en favor de la PYME. Instrumentadas con el acceso de las PYME a la sociedad de información, foro sobre el espíritu empresarial, foro sobre el artesanado y las PYME y foro sobre el comercio.
- Medidas en favor de las PYME aplicadas con arreglo a otras políticas comunitarias relacionadas con el sector (Fondos Estructurales, BEI y FEI). Como la simplificación de la legislación relativa al mercado interior (SLIM); garantías de préstamo para el empleo (ELISE); apoyo en forma de participación del FEI; introducción al EURO; instrumento de inversión transnacional en la UE; apoyo a la cooperación internacional; innovación en las PYME; desarrollo tecnológico orientado al mercado.

- Medidas en favor de las PYME aplicadas en el marco de la política comunitaria específica en favor de las PYME, que se concretan en el Tercer programa plurianual en favor de las PYME (1997-2000).

Por tanto, la revisión en la evolución de la PERC local orientada hacia las PYME, nos lleva a concluir que instrumentos como las Iniciativas Comunitarias y las formas innovadoras de intervención, se constituyen como herramientas nuevas y concretas que parecen acercarse a los actuales modelos de PER planteados.

El análisis efectuado pone en evidencia que se ha producido una adaptación progresiva de la política regional comunitaria a propuestas que fortalecen el desarrollo local, si bien sigue siendo de la mayor relevancia la política de tendencia compensatoria. Esta doble cara de la política económica regional comunitaria no debe hacer pensar en un estancamiento de la política económica regional comunitaria en ideas usuales en los años sesenta, por el contrario, existe una tendencia clara hacia nuevas propuestas. Sin embargo, esas nuevas propuestas necesariamente deben articuladas en los espacios locales a través de una acción persistente, que rompa los equilibrios internos característicos de las regiones atrasadas.

Es indudable que cuando se elige “lo local” como ámbito de actuación articulado con el orden global, deben tenerse muy presentes los problemas especiales de cada ámbito local. Esto es una condición necesaria en la elaboración de estrategias adecuadas de movilización de recursos endógenos.

La elaboración de esas estrategias invita a realizar un ejercicio de planificación, que requiere la identificación de los problemas especiales de un espacio que se convierte en ejemplo, tal es el caso del análisis de las Islas Canarias.

En el siguiente capítulo se determinan, a partir de un método de tratamiento de la información, las características relevantes para la programación regional de las Islas, planteando el problema de la planificación en un espacio muy especial en el que se conjugan distintos ámbitos:

- a) Un ámbito general de globalización de la economía.
- b) Un proceso particular de integración económica de las Islas Canarias en el territorio continuo europeo, que tiene aspiraciones de hegemonía en la economía mundo.
- c) Tal proceso está condicionado por factores tales como el alejamiento de

aquel territorio continuo y la pequeña dimensión y fraccionamiento del mercado del Archipiélago.

Capítulo 5: LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO LOCAL

5.1. HACIA UNA PERSPECTIVA SOBRE EL DESARROLLO.

“Ocurre que la planificación es, de modo inexorable, una consecuencia de la mentalidad utópica, lo cual implica que la planificación supone también, para que sea auténtica planificación, partir de la intencionalidad básica de toda auténtica utopía; es decir, tratar de superar las injusticias y desigualdades de una sociedad real mediante la acción transformadora de la acción humana y de ahí que un desarrollo planificado de las estructuras existentes, si hace caso omiso al deseo utópico de una sociedad más justa, no solamente se opone a los supuestos más elementales de la Utopía, sino también se opone a lo que pudiéramos llamar esencia misma del principio de planificación social” (González Seara, 1978, pp. 59-60).

Como consecuencia de las nuevas necesidades de aplicación de las políticas económicas a nivel regional, la planificación del desarrollo pasa a un plano teórico y práctico, privilegiando sus contenidos locales y regionales.

De hecho, si hay una cuestión que levantara tanta polémica en las ciencias sociales, fundamentalmente en los ámbitos de la economía y de la sociología; si algún fenómeno hubiera motivado exposiciones tan contradictorias y procedimientos tan diversos y si ha existido algún problema, que a pesar de las soluciones propuestas mantuviese pendiente su resolución; esta cuestión, fenómeno o problema, como queramos conceptualizarlo, se identifica con el término de desarrollo.

Es, sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial cuando empieza a formularse y reformularse la teoría y la práctica del desarrollo como intento de dar respuesta a las situaciones creadas en las sociedades que en aquel entonces se empezaban a considerar como “subdesarrolladas” (Dunford, 1992). Al dejar de existir una verdadera división internacional del trabajo se pasó a la coexistencia de dinámicas específicas de articulación de modos de producción y de estadios de desarrollo de ámbito mundial, con estrategias y contraestrategias cuyos principales paradigmas pasan a ser la internacionalización del capital, la integración (o desintegración) económica socialista, la cooperación horizontal y el surgimiento del desarrollo endógeno (Ribeiro, 1988).

Como estas situaciones de desarrollo (o subdesarrollo) son fenómenos del sistema global de la sociedad mundial y no pueden considerarse como meros retrasos o adelantos del desarrollo de las fuerzas productivas, esta determinación permite establecer un marco histórico-espacial que estaría “cronológicamente” dividido en diferentes períodos (Ribeiro, 1988, pp. 23):

- El período de la post-guerra.
- La recuperación de la economía capitalista (denominados “años de oro”).
- Los años de transición a la pre-crisis.
- La crisis de los años setenta.
- Los años ochenta (la década del desarrollo).
- Los años noventa (donde se plantea el desarrollo local y los procesos de innovación).

Como hemos señalado, a partir de la Segunda Guerra Mundial y recuperando los modelos clásicos de las ciencias sociales, la consideración del desarrollo económico en los ámbitos de la Economía y la Sociología se hace cada vez más polémica pues el desarrollo pasa a ser la situación que ha motivado las más contradictorias explicaciones y exposiciones, así como los procedimientos más diversos para su resolución (Barkin, 1984).

Se trata de un problema que aún no ha logrado resolverse, a pesar de las diferentes soluciones que se han propuesto tradicionalmente.

A propósito de estas consideraciones y para ayudar a especificar un concepto de desarrollo, recogemos la idea de Costa Pinto (1969) sobre la distinción que establece entre desarrollo, cambio social y transición:

Entendemos por cambio social al proceso general y continuo que ocurre en cualquier sociedad, sea cual fuera su grado de desarrollo; en este sentido el cambio se identifica con las transformaciones que ocurren en el tiempo y en las entidades sociales persistentes. Y por transición social, aquel tipo peculiar de cambio que implica el paso de un modelo histórico de estructura social a otro (Costa Pinto, 1969).

En las sociedades precapitalistas, al igual que en las capitalistas, acontecen cambios sociales o de transición social que implican el paso de un modelo a otro. El desarrollo, visto como un proceso que hoy tiene lugar en ciertas áreas del mundo, es una variante histórica de la transición social y, aunque

presente una tipología diversa según el ángulo del enfoque, se caracteriza esencialmente por ser intencionado e inducido.

A pesar del uso genérico que tiene la expresión de desarrollo pensamos que éste no es sinónimo de crecimiento, modernización, evolución u otros conceptos equivalentes. Todos ellos tienen entre sí algo en común, pero las variantes que distinguen a unos de otros, como proceso económico, histórico y social, son tan importantes o más que los atributos de semejanza que representan.

Por consiguiente, entendemos que el concepto de desarrollo, como una de las formas o patrones de la transición social en el mundo contemporáneo, se refiere a una serie de transformaciones introducidas intencionadamente en diferentes esferas y sectores de aquellas sociedades nacionales que se atrasaron en relación con el ritmo de adelanto de la “revolución industrial” de los tiempos modernos, con el objetivo expreso de transformar su propia estructura a fin de atender a la legítima aspiración de sus pueblos.

Por eso, en una primera fase del desarrollo como teoría y método sólo se consideraban las cuestiones del desarrollo en las regiones “subdesarrolladas”. Como testimonio de este planteamiento pueden consultarse los trabajos de los pioneros en el desarrollo (Pioners of development) y la edición de la Revista Development Studies.

Si bien en una primera fase, la bibliografía de la espacialidad identificaba desarrollo con crecimiento económico (sin considerar cómo se distribuían los resultados de ese crecimiento), la discusión actual está centrada en la definición de estrategias globales a seguir para intentar resolver las desigualdades sociales.

Para ser más precisos, todo lo anterior significa que a nivel conceptual es un error epistemológico el identificar desarrollo con crecimiento ya que éste es jerárquicamente dependiente de aquél, teniendo que someterse a sus objetivos y no siendo más que uno de sus instrumentos, quizás el más importante.

El componente económico “no surge y actúa en la nada”, tiene un talante instrumental porque está inmerso en las relaciones sociales básicas (producción, distribución y consumo, entre otros) que se establecen en los momentos históricos de cualquier proceso de desarrollo.

El determinante económico va a estar presente en los procesos de desarrollo, no sólo en la producción de bienes y servicios sino también en el

crecimiento; además el componente económico también debe actuar en los procesos de distribución de la riqueza social creada, pues sólo cuando este proceso se objetiva - se hace extensivo a todos -, existe desarrollo como fenómeno global (Simoes Lopes, 1989).

Las anteriores perspectivas tienen una gran incidencia, tanto teórica como práctica, sobre la planificación del desarrollo en general y los desarrollos regionales y locales en particular ya que en la práctica planificar el desarrollo no consiste en crecer de cualquier forma o en cualquier lugar. De hecho, existen en nuestras islas situaciones fáciles de identificar en las que determinados crecimientos indiscriminados y sectoriales se presentan como nocivos para el propio desarrollo y no lo provocan (como es el caso de los enclaves turísticos).

Debemos partir, por lo tanto, de la consideración de que la componente económica, aumento de bienes y servicios, no es el único objetivo del desarrollo pues éste debe ser definido con más rigor en términos de su posible operatividad tanto desde el punto de vista de la investigación como de la planificación. Este rigor y operatividad son los elementos que nos llevan a considerar al desarrollo globalmente como el acceso de todos los individuos y grupos de individuos, allí donde residan, a: primero, los bienes de equipo productores o proveedores de bienes y servicios; segundo, a los bienes y servicios mismos; tercero, a las oportunidades indispensables de satisfacer sus necesidades básicas, dentro de las cuales la más fundamental es el trabajo (Simoes Lopes, 1989).

Definido de este modo, el concepto de desarrollo se le adscribe una operatividad y no puede ser de otra que buscar la ordenación de los espacios para la satisfacción de las necesidades básicas, utilizando políticas económicas especializadas (Simoes Lopes, 1987).

Como señala Simoes Lopes, las políticas económicas hoy en día están espacializadas, porque las políticas nacionales han dado lugar a este tipo de políticas. En este sentido, se desarrolla la idea de la “glocalización”, es decir, el paso de las tradicionales políticas económicas nacionales a políticas económicas transnacionales y supranacionales espacializadas, que aprovechan la emergencia de la perspectiva local/regional.

En consecuencia, dentro de la hipótesis expuesta se justifica la necesidad de integración de la PER en la políticas de desarrollo globales, hecho que además supone la definición de estrategias concretas a corto, medio y largo plazo. Sin embargo, la experiencia de casos concretos de desarrollo regional (como la crisis

de los sesenta, con la desregulación de la actividad económica y su impacto espacial) puso en tela de juicio los modelos de desarrollo, como los polos de desarrollo y planes de desarrollo, basados en inversiones públicas de grandes dimensiones (ver Capítulo 2).

En la medida en que el desarrollo y la pobreza seguían creciendo, tanto para las economías “periféricas o en desarrollo” como las “desarrolladas”, el término desarrollo como sinónimo de crecimiento y modernización pierde definitivamente su sentido tradicional.

La coyuntura anterior llevó a la necesidad de encontrar nuevas perspectivas para actuar sobre los problemas del desarrollo, considerando no sólo las esferas globales, sino también las regionales y locales. Por tanto, empieza a cobrar importancia el nivel local en las intervenciones de las políticas económicas, no sólo para los enfoques teóricos sino también a nivel práctico. Sin embargo, la falta de articulación entre la teoría y la práctica en las investigaciones actuales sobre el desarrollo económico local revela grandes deficiencias no sólo en su comprensión y concepto; sino también en la utilización de datos estadísticos, indicadores y determinados criterios de evaluación (Simoes Lopes, 1989).

Es por todo ello, que el concepto de desarrollo regional/local surge como resultado de la integración del factor espacio en la teoría económica, como consecuencia de las teorías de la localización de las actividades económicas. Efectivamente, el desarrollo en sentido material tiene lugar siempre en algún espacio, en algún lugar y en esta medida es siempre local o regional, pero la constatación de que el desarrollo se procesa de forma diferente de área a área ha llevado a que una de las preocupaciones fundamentales del desarrollo local/regional pasara a ser la eliminación de las disparidades locales y regionales.

A raíz de todo lo anterior, consideramos que para conceptualizar el desarrollo como proceso, resulta necesario explicar no sólo las situaciones históricas de desarrollo desigual sino, fundamentalmente, cómo se han ido formando distinta y desigualmente en cada espacio.

En lo que se refiere a los aspectos teóricos y metodológicos tratamos de examinar los diversos problemas socioeconómicos relacionados con el desarrollo en general y con los desarrollos regionales así como los locales. Dentro de un espíritu científico reflexivo y crítico intentamos también dar contenidos a una de las hipótesis básicas de nuestro trabajo: La relación sistemática que existe entre

los procesos de desarrollo socioeconómicos y socioculturales con la innovación y la utilización de servicios por parte de las empresas.

La orientación escogida y las conclusiones, se han elaborado siguiendo la hipótesis anterior desde una perspectiva económica (y no simplemente economicista) de la problemática del desarrollo desigual junto a otra de carácter sociológico.

Hemos seguido una visión histórica y dinámica con el propósito de explicar la realidad dialéctica (interpretación entre intereses contrarios) que subyace tras las formas, pues no debemos olvidar que toda metodología integrante de una concepción científica, traduce no sólo una unidad dialéctica del pensamiento (y no sólo su aplicación) sino también sus posibilidades de explicación que deben ayudar a definir, con la mayor claridad posible, la adopción de una perspectiva histórica del desarrollo desigual como concepción científica y que debe basarse en el conocimiento de las estructuras socioeconómicas.

También es importante destacar que en las estructuras sociales, además de la importancia intrínseca de la base económica, hay que tener en cuenta las acciones de las superestructuras jurídico-políticas e ideológicas sobre dicha estructura social y que en materia de desarrollo, desarrollo regional o incluso en ordenación del territorio, pueden ser decisivas. Tal como ocurre con el relativo éxito conseguido por las PERC que intentan resolver los problemas de diferencias regionales de renta per cápita (ver Capítulo 4).

Debemos, en este sentido, ponderar el papel de las esferas políticas en la definición de las políticas económicas de todo tipo, porque las acciones planificadas que tratan de solucionar las desigualdades sociales y las leyes que rigen el comportamiento de la base económica se nos presenta como un imperativo en cualquier estructura socioeconómica.

5.2. DESARROLLO REGIONAL: ORIGEN Y REGIONALIZACION.

A partir de este punto planteamos el origen del desarrollo regional y la regionalización como proceso. Hemos supuesto que para plantear el marco teórico de la problemática del desarrollo local resulta necesario delimitar el concepto de desarrollo en sí mismo y la organización de las regiones así como la base regional . Considerando a las regiones como sujetos del proceso de desarrollo (y no como objetos) se especifican las relaciones que permiten conocer, no sólo los condicionantes y consecuencias del desarrollo, sino también la consideración de servicios a empresas e innovaciones como factores impulsores del desarrollo regional.

5.2.1 ¿POR QUE DESARROLLO REGIONAL?.

Según Costa Pinto “ El estudio sociológico del desarrollo económico no tendría interés, ni incluso objeto, si lo que estuviera en desarrollo no fuese una realidad humana un conjunto de relaciones sociales cotidianamente vividas, una estructura social y un estilo de vida. Es eso, lo que realmente se transforma y, como todo ello constituye el campo de la sociología, resulta que el desarrollo económico es un problema más sociológico que estrictamente económico” (Costa Pinto,1963, pp. 80-90).

Como hemos planteado anteriormente, estos dos conceptos no sólo resultan diferentes sino que además generan situaciones fáciles de identificar,

donde políticas de crecimiento globales o sectoriales pueden fomentar procesos de desarrollo desiguales en términos interregionales o intraregionales.

De aquí resulta otro aspecto conceptual de la máxima importancia que se refiere al papel que el componente económico desempeña en el desarrollo dado su carácter provocado o inducido. Hay que tener presente que el desarrollo, al englobar también componentes éticos (su objetivo es la equidad) y culturales (considera las características socio-culturales de las sociedades donde se aplica), implica que el componente económico sea instrumental, pues no cumple ni actúa solo en los procesos sociales ya que, como hemos señalado, se enmarca dentro de las realidades socio-históricas y socio-culturales (Simoes Lopes, 1989).

Ayudándonos a clarificar estos conceptos Simoes Lopes especifica (1989, pp. 9-10): “En efecto y en términos simplificados, el determinante económico en los procesos de desarrollo vale sin duda por la producción (de bienes y servicios) y por el crecimiento de la producción (no indiferenciado, desde luego), pero de igual modo debían valer para la distribución que desgraciadamente queda marginalizada; ella que al fin y al cabo, debidamente considerada podría, no solo dar respuesta a buena parte de la determinante ética, sino también a la componente cultural de los procesos de desarrollo. No es un crecimiento a cualquier precio, no es un crecimiento en cualquier parte lo que sirve al desarrollo”.

Nos parece operativa la definición ya citada de Simoes Lopes de que el desarrollo es el acceso de todos, donde quiera que vivan, a los bienes de equipo, proveedores de bienes y servicios, a los bienes y servicios, producidos por ellos y también a las oportunidades indispensables, a la satisfacción de las necesidades básicas considerando en relación a éstas, el empleo, en la que se destacan y privilegian siempre los objetivos de naturaleza social, abriendo esta forma de definir el desarrollo un amplio abanico de ventajas teóricas, metodológicas y prácticas.

Surgen dos tipos de ventajas: Por un lado, se tiene la ventaja teórica de diferenciarlo de otros conceptos afines, comprender el desarrollo como un proceso histórico espacial y, así poder interpretar las diferentes perspectivas que sobre él se vienen formulando, dentro de las inevitables limitaciones teóricas. Por otro lado, la gran ventaja metodológica y práctica de asociar una estrategia concreta al concepto y objetivos del desarrollo (ver **ESQUEMA 1**).

La estrategia consiste en la organización del espacio para la satisfacción de las necesidades básicas. Es por eso que en términos generales también se comprueba la necesidad de una estrategia global para los denominados territorios “en vías de desarrollo”. Esta estrategia tiene que basarse en una planificación de los recursos humanos, entendiendo la necesidad empleo epistemológicamente como producto del trabajo.

En este sentido, planificación de los recursos humanos significa mejorar la aplicación de la fuerza de trabajo para producir y satisfacer las necesidades sociales. En este sentido, no debemos olvidar que el trabajo es la primera necesidad que se debe cubrir en cualquier sociedad (González Seara, 1978, pp. 59-75).

Por tanto, la planificación de los recursos humanos es el engranaje esencial y sus concreciones nacionales, regionales y locales y su articulación internacional es la vía posible de ruptura de los “círculos viciosos” y de las situaciones de “subdesarrollo” (Blakeley, 1989).

¿Cómo llegar en la práctica a estas concreciones?. Hay que partir del hecho de que los bienes de equipo (proveedores de bienes y servicios) y las oportunidades más esenciales tienen que localizarse en centros preparados para el desarrollo de funciones.

Se trata de funciones jerarquizadas donde el orden dentro de esta jerarquía varía no sólo según la distancia máxima que las personas puedan realizar para utilizarlas (alcances), sino también según la dimensión mínima del mercado que en términos económicos pueda justificar la oferta (umbral de acceso).

En las políticas de desarrollo elaboradas a largo plazo el concepto de “alcance” de orden social general también resulta determinante. Es el que concreta, hace objetivo y da operatividad al concepto de acceso. Además, es a partir de él cuando se establecen las redes de centros que garantizan y respetan los límites de asequibilidad.

En definitiva, podemos afirmar que los objetivos del desarrollo sólo pueden realizarse dentro de perspectivas a largo plazo. Por tanto, engloban siempre modificaciones estructurales que en el orden social se traducen en la creación del acceso de las poblaciones donde viven y a los bienes y servicios, dentro de alcances razonables.

Ahora bien, esos bienes y servicios pueden asociarse a las funciones típicas de los centros pero, sin embargo, a cada una hay de ellas hay que incorporar los límites de asequibilidad (alcances), en función de la localización de los centros que las prestan y la dimensión adecuada de los bienes en equipo que deben instalarse en esos centros.

En términos de desarrollo regional hay que partir del principio básico de que el acceso de todos donde quiera que vivan y a los bienes o servicios implica la organización del espacio (Oliveira, 1996).

Esta ordenación del espacio para el desarrollo conlleva una dotación de bienes de equipo, pues las funciones se ejercen con equipos a localizar en los centros. A su vez, a cada orden de equipo se le relaciona una dimensión mínima de utilización que económicamente la justifique. En términos operativos de desarrollo, esta dimensión mínima, este umbral (threshold), se asocia a los centros respectivos y a sus áreas de influencia. Pasan, a disponer, no solo de una red ideal organizada de centros, sino también de las dimensiones mínimas que esos centros deberían registrar, en términos económicos y sociales, para poder desempeñar las funciones que se les atribuyen.

Confrontando la situación actual con la situación ideal que se desea alcanzar a largo plazo, es posible trazar los objetivos económicos y sociales a corto y medio plazo que pueden ser perfectamente localizados en el espacio. Dicho de otro modo, por la vía de los alcances es posible decidir las funciones a desempeñar por los centros y el orden de su importancia para poder satisfacer todas las necesidades del desarrollo.

La operatividad de este modelo reside en la posibilidad de darnos indicaciones concretas, porque la especialización se dirige tanto a los centros y las regiones que deben crecer (para alcanzar una base de auto-sostenimiento de servicios) como a los que no deben ser estimulados a crecer (por haber alcanzado ya o sobrepasado las dimensiones deseadas). En un modelo como este, determinado por preocupaciones de orden social a largo plazo, parece evidente que se impone una estrategia de desarrollo basada en la organización espacial de la economía y la sociedad (Simoes Lopes, 1987).

En términos socio-económicos la operatividad de este modelo parte del principio de desarrollo -repetido una y otra vez - que afecta a las personas donde quiera que estén, pues el desarrollo exige que los bienes y servicios tengan que aproximarse a las personas y no al revés. Por todo esto la importancia del

espacio en los procesos de desarrollo se hace patente e implica considerar la localización de los agentes (personas y equipos).

Estos agentes se agrupan en entidades locales y más ampliamente en regiones, tampoco tiene sentido diferenciar desarrollo del desarrollo regional a nivel conceptual porque el desarrollo se dirige a las personas y no a la manera en que se agrupan, lo que permite la diferenciación entre conceptos. No es posible aceptar un desarrollo sin ser regional o local pues sería un modo asocial que implica no considerar a los agentes.

En definitiva, partimos del principio que considera al desarrollo como desarrollo regional y no hay desarrollo si no hay desarrollo regional. Por otro lado, no es sólo desarrollo de una región: como las regiones no son entes aislados, el proceso de interdependencia que entre ellas se establece, puede ser un factor condicionante del desarrollo.

Pero, en términos económicos-sociales, ¿cuál es la metodología a adoptar para llevar a una política de desarrollo donde, como dice Schumacher, las personas también cuentan?. Esas políticas implican que las opciones a tomar se orientan a partir desde arriba (en la Administración) o desde abajo (de las personas), es decir, de sus unidades más elementales de localización.

En este sentido los planteamientos de Schumacher resultan muy ilustrativos, recogiendo la idea de que “los hombres también cuentan”. Sus argumentos no sólo van en contra la distribución de la desigualdad sino también critica las hipótesis de la eficacia industrial en gran escala, presentando como alternativa la estrategia de las “tecnologías intermedias” para lograr el crecimiento e incluso para el desarrollo (Schumacher, 1973).

Según el planteamiento que defendemos, hay que privilegiar las estrategias de desarrollo desde abajo, a partir de las personas, por lo que en los procesos de desarrollo se cuenta no sólo con su capacidad de identificación con los problemas, sino también con su potencial de participación.

A este propósito, Simoes Lopes (1989, pp.11-19) plantea que “los problemas del desarrollo son diferenciados y siempre de resolución extremadamente difícil:

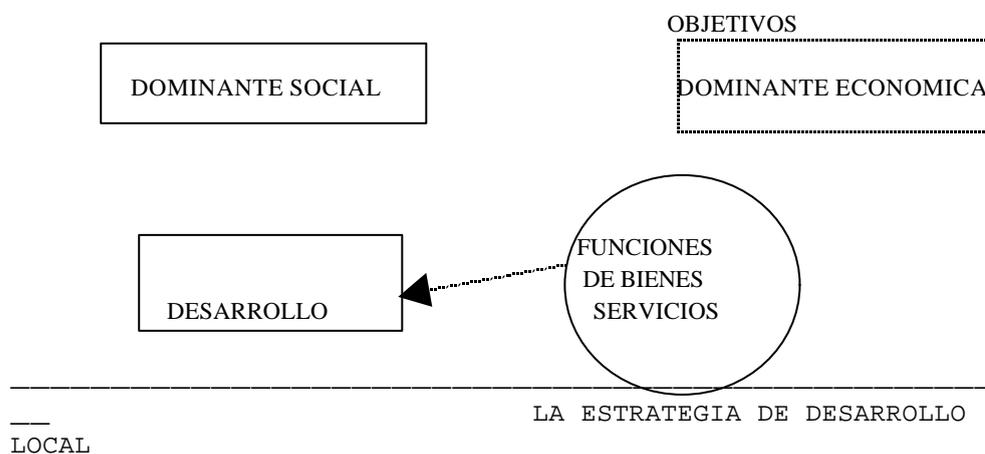
- Nadie conoce mejor los problemas (muy diferenciados), que aquellos que lo sufren.

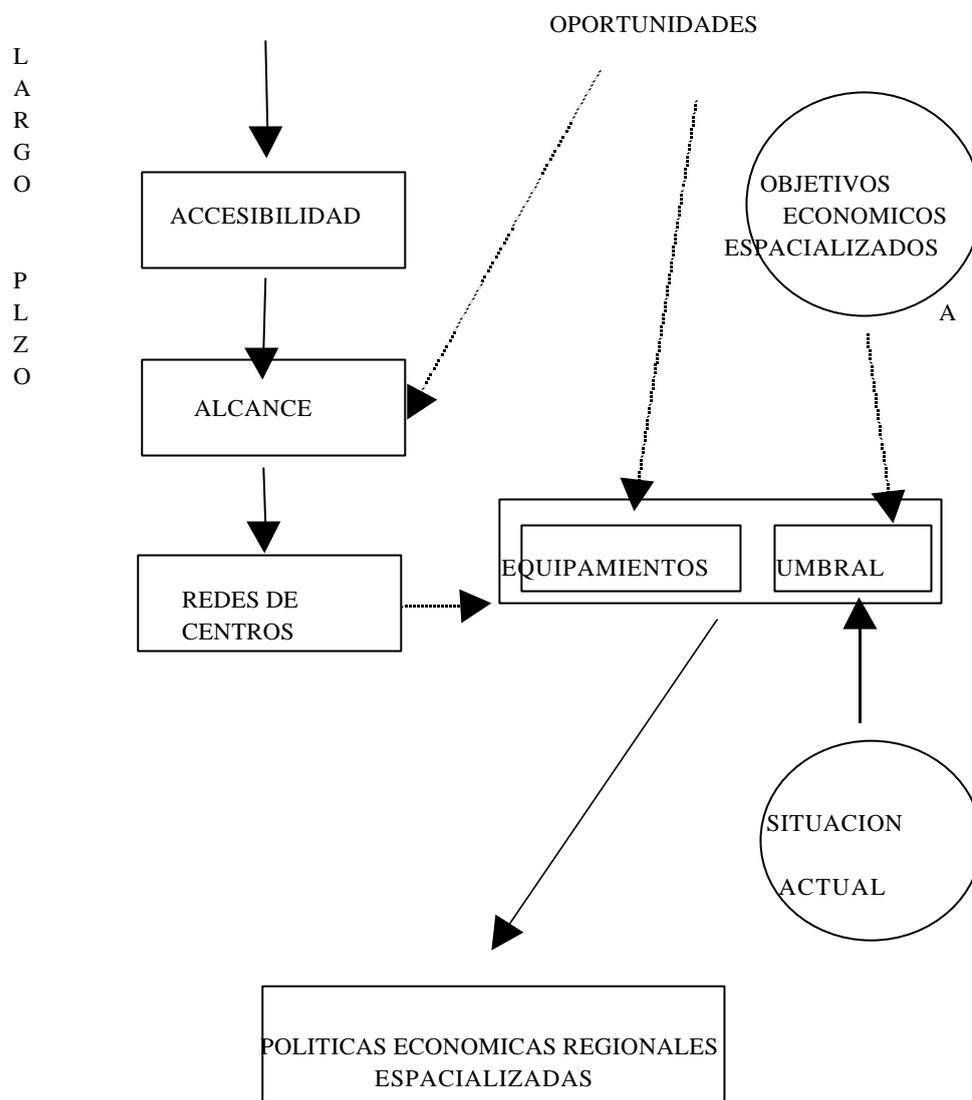
-
- Nadie conoce mejor las soluciones más adecuadas para esos problemas (que no sean indiferenciados), que los que con ellos conviven.
 - Los problemas complejos exigen motivación y empeño de las personas para ser resueltos, así la motivación solo puede encontrarse y ser estimulada junto a las personas que sienten problemas.
 - Los problemas complejos exigen la movilización de amplios recursos y por eso, no dispensan el uso de todo el potencial endógeno que a pesar de no ser suficiente, es la base determinante del éxito”.

Esta identificación de las personas con los problemas exige que su participación sea la condición especial para encontrar una solución; por tanto, si bien es cierto que la organización empieza con la base regional, esto también nos obliga a considerar la regionalización como un proceso.

ESQUEMA 1

UNA ESTRATEGIA OPERATIVA DE DESARROLLO





Fuente: Elaboración propia a partir de Simoes Lopes, 1983, pp. 306.

5.2.2 LA REGIONALIZACION COMO PROCESO.

La organización de base regional que antes explicamos considera a las regiones como sujetos del proceso de desarrollo y no como objetos de ese proceso. Las regiones no son más que las unidades de organización espacializadas de las gentes, a partir de las formas más elementales en que eventualmente se han organizado. Las regiones no son el producto empirista de la

división de un todo en partes, sino más bien, el resultado de la unión de partes elementales que de este modo se organizan para organizar el todo.

Todo lo anterior lleva la articulación de los principios de descentralización y subsidiariedad. De hecho, entendemos por subsidiariedad en aceptar que las atribuciones deben ser ejercidas por el centro más próximo a los problemas que puedan surgir. Además, sólo pueden ser transferidas para el centro las más distantes ya que ahí es donde mejor pueden ser resueltas (Sá, 1992). Se trata de un concepto político y económico, caracterizado por su dinamismo ya que resulta susceptible de poder actuar sobre él para modificarlo.

A nivel local se transforma en un principio político (reducir los déficits políticos locales), de hecho, coincide con el fenómeno denominado “frenesí de la reglamentación”, es decir, entregar de forma progresiva más poder al nivel local. A modo de ejemplo ya Helmut Kohl, Canciller de la República Federal de Alemania hasta Septiembre de 1998, ha manifestado a diferentes medios de comunicación y en diferentes períodos su preocupación porque “...se está legislando demasiado a nivel local, lo que equivale mostrar un cierto descontento, desde el centro, por la reglamentación que realizan los entes de la periferia en el contexto de la Unión Europea...” (Sá, 1992).

Desde una perspectiva no sólo política, sino también económica, el proceso de integración europeo ha recogido expresamente el principio de subsidiariedad en el artículo 3B del Tratado de la Unión, cuando se reconoce la necesidad de trasladar parte de las competencias comunitarias a los Estados miembros. Posteriormente, en la Cumbre de Edimburgo, se establecieron dos directrices básicas reforzadas en las Conclusiones de la Cumbre de la Presidencia y que apoyan el principio de la subsidiariedad: De una lado, que las actuaciones comunitarias intervendrán sin extralimitar las competencias establecidas por el Tratado de la Unión Europea. De otra, que la Unión Europea intervendrá sólo si el Consejo decide que los fines propuestos no pueden ser alcanzados por los Estados miembros.

El principio de subsidiariedad también se ha manifestado en las Iniciativas Comunitarias, que deben ser sometidas al Consejo Europeo, quién controla la intervención supranacional sólo cuando le corresponda. De esta forma, el criterio nacional prevalece sobre el comunitario (ver Capítulo 4). Por último, la legislación comunitaria deberá tener el menor rango jurídico posible (las Recomendaciones tienen mayor rango que las Directrices y los Reglamentos Comunitarios).

Analizada de este modo la articulación entre la descentralización y la subsidiariedad, interpretamos a la regionalización como un proceso cuya parte integrante es la delimitación de las regiones.

Esta regionalización como proceso tiene las siguientes características:

- a) Engloba la movilización y concienciación de las personas para la participación.
- b) Requiere la devolución de poderes centrales desde la Administración a los entes locales con la consecuente adjudicación de medios.
- c) Impone una cuidadosa distribución en las competencias de los diferentes niveles de intervención.
- d) Desencadena una necesidad de estructuras de coordinación y gestión a nivel local.

Entre otros aspectos, el proceso de regionalización también se manifiesta en la designación de las unidades más elementales que deban integrar las regiones.

Además, la regionalización como proceso económico y social está integrada por varios componentes. Tiene un componente político-administrativo e institucional, porque implica la devolución de competencias que se inscriben en su formación particularizada que informa la práctica de la regionalización. Tiene un componente económico, porque exige una mejor utilización de los recursos, tanto en términos de producción, como de distribución de los resultados de la producción. Tiene un componente ético que resulta del propio proceso de desarrollo al que sirve como son las posibilidades de acceso de todos a los bienes y servicios y tiene finalmente, un componente técnico no neutral, que sirve de apoyo al componente político-administrativo e institucional (Simoes Lopes, 1989).

Pero para “hacer región” la regionalización como proceso no puede confundirse con política regional, pues tiene que ser considerada como un instrumento de ésta en las políticas de desarrollo. A su vez, una cosa es la regionalización como instrumento de política económica y otra bien distinta, es la toma de conciencia de las personas para que participen en los procesos de regionalización (Simoes Lopes, 1989).

Sin esta premisa como prioridad, es muy difícil que se desarrolle un proceso de regionalización y entendemos por regionalización a un proceso de

reestructuración de la sociedad, que desde la perspectiva de desarrollo planteada, tiene por finalidad potenciar los sistemas democráticos.

De otra parte, para entender los procesos de regionalización, hay que considerar igualmente las insuficiencias del Estado-Nación. Por tanto, la invención de un territorio para el Estado-Nación tiene hoy en día que ser completada por la extensión/dilatación de nuevos espacios territoriales, económicos y políticos, que han abarcado desde la polis griega hasta el fenómeno moderno de la supranacionalidad.

Sin embargo, se verifica un movimiento dialéctico entre el localismo y el regionalismo que funciona como contrapunto a la dilatación de los espacios provocados por el fenómeno supranacional (Antunes, 1989) y sobre el papel desempeñado por la subestatalidad y el insularismo en la organización político-administrativa y socioeconómica de las regiones (ver Bravo de Laguna, 1996).

La comprensión de la situación actual implica que la reorganización y la unificación europea son dos vertientes del fenómeno consistente en la insuficiencia que se hace extensiva a los instrumentos legitimadores del Estado. De hecho es frecuente la transferencia de competencias políticas y de poderes para instancias supranacionales, así mismo se considera la existencia de un espacio de Derecho sin Estado, tanto a nivel supranacional como subnacional.

Como plantea Antunes, hay una pérdida de lógica del centro, en lo que se refiere al Estado, que se encamina en el sentido de la transferencia de poderes para instancias supranacionales (C.E.E.) y subnacionales, regiones o municipios. No sorprende a nadie, que la construcción de las Comunidades Europeas se encuentren con los espacios regionales.

La regionalización en el seno de las Comunidades Europeas ha implicado tomar en consideración los desequilibrios regionales, lo que facilita la consolidación de la PERC. Sin embargo, con la adhesión de nuevos Estados miembros y la revisión posterior por el Acta Unica Europea se incorporaron disposiciones relativas a la cohesión económica y social (ver Capítulo 4).

Estas disposiciones no sólo defienden la racionalización de los Fondos Estructurales, sino que también implican una regionalización de los Estados miembros, para que ajustada a las características de las regiones y a sus particularidades económicas, sea más efectiva en la aplicación de la PERC

Por otra parte, la reformulación de las perspectivas del desarrollo regional pasan por replantearlo a partir del nivel local, lo que se inscribe dentro de los nuevos planteamientos sobre el desarrollo, iniciados a partir de la crisis de los 70, cuando la desarticulación de las actividades económicas tuvo un gran impacto en el refuerzo de las asimetrías regionales (Becker, 1977).

Esta crisis económica obligó, sobre todo, a replantear los efectos de los modelos de desarrollo basados en grandes inversiones públicas ya que el desempleo y la pobreza seguían creciendo, no sólo en las economías centrales consideradas desarrolladas, sino también en las economías periféricas y en desarrollo. Es a partir de la verificación de esta realidad cuando el término desarrollo comienza a desacreditarse como sinónimo de crecimiento y modernización (Furtado, 1981).

Por todo ello, se impuso la necesidad de un nuevo conjunto de enfoques para los problemas del desarrollo que consideraban los niveles globales, regionales y locales; destacando el nivel local como el prioritario y preferido para los planteamientos teóricos y las posibilidades de intervención práctica.

Dentro de esas perspectivas teóricas, hay que destacar el papel desempeñado por la corriente radical de la geografía crítica, cuestionando los planteamientos de las teorías funcionalistas de la modernización, que en aquel entonces eran comúnmente aceptadas.

Según Corbidge estas corrientes radicales se basaban en cuatro proposiciones fundamentales (Corbidge, 1988, pp. 105-127):

“El capitalismo no puede o no promocionará el desarrollo del Tercer Mundo; sólo el capitalismo y él sólo, es el responsable en última instancia de los males demográficos y ambientales del Mundo; que el capitalismo es incapaz de promocionar una industrialización independiente del Sur y que la división fundamental que da forma al sistema capitalista mundial se establece entre el Norte y el Sur”.

Como señala Becquer (1977), de estos enfoques se puede diferenciar entre la teoría liberal neoclásica, cuya preocupación principal es la planificación y el planteamiento marxista y neomarxista, dirigido a lograr una comprensión crítica del proceso de desarrollo.

Cualquiera de estas teorías tienen dos principios comunes: Por un lado, el evidente fracaso de las políticas regionales, cuyo objetivo principal era la reducción de las desigualdades regionales, precisamente en un momento en el que seguían aumentando. Por otro lado, hay que registrar la ausencia de consideraciones contextuales servían de fundamento a la adopción de políticas, que eran insensibles a las diferenciaciones regionales, pues en ellas había una total desconsideración por la dimensión histórica y sociocultural de los problemas.

Resultando extensísima la bibliografía sobre dependencia y crecimiento de las empresas multinacionales (basada en el concepto de intercambio desigual); resulta evidente la necesidad de reducir las relaciones de dependencia para fomentar un mayor control sobre sus economías por parte de las naciones y las regiones (Melo e Sousa, 1991).

Estos enfoques defienden la devolución de competencias a las comunidades regionales y locales; que dando mayor poder para planificar las estrategias de desarrollo, respetan sus necesidades y utilizan sus recursos minimizando así los efectos de las relaciones de dependencia con el exterior.

Por lo tanto, para las sociedades locales más diversas, empieza a plantearse el problema de desarrollar sus sinergias y potencialidades, acogiendo también las aportaciones cualitativas y cuantitativas exteriores. Pues el desarrollo, como veremos, tiene que ser concebido en términos de global-local (Melo e Sousa, 1998).

Refiriéndonos a la viabilidad del desarrollo endógeno cabe señalar que “el desarrollo debe ser endógeno porque, para desarrollarse una sociedad debe seguir siendo ella misma, extrayendo fuerzas de la cultura y formas de pensamiento y de acción, que le son propias. El desarrollo debe llegar a ser, de este modo, una realidad de transformación permanente de los sistemas sociales en todas las sociedades, tanto sean desarrolladas como en desarrollo” (Unesco, 1984, pp.6).

Por otro lado, sólo contando con las virtualidades intrínsecas y el “Know-how” social es posible iniciar procesos de desarrollo, porque además sólo tiene sentido cuando refuerza y fortifica la creatividad social. De tal forma que para producirse debe ser asumido por poblaciones conscientes de su necesidad, aptas para actuar y decididas a hacerlo.

Precisando la definición del concepto de “desarrollo endógeno” de forma operativa, se establece una diferencia entre el denominado paradigma “top-down center-outward” y el paradigma “bottom-up periphery-inward development”. El primero de ellos plantea el desarrollo dando énfasis al crecimiento económico de base urbana e industrial, apoyado en proyectos de gran dimensión a las tecnologías recientes y maximizando los efectos de las economías internas (de escala) y externas (Stöhr, 1990). En el segundo caso, la estrategia es interpretada como un proceso integral de aumento de oportunidades para los individuos, grupos sociales y comunidades organizadas territorialmente, en escalas medianas y pequeñas, moviliza la totalidad de sus capacidades y recursos para el beneficio común, en términos económicos y políticos.

Ya en 1974, Stöhr inicia una línea de investigación designada como desarrollo regional integral y auto-sostenible que sólo será posible cuando operen los factores determinantes internos de la región, los externos y la organización del sistema urbano, que facilite la toma de decisiones. Los determinantes internos que permitan el desarrollo de la región deben planificarse no sólo para permitir un equilibrio entre la especialización y la diversificación de actividades, sino también para potenciar su interacción. Por otro lado, resulta necesario fomentar un elevado potencial de innovación tecnológica dentro de la región.

Estos factores internos determinantes de la región, habría que conjugarlos con factores externos que puedan tener incidencia en el desarrollo regional. En este caso hay que combinar la demanda externa de los recursos naturales con la capacidad regional en recursos humanos, lo que también implica un acceso adecuado a la información sobre materias primas y mercancías. Para que estos factores externos no lleven a una situación de dependencia, hay que contar no sólo con la capacidad de la región para internalizar los factores económicos externos (fundamentalmente los flujos de información y capital), sino también perfeccionar la capacidad social de adopción de innovaciones. Esta capacidad lleva a la organización social y a la movilización a usar recursos con vistas al desarrollo. En último lugar también hay que organizar un sistema urbano, del cual se esperan diversas funciones:

- ”La transmisión de la innovación, así como el ejercicio de funciones de control y toma de decisiones que permita la movilidad de factores, no sólo a través de los escalones de la jerarquía, sino también de los centros para sus áreas de influencia.
- La interacción de los determinantes económicos, sociales y políticos de desarrollo, de forma conjugada a nivel local y regional.

-
- La interrelación de los determinantes externos con los determinantes internos del desarrollo.
 - El incremento de las economías de urbanización de tal modo que se consigan menores costos y/o mayor eficacia de las actividades de la región” (Simoes Lopes, 1989, pp.298).

Va a ser igualmente Stöhr quien precisa las posibilidades operacionales del desarrollo, conocido ya como desarrollo endógeno: “las políticas regionales no deben basarse en efectos de dispersión, en los estímulos resultantes del crecimiento económico global o en grandes apoyos financieros públicos; más bien deben realizar la más amplia movilización e interacción mutua de recursos regionales; adoptar las estrategias diferenciadas, de acuerdo con aspectos regionales específicos, tales como la identidad cultural, estructuras de participación y condiciones ambientales; promocionar el incremento de la capacidad autónoma para superar los problemas regionales, en vez de esperar que eso acontezca por la acción de factores externos; promocionar circuitos de pequeña dimensión en términos ecológicos, políticos, económicos y sociales, aumentando la flexibilidad del sistema regional, de forma muy particular en lo que concierne a sus capacidades innovadoras y adaptativa y aumentar el papel de los decisores en los procesos de desarrollo a nivel local y regional” (Stöhr, 1986, pp. 24/25-33).

Por tanto, existe la necesidad de fomentar la formación de rentas tecnológicas, rentas organizativas y la utilización más rentable de la formación del capital humano a nivel local.

Todo este entramado de relaciones permite comprender, no sólo los condicionantes y consecuencias del desarrollo y además parece sugerir que la consideración de los servicios a empresas y las innovaciones son factores impulsores del desarrollo regional.

5.3. MARCO TEORICO DE LA PROBLEMÁTICA DEL DESARROLLO LOCAL: PRINCIPIOS, CONTENIDO Y CARACTERÍSTICAS.

La perspectiva del desarrollo local y regional no es nueva; sin embargo, ha sido en los últimos años cuando cobra una mayor relevancia en los ámbitos teóricos y prácticos, ya que las asimetrías regionales se han acentuado a pesar de las medidas dirigidas hacia los macroplanes de desarrollo. A su vez, los usos y abusos que se hacen del concepto también han conocido deformaciones, redundancias y desvíos de su verdadero significado, proliferando expresiones como autodesarrollo, desarrollo autocentado, desarrollo sostenible, desarrollo endógeno, mal desarrollo, desarrollo orgánico, autodesarrollo, desarrollo por arriba, desarrollo por abajo, crecimiento perverso y crecimiento canceroso, entre otros. A su vez, a todas estas expresiones se le asocian características valoradas en términos positivos o negativos. Como corolario a nuestra investigación, vamos a intentar precisar el concepto, principios, contenido y características del desarrollo local.

5.3.1 PRINCIPIOS DEL DESARROLLO LOCAL.

Como ya hemos señalado, la precisión del concepto se ha considerado una cuestión polémica y sujeta a variadas interpretaciones (ver Braga, 1994; Antunes, 1989; Ribeiro, 1997; Sá, 1997; Amaro, 1997, entre otros). Una de ellas se queda por la, muy criticable (aunque defendida por muchos), acepción entre crecimiento y desarrollo de forma equivalentes. Sin embargo, incidimos, de nuevo, en la idea planteada por Simoes Lopes (1989, pp. 65): “no me cansaré de repetir que crecimiento y desarrollo son dos conceptos distintos ya que el primero, es jerárquicamente dependiente del segundo”. Otras veces se habla de desarrollo y desarrollo regional/local como si de dos procesos se tratara. Para el mismo Simoes Lopes (1987, 1992) no hay desarrollo, si no hay desarrollo regional. En consecuencia el desarrollo regional/local también es, necesariamente, desarrollo.

Pero esta afirmación tiene una dimensión más específica ya que al tratar la perspectiva regional o local del desarrollo, hay que considerar también las personas donde quiera que vivan. Además el desarrollo regional/local no significa desarrollar lo local o regional aisladamente considerados, porque las regiones interactúan, condicionando fuertemente el desarrollo. Por todo ello, la

utilización del concepto de desarrollo local como categoría de análisis implica precisar los principios del desarrollo “local”.

5.3.1.1 Concepto de Desarrollo Local: lo local como nivel de análisis.

Después de lo planteado, ¿en qué consiste lo local?, ¿se trata de una cuestión geográfica, político-administrativa o estrictamente política?

La palabra local se identifica con “territorio”, “colectividad local” o “cuenca de empleo”. Sin embargo, hay que tener presente que desde el punto de vista del desarrollo local todas estas dimensiones se deben tener en cuenta. Por tanto, lo local existe a partir de una identidad territorial, se inscribe en un sistema de relaciones de poder “centro-periferia” y se estructura dentro de un sistema socioeconómico singular.

Producto de todas estas dimensiones la noción “local” supone siempre dar respuesta a la relación local-global (Arocena, 1986). Por todo esto, el territorio, la colectividad local o las cuencas de empleo sólo pueden ser definidas en relación al territorio nacional, al Estado o a la estructura productiva que la sociedad genera en su totalidad.

Estas reflexiones han sido recogidas por las diversas perspectivas teóricas que analizan la relación global-local ya que el posicionamiento en cualquiera de ellas implica consecuencias metodológicas evidentes; pues no se debe olvidar que a cada nivel de análisis corresponde un método. Por tanto, la consideración de lo “local” depende del nivel de análisis empleado, que se establece a través de indicadores y de criterios de evaluación del desarrollo.

Sobre estas interdependencias dentro del desarrollo local (global-local), también han sido varias las teorías que enfocan de diferente forma la relación global-local y la utilización de los recursos en un territorio dado (Arocena, 1986, pp. 203):

Para la corriente “evolucionista”, el desarrollo se considera como un proceso de paso de un tipo de sociedad a otro según el patrón de sociedad dominante. El componente local es considerado como una fuente de obstáculos para esta evolución.

Sin embargo, estas teorías han sido refutadas por la propia historia económica contemporánea ya que el desarrollo de las sociedades ha estado caracterizado por relaciones de dependencia, de interdependencia y dominación

que, por la pretendida racionalidad económica universal de crecimiento, tendría como meta el modelo de las sociedades occidentales.

Se deduce, por tanto, que la dimensión local, además de fuente de obstáculos, está condicionada por determinaciones exteriores.

En una perspectiva diferente (pero que tiene en común el peso del componente exterior) se encuentran las teorías “dependentistas”. En este caso, el desarrollo se concibe como dominación de una estructura socio-económica sobre otra, donde lo local reproduce esa dominación. Por tanto, no hay lugar a especificidades en los modos de desarrollo ya que cualquier acción reproduce el sistema, todo es considerado como determinación exterior o pura reproducción del sistema.

Estas y otras formulaciones teóricas que concibe al desarrollo como un proceso que actúa sobre un espacio “isotrópico”, inducido de arriba y hacia afuera resultan insuficientes para la aparición de nuevas circunstancias, que desde nuestro punto de vista, deben estar basados en el reconocimiento y la valorización de las especificidades locales y relacionándolos siempre con espacios más amplios.

Por tanto, teniendo en cuenta la existencia de desigualdades regionales persistentes (y a veces crecientes) resulta cada vez más difícil de explicar estas situaciones de desarrollo desigual a través de grandes leyes universales aplicadas mecánicamente a los territorios (Pecqueur 1989, pp. 33).

5.3.1.2 Fundamentos del Desarrollo Local: Espacio y Diversidad.

Dada la amplia literatura que analiza el concepto de “espacio” (Isard, 1973; Richardson, 1979; Lipietz, 1975; Simoes Lopes, 1987; Capellin, 1990; Lázaro Araujo, 1986 y Melo, 1991; entre otros), hemos considerado seleccionar aquellas aportaciones teóricas que resultan importantes para comprender la evolución global del espacio y del desarrollo local.

Siguiendo a Lipietz, el tratamiento del espacio se ha desarrollado fundamentalmente por la escuela de Geografía “Humana” y por las ramas de la ciencia económica dominante, tratándose en ambos casos, de una concepción homogénea y a priori del espacio: los planteamientos, tanto de geógrafos (Lacoste o Vidal De la Blanche) que dividen la realidad en delimitaciones

geográficas identificadas con regiones, como los economistas pertenecientes a la Economía Regional y la Teoría de la Localización (Lösch, 1954) que incorporan la dimensión espacial de los problemas económicos, confirman una concepción “empirista” del espacio: un continente que se da por hecho, en el que se inscriben determinados elementos (Lipietz, 1979).

Esta noción empirista del espacio se enmarca dentro del cuerpo de teorías convencionales sobre la localización y los usos del suelo que pertenecen a la Economía Regional, entendida como una rama directa de la Teoría Económica.

La mayor aportación de la Economía Regional es la consideración del espacio y la dimensión espacial; de hecho, el espacio se considera como una superficie euclidiana y homogénea en todas las direcciones, sobre la cual los agentes económicos realizan sus actividades (producción y consumo) sugiriendo un comportamiento eficiente bajo un modelo de competencia perfecta y transparencia informativa. Este concepto de espacio se configura como un “elemento de rozamiento” que dificulta el flujo de bienes y factores entre los puntos fijos, lo que lleva a incluir los costes de transportes como elemento fundamental (Richardson, 1979).

Posteriormente, considerando al transporte como unidad de peso a lo largo de una unidad de distancia, se intentan minimizar sus costes, al igual que la fuerza de trabajo, las materias primas y el capital (en Nota Preeliminar de Juan Hortalá Arau, 1973). Por tanto, el espacio se convierte en una “mercancía económica” sujeta a la decisión de localización de las empresas.

Se trata de un concepto de espacio entendido como un conjunto de puntos donde hay un continente que se da por hecho y en el que se inscriben los objetos descritos (Lipietz, 1979). Este espacio empírico se puede interpretar geoméricamente con múltiples acepciones, desde los círculos concéntricos de Von Thünen o el triángulo equilátero de Weber hasta el hexágono de Christaller, pasando por el cono de demanda de Lösch. En todos ellos, la “mano invisible” conduce al equilibrio paretiano en la competencia por el espacio-mercancía.

A partir de esta noción empirista del espacio se desarrolla una extensa literatura sobre los polos de crecimiento como motor del desarrollo regional, las economías de aglomeración, las economías de escala y la jerarquía funcional de las ciudades, que han olvidado las relaciones sociales de la base económica.

Una lectura sobre el espacio como la expresada anteriormente sólo puede aportar una visión descriptiva y apriorística de cómo la lógica del beneficio

determina la configuración del suelo, por eso consideramos que siempre se queda a medio camino ya que no explica la resolución de los problemas socioeconómicos que caracterizan a cualquier espacio.

Por tanto, el espacio resulta mucho más que una “página en blanco” en la que los distintos agentes económicos actúan tal como señala Castells el espacio es un producto material en relación con otros elementos, entre ellos los hombres, los cuales contraen determinadas relaciones sociales que dan al espacio una forma, una función y un significado social (Castells, 1989).

Consideramos al espacio como el producto de relaciones sociales donde los individuos que en él concurren mantienen entre sí relaciones económicas, culturales y sociales. Nos referimos a las relaciones sociales de producción que antagónicamente existen entre unas clases y otras dentro de una determinada sociedad o formación económica y social históricamente dada.

De esta forma, el espacio no sólo se comporta como la expresión de las diferencias sociales sino también como parte de esas diferencias. Bajo una organización capitalista de la base económica, el espacio es un medio de producción más, que además de tener un valor de uso también tiene un valor de cambio que, al no estar socialmente controlado, explica la raíz de las disparidades regionales.

En este mismo sentido Lipietz considera que la sociedad crea su propio espacio sobre una base concreta, dada y heredada del pasado. De esta forma la verdadera dimensión del espacio se desarrolla, como hemos indicado, en las relaciones sociales (Lipietz, 1979).

Consideramos que entre todas las concepciones sobre el territorio existentes en la ciencia regional, las más apropiadas son aquellas que identifican el espacio con el resultado de un sistema de valores, tradiciones, actitudes culturales sociales y políticas, en las que cada sociedad apoya sus motivaciones (Isard, 1973); o bien, como un “espacio apropiado organizado y reconocido (desde un punto de vista social, político, económico) por una población que habita y trabaja en él y con el que se siente identificado” (Amaro, 1991, pp. 67-72).

Planteamos que cualquier realidad material tiene una dimensión espacial y otra temporal: la primera es evidente, ya que el objeto material debe tener forzosamente una localización y la perspectiva histórica o temporal resulta

igualmente importante para poder tener un conocimiento más profundo del territorio (Granados y Seguí, 1988).

Por esta razón resulta tan importante la introducción del tiempo histórico en el análisis espacial, donde las grandes diferencias que se observan en los procesos de desarrollo pueden explicarse con una perspectiva multidisciplinar (Seers y Vaitos, 1980).

En consecuencia, el desarrollo de un determinado espacio estará condicionado por las relaciones de producción, por la dinámica del proceso de producción y en consecuencia, su potencialidad depende no del número de recursos que posea, sino de cómo se puedan explotar los recursos.

Este espacio como relaciones sociales en los modos de producción se puede abordar desde diferentes perspectivas:

- Espacio determinista o geográfico (Anderson, 1993).
- Espacio como reflejo, producto y apoyo material de las relaciones sociales (Castells, 1989; Althusser, 1980; Massey, 1984; Lefebvre, 1974).
- Espacio como relaciones con determinados aspectos de la sociedad civil, es decir, como instrumento de las estructuras del poder (Foucault, 1978, 1985).

Para instrumentar cualquiera de estas perspectivas dentro de la territorialidad debe acercarse la intervención del Estado a los agentes sociales y económicos de aquellas áreas que lo requieran. Por tanto y tal como hemos señalado, la intervención estatal en el territorio mediante políticas económicas regionales obedece a razones que se relacionan con las desigualdades sociales y económicas en los diferentes espacios y en consecuencia, a su regionalización.

Por todo lo anterior la regionalización del espacio ha requerido concretar el concepto de región con aportaciones de diferentes organizaciones internacionales como la Geographical Glossary Committee of British Association, Asociación de Geógrafos Americanos o la Comisión de Métodos de Regionalización Económica (Harris, 1954). En esta línea, dos son las tendencias que caracterizan la regionalización. Aquellos que mantienen un concepto de región individualizadora del espacio en uno o varios elementos mediante construcciones mentales (George, 1974). Y un compendio de teorías que la

identifican como un hecho real de propiedades específicas, individualizadas y estáticas.

Nuestra tesis se aproxima más al primer planteamiento, donde no caben interpretaciones espaciales de carácter rígido o estático. De tal forma, que partimos de una regionalización “dinámica”, resultado de una serie de elementos creados por el hombre que están constantemente en interrelación y sujetos a cambios.

La evolución del concepto de región ha estado mediatizado a lo largo de su historia por los cambios surgidos en los sistemas productivos. De hecho, el paso de sistemas productivos nacionales a la segmentación transnacional de los procesos productivos y del propio mercado, se traduce en una relativa desestructuración de la base territorial nacional que impulsa la supranacionalidad, la transnacionalidad y la subnacionalidad (Lipietz, 1984).

En definitiva se trata, de una territorialidad tipo LEGO que potencia su carácter regional-local y donde la lógica territorial se justifica por diversas razones (Amaro, 1991, pp. 62-79):

- Resultado de la propia transnacionalización como consecuencia de estrategias de deslocalización productivas.
- Como reacción al intento por establecer determinadas jerarquías nacionales.
- La necesidad de descubrir las capacidades endógenas y las necesidades locales y regionales.

Con todos los argumentos anteriores planteamos una interpretación del espacio y de la región que está alejada de las interpretaciones euclidianas tradicionales; es decir, de las teorías que toman al espacio como un elemento neutro aséptico, ahistórico y asocial.

El espacio y la región se caracterizan, a nuestro entender, por las relaciones sociales, que le confiere el carácter dinámico, justificando la existencia de políticas territoriales a diferentes niveles. En consecuencia cualquier teoría sobre el espacio debe ser considerada una especificidad de la teoría sobre la estructura social como un proceso de carácter dialéctico (Castells, 1989).

Una vez delimitado el concepto de espacio se deduce que, junto a la críticas formuladas sobre la uniformización del espacio (y los procesos de desarrollo), surge una corriente importante de investigadores del desarrollo que pone de manifiesto la naturaleza específica en cada proceso de transformación.

Por tanto, resulta un hecho evidente el redescubrimiento del espacio y su explicación en el conjunto de las ciencias sociales. Como señala Pecqueur, el espacio no está concebido sólo como la distancia entre lugares (medida en términos de costes económicos) ni tampoco como un lugar indivisible moldeado por leyes de funcionamiento exógeno (tipo organizaciones mundiales). Por tanto, el espacio es plural, ya que está compuesto por territorios que son espacios de vida para los grupos sociales que deben y pueden organizar su propio desarrollo (Pecqueur, 1989).

En la misma línea y sin olvidar los determinantes estructurales del desarrollo enmarcados dentro de la problemática global suponemos que todos los problemas de desarrollo local se basan en la aceptación de la idea de “diversidad” (Stöhr, 1986). En este sentido, el proceso de desarrollo es un realidad de carácter integrado (por eso no tiene sentido hablar de desarrollo integrado) que articula los aspectos económicos, sociales, culturales y ambientales, entre otros.

Además, también incluye las dimensiones conflictuales e históricas. La primera, porque considera al desarrollo como un enfrentamiento entre diferentes intereses económicos y sociales. La segunda, porque plantea que el desarrollo es una realidad específica enmarcada dentro de una realidad histórica concreta.

Por ello, los aspectos territoriales de las especificidades locales son esenciales para enfocar la problemática del desarrollo.

Sin embargo, no hay que confundir el desarrollo local con el localismo: la consideración de las especificidades no implica que el desarrollo se reduzca a su dimensión local. Esto significa que en la escala local la vida es efectivamente vivida y por tanto, el desarrollo se concreta.

La realidad de los procesos de desarrollo muestra que los sistemas no se reducen a la reproducción perpetua de los efectos. En situaciones de reconversiones industriales, de industrialización en las zonas rurales o de zonas estancadas; surgen nuevos y renovados actores innovadores que, precisamente a través de iniciativas de desarrollo, incitan a romper las situaciones de dependencia dentro de los sistemas, buscando nuevos equilibrios.

Como acabamos de analizar las corrientes evolucionistas modernizadoras plantean el desarrollo como un proceso ininterrumpido camino del progreso, considerando que lo local es una fuente de obstáculos al avance económico.

A su vez, las corrientes historicistas localistas apoyan el carácter específico y novedoso de todo proceso de desarrollo, donde lo local es fuente de riquezas.

Por otro lado, las teorías de la reproducción conciben al desarrollo como la dominación de una estructura socioeconómica sobre las demás y a lo local como la reproducción de la dominación.

Sin embargo, se puede conceptualizar el desarrollo local sin caer en los vicios, virtudes y fracasos de las perspectivas anteriores. A nuestro entender, Touraine (1989) ocupa no sólo una nueva alternativa a las aportaciones anteriores, sino que también abre uno de los caminos posibles para lo que hoy debemos interpretar como desarrollo local:

- De una parte, en la organización de una sociedad se debe diferenciar entre un eje sincrónico (o de funcionamiento) y un eje diacrónico (o de cambio).
- De otra, en el desarrollo de cualquier sociedad y para entender los posibles modos de “industrialización” intervienen dos tipos de agentes: El actor de clases y el actor que provoca el desarrollo. Touraine denomina a este último como la élite que conduce y dirige el cambio histórico. De hecho, históricamente los diferentes modos de “industrialización” fueron conducidos por élites muy diferentes (desde los partidos revolucionarios hasta el propio Estado).

De estas consideraciones, planteamos que en el análisis del desarrollo hay que explicitar las relaciones entre el funcionamiento y el cambio. Desde la perspectiva de Touraine hay un actor o un agente del desarrollo que conduce al proceso en un territorio concreto. Aunque el cambio se opera en una colectividad (enlazado con el concepto de espacio) en realidad es obra del agente que “impone” su propia transformación, pero que también debe vencer las resistencias de los sistemas de producción.

Esta sistematización teórica se puede aplicar a las situaciones de desarrollo observadas en las sociedades locales: Por un lado, hay una especificidad en cada proceso donde se pueden determinar los agentes que actúan como nuevas élites locales. Se trata de agentes modernizadores, innovadores, concertantes y militantes. Por otro lado, están las sociedades que pertenecen a un modo de producción cuyos efectos reproductores limitan y condicionan los procesos de

desarrollo. En este sentido, altas tasas de innovación no implican un mayor desarrollo.

Por todo lo anterior, para Touraine (1973, 1984) la tipología de acciones locales nos muestra las diferentes articulaciones entre los actores que conducen las acciones y las clases dirigentes:

- La llamada acción innovadora, porque es más dependiente de la élite y no pone en cuestión la estructura socioeconómica existente.
- La acción concertante, apoyada en actores locales para delimitar el funcionamiento de la estructura socioeconómica local.
- Y un tercer tipo, la acción crítica, que trata de unir los intereses de la población local para recuperar los poderes locales de decisión y así poder programar el desarrollo.

Partiendo de la actuación local, Touraine denomina a la articulación de estas tres acciones como “el paso de lo cultural a lo económico”. De hecho, en las sociedades locales que se quieren desarrollar actualmente existe una tendencia a orientarse en la vía de lo cultural a lo económico, es decir, el paso de la articulación entre identidades colectivas y la capacidad de acción ante las necesidades de desarrollo.

En la bibliografía histórica, económica y sociológica canaria también han sido adoptados modelos de explicación similares. Como las estrategias económicas-sociales utilizadas se justifican por la problemática que intentan resolver, en Canarias (sobre todo a partir del primer cuarto del siglo XIX) tuvo lugar un proceso acelerado de cambio económico, social y político, que según algunos autores significó la modernización, mientras que para otros cabe considerarlo como la manifestación propia de una economía periférica y dependiente del capitalismo inglés (Macías Hernández, 1992).

Sin embargo, a partir de principios de los años ochenta pasamos a disponer de modelos teóricos, explicativos y más rigurosos, con una amplia base empírica, para ayudar a superar los enunciados atributos de modernización o bien otros basados en los procesos de circulación y mercado (Bernal, Macías Hernández, Rodríguez Martín, Melo e Sousa).

Estos modelos se proponen analizar el sistema socioeconómico en su conjunto y demuestran la articulación y estrategia de ocupación de los espacios necesaria para mantener una “economía tradicional” con otra “moderna”. De acuerdo con este nivel de análisis, tanto en lo que se refiere a la sociedad del antiguo régimen como en el modelo económico contemporáneo, siempre ha existido una articulación y complementariedad entre los espacios productivos. Esto significa que el verdadero proceso de desarrollo económico regional se sucedió a partir de la expansión del cultivo de los cañaverales, provocando la primera movilización importante de la sociedad canaria y sus recursos. Esta complementariedad se expresa también en que, junto a la producción de azúcar, crecían las sementeras y las vides con el fin de cubrir la demanda doméstica: el intercambio con el exterior basado en el azúcar por bienes manufactureros se combina con el intercambio interior basado en cereales, vinos y ganados. Esta misma complementariedad se manifestaba a través del mercado de trabajo, donde la expansión de los dos subsectores agrarios requería una mano de obra creciente (Macías Hernández, 1992, 1995).

En consecuencia, la interacción entre un “equilibrio interno” y un “equilibrio externo” o, en sentido más amplio, la interacción “global-local” planteada, siempre ha estado presente en el pensamiento “librecambista” canario, donde resultan de una gran singularidad sus manifestaciones teóricas y prácticas. Por todo esto, la ocupación de los espacios por agentes económicos dominantes se convierte en un componente fundamental en las estrategias a seguir.

Actualmente se puede observar en las microempresas de nuestros espacios y el sistema turístico internacional, lo que origina una gran necesidad y diversidad de utilidades de los servicios a empresas.

Después de todas estas reconsideraciones sobre el desarrollo y en un momento en el que se perfilan nuevos desafíos para el desarrollo de las regiones, hay que tener presente la incidencia de determinados vectores sobre el desarrollo local y regional:

- La necesidad (que hemos defendido) de repensar el concepto y contenido de desarrollo.

- La emergencia y afirmación de nuevas dimensiones territoriales que entran en confrontación y articulación con las que hasta hoy eran dominantes.

-
- Aparecen nuevos agentes y nuevas capacidades de intervención a nivel local y regional, suscitando la animación de la sociedad civil y de las lógicas económicas locales, con mayor expresión y significado que en el pasado.
 - Posibilidad de disponer de nuevas “infraestructuras” y actividades económicas, sociales y culturales; con un impacto potencial muy importante, en términos de desarrollo de las regiones donde se instalan.
 - La incidencia de la nuevas realidades resultantes de las etapas de expansión y profundización de la Unión Europea en sentido amplio (Braga, 1994, pp 96-103).

5.3.1.3 Interpretación del Desarrollo Local.

A lo largo de este capítulo hemos planteado las diferentes conceptualizaciones sobre el desarrollo que, a partir de la Segunda Guerra Mundial, se ha transformado en un mito de la evolución social y económica.

Repasando lo que sobre el desarrollo se ha planteado en las últimas décadas, podemos afirmar que surgió asociado, identificado o bien reducido al crecimiento, a la industrialización; arrastrando desde un principio con los siguientes lastres:

- Excesivo economicismo-mito de crecimiento económico, basado en la consciente sobrevaloración de las actividades y objetivos económicos.
- El cuantitativismo, sobrevalorando los aspectos cuantitativos del ingreso.
- El industrialismo, defendiendo la industria y el crecimiento industrial como los motores del desarrollo.
- La defensa de la lógica productivista de vida, haciendo depender la evolución de las personas en torno a la vida activa, al tiempo productivo y los horarios de trabajo.
- Creencia total en los méritos del progreso tecnológico como palanca única del desarrollo.
- La necesidad de evaluar producciones siempre crecientes, llevó a la satisfacción consumista como forma de avance social confirmando el poder del mercado.
- Las tendencias para la masificación y homogeneización, traducidas en la asignación generalizada de copia de los patrones y modelos de países, grupos o clases desarrollados, considerados como superiores que funcionan como marcos de referencia.

-
- La lógica y la práctica de los etno-centralismos, evidenciada y marcada por las incapacidades de aceptar las diferencias, lo que lleva a juzgar y evaluar en función de los valores dominantes de una determinada región o país.
 - La hipervalorización de la ciudad como espacio productivo y reproductivo que llevan a congestionamientos urbanos y al refuerzo de subproductos urbanos.
 - Excesivo racionalismo en el análisis de las organizaciones económicas y sociales.
 - Profundización en el desarrollo individual-individualismo en detrimento de las colectividades.

Para intentar evitar los lastres anteriores, los procesos de desarrollo deben basarse en la verificación de tres condiciones esenciales:

- Capacidad de innovación: desarrollar y dinamizar el cambio a partir de las condiciones internas del sistema económico y social considerado, pues no resulta posible desarrollarse sin asumir y proyectar riesgos.
- Capacidad de adaptación a los condicionantes externos y reacción a las presiones heterónomas: relaciones con el exterior y gestión de los estímulos, amenazas, presiones que puedan surgir.
- Capacidad de regulación: capacidad para disciplinar los comportamientos, acciones e innovaciones según lógicas que son al mismo tiempo sub-nacionales, nacionales, trans y supranacionales.

Pero a su vez, con respecto al desarrollo también hay que asumir una posición normativa, como guía de las actuaciones, lo que sugiere dos consideraciones: El desarrollo como proceso de desenvolvimiento. Significa por encima de todo, la liberación de los envolvimientos que impiden la realización de las potencialidades de las personas. El desarrollo local no se puede identificar con localismo. Este proceso no puede fraccionar al ser humano en sus diferentes dimensiones (individual, como colectiva y ambiental), como hace el individualismo, el capitalismo o los ecologismos primitivos, ya que supondría un retroceso hacia el pasado; se trata no sólo de satisfacer las necesidades, sino también de realizar las capacidades propias (Braga, 1994, pp. 96-103). A su vez, el desarrollo también debe tener en cuenta la articulación entre la satisfacción de necesidades y la realización de capacidades y no sólo en la primera de ellas, como se ha planteado tradicionalmente.

Después de todo lo expuesto, la consecución del desarrollo implica que se sigan los siguientes principios fundamentales:

1. Participación de todos los que se están desarrollando.
2. Relativa autonomía o existencia de una capacidad de respuesta a las amenazas y también a los estímulos del exterior.
3. Solidaridad entre las diferentes dimensiones (individual, colectiva y ambiental) y las capacidades de innovación, adaptación y regulación.
4. Diferencia, que significa defender una identidad activa respetando las demás identidades. Esta consideración hacia la diversidad es fundamental ya que se puede caer en la concepción del “desarrollo local” como moda, donde en el territorio no se respetan las demás identidades (como ocurre con determinados “localismos” en Canarias).

5.3.2 CONTENIDO DEL DESARROLLO LOCAL: ELEMENTOS E IMPLICACIONES.

En cualquier sociedad aparecen procesos de desarrollo que están determinados por las necesidades sociales básicas, en este sentido, la economía se puede considerar instrumental, que sin ser quién determina sí opera. Simoes Lopes afirma que “...el objetivo del desarrollo debe ser definido con la mayor operatividad y rigor en términos verdaderamente operacionales. Lo considero como el acceso de todos, donde quiera que vivan, a los equipamientos, a los bienes y servicios y a las oportunidades indispensables para satisfacer las necesidades básicas y entre ellas hay que considera especialmente el empleo...” (Simoes Lopes, 1989, pp. 11).

Definido el desarrollo de esta manera operacional, la ventaja está en que se asocia toda una estrategia para organizar e integrar las dimensiones y componentes del espacio. Por tanto, se organiza el espacio para integrar actividades tradicionales y modernas.

Como es lógico, dentro de las situaciones más diversas existen desafíos y problemas que se plantean en cualquier tipo de región. Por eso, no existen modelos a seguir que se puedan presentar como soluciones para los diferentes problemas.

A este propósito, también Pecqueur señala que el desarrollo local es una dinámica que pone en evidencia las relaciones (no sólo económicas) que valorizan las riquezas de las personas (Pecqueur, 1989, pp. 161).

Ilustrativo nos resulta el caso de la Compañía General Bull cuando, al instalar sus fábricas de ordenadores en Gran Bretaña, decidió utilizar como mano de obra a las artesanas del lugar (especializadas en calados) y por tanto, fácilmente adaptables a las necesidades de la empresa dado su alto ‘Know-How’ (Chisholm, 1985, 1990).

Desde la perspectiva de Greffe y por todo lo que hemos dicho sobre diversidades y especificidades; el desarrollo local implica una visión territorial y voluntarista, no asistencial. Por tanto, no se trata de crear y desarrollar instituciones de asistencia, aunque con su funcionamiento pueda ayudar a su constitución (Greffe, 1989).

Dentro del desarrollo local, lo realmente paradigmático es la articulación entre su funcionalidad y la territorialidad ya que siempre están presentes y combinadas en cualquier proceso, proyecto o iniciativa de desarrollo local.

Ahora bien, la territorialidad es una expresión de las particularidades locales, que al mismo tiempo son fuentes de dinamismos, aunque se pueden convertir en obstáculos y resistencias al cambio. Hay que actuar desde la base (bottom-up) pero el desarrollo local no es desarrollo de la base contra el desarrollo por la cima (top-down). Tampoco se puede planificar a partir de la cima o circunscribir a incidencias locales de programas definidos por grandes empresas, Estados u organizaciones internacionales.

Por encima de todo, desarrollo local no es un recurso deliberado de apertura al exterior, en consecuencia, el desarrollo local es irreconciliable tanto con la autarquía como con la extroversión (Coelho, 1995, pp. 59-82).

Con todo ello, las relaciones sociales (endógenas y exógenas), tanto regionales como locales (caracterizados por negociaciones o partenariados horizontales y verticales) ocupan una posición central en los procesos endógenos de desarrollo local.

Tal como ya habíamos planteado cuando definimos el desarrollo; desarrollo regional no significa el desarrollo de la región aisladamente considerada ya que las regiones interactúan mediante una red de interdependencias que condiciona profundamente el desarrollo local.

Estas interdependencias se plantean de manera diferenciada como relaciones “global-local”, “local-central” o “centro-periferia”. Por tanto, hay que analizar en qué medida la dimensión local o regional se enfoca por los paradigmas clásicos del desarrollo.

Aunque la primera fase de la bibliografía sobre la especialidad identificaba el desarrollo con y solamente con el crecimiento; pareciendo no dar importancia a su vertiente social, al modo de cómo se distribuía el crecimiento entre los ciudadanos, posteriormente, la discusión teórica, metodológica y práctica ha pasado a ocuparse de las estrategias seguidas para la consecución de la equidad social. En otras palabras, la preocupación dominante y exclusiva de etapas anteriores centradas en los problemas relacionados con el “nivel de vida”, “condiciones de vida”, “calidad ambiental” que ha dado pie a una concepción que las engloba en el concepto de “calidad de vida”.

El cambio en la concepción del desarrollo es fundamental ya que de aquí surge el problema regional: como los diferentes espacios empiezan a evidenciar diferentes niveles de calidad de vida, la desventaja comparativa de muchos de ellos induce a plantear el problema de las disparidades regionales y sus posibles soluciones.

En este sentido, aparece reflejada implícitamente la diferenciación establecida entre la Regionalización, como concienciación regional de los agentes que participan y la PER, entendida como un instrumento que se utiliza para incidir sobre la regionalización.

En cualquier caso, regionalización y PER constituyen las dos caras de una misma moneda, que tiene su máxima expresión a partir de los años sesenta a raíz de la proliferación de las disparidades regionales.

Por tanto, podemos afirmar que la reducción de las disparidades regionales ha sido el objeto tradicional de la política económica que se ha intentado conciliar con la maximización del crecimiento global (economías de

escala, externas y de aglomeración). Sin embargo, el crecimiento económico es la variable instrumento del objetivo, es decir, del desarrollo. La gran diferencia entre uno y otro, radica en que el crecimiento implica beneficios polarizados y transversales, mientras que el desarrollo económico y social genera unos beneficios horizontales, que abarcan a todos los individuos de un determinado espacio.

En la adopción de políticas económicas dirigidas al desarrollo debe siempre considerarse la localización tanto de individuos como de recursos y actividades. Es decir, existen recursos y actividades perfectamente localizados, que se deben tener en cuenta al aprovechar los recursos.

Partiendo de la acepción de desarrollo que consideramos como más clara y operativa, es decir, desarrollo como acceso de todos, donde quiera que vivan, a todo tipo de medios de producción y a la satisfacción de la necesidad humana básica, que es la necesidad de trabajar (Simoes Lopes, 1989); interpretamos al desarrollo como un elemento concebido para las personas que están, es decir, con un marcado carácter local, lo que lleva a afirmar que el desarrollo siempre está localizado.

En otro orden de cosas, el hecho de que el desarrollo sea para las personas que están, sugiere que los bienes, servicios y oportunidades de empleo tienen que acercarse a las personas y no al revés.

Por tanto, esta definición de desarrollo implica la consideración del espacio en el proceso de desarrollo porque se dirige a las personas, los agentes y los equipamientos que están localizados, además de contar con ellos.

Sin embargo, en repetidas ocasiones se afirma erróneamente que las personas están agrupadas en localidades o más ampliamente en regiones, dirigiendo el desarrollo hacia ese lugar y no hacia las personas que lo integran; es decir, sin considerar su caracterización regional.

Como el desarrollo se identifica en cualquier caso con desarrollo regional, no hay desarrollo si no existe desarrollo regional, pero a su vez, el desarrollo no es simplemente desarrollo de una región en concreto, porque el proceso de interdependencia que se establece, puede ser y es contradictorio con el proceso de desarrollo.

Tal como hemos indicado, el logro del desarrollo regional debe tener en cuenta que el espacio no es una “página en blanco” abierta a cualquier tipo de actuación por parte de los agentes. La desagregación en la utilización debe llevarse hasta sus últimas consecuencias: ya que lo importante es considerar la caracterización del todo sin descuidar la caracterización de las partes, también es relación entre las partes y el todo, las relaciones dentro del todo y las relaciones entre las partes. Por tanto, cualquier estrategia de planificación no puede olvidar la diversidad regional y las interdependencias que implica.

El concepto de desarrollo local suele asociarse erróneamente con varias ideas:

- Por un lado, que el desarrollo local no sólo es operativo para actuar en períodos de crisis, sino que ha recurrido a su utilización en otras situaciones económicas.
- Por otro, que tampoco el desarrollo local es un botton-up en el sentido estricto del término ya que se combina con un top-down dadas las relaciones establecidas entre ellos por la globalización.
- Por último, también se atribuye erróneamente al desarrollo local un carácter no forzado. En la práctica ocurre todo lo contrario porque el desarrollo local como inducido o provocado tiene un carácter voluntarista y no asistencial.

Por tanto, en las estrategias de desarrollo en términos aparentemente dicotómicos, la alternativa consiste en orientar las políticas económicas partiendo tanto desde arriba como desde abajo. Este punto es fundamental ya que relaciona un elemento clave como es la descentralización.

Tradicionalmente se había considerado el desarrollo como una estrategia que proporcionaba una gran importancia al crecimiento económico de base económico industrial, con propuestas de gran dimensión que utilizaban tecnologías muy recientes para maximizar los efectos de las economías externas e internas de escala y aglomeración. La alternativa ha estado mediatizada por la estrategia bottom-up, es decir, desde abajo hacia arriba.

Esta estrategia de bottom-up se puede identificar con un método integral de aumento de oportunidades para los individuos, grupos sociales y comités

organizativos que movilizan su capacidad y recursos para el beneficio común en términos económicos y políticos. En línea con estos argumentos se plantea la idea de un desarrollo endógeno que respondía a la necesidad política y regional de movilizar los recursos endógenos y capacidades adaptativas de innovaciones regionales.

La PER no debe basarse en efectos de dispersión, es decir, en los estímulos resultantes del crecimiento económico global sustentados por los apoyos financieros públicos. La línea propuesta se relaciona con estrategias diferenciadas de acuerdo con arreglos específicos como la identidad cultural, las estructuras de participación (partenariado) y las condiciones ambientales.

De todo lo anterior podemos afirmar que la estrategia se relaciona con diversas líneas de actuación:

1. Sustitución del anterior modelo basado en el Estado protector, que utilizaba ayudas económicas y sociales desde el exterior al territorio por la promoción de la identidad local en todas las medidas a seguir.
2. Promoción de circuitos de pequeña dimensión en asuntos económicos, políticos, ecológicos y sociales. Con ello se persigue mejorar la flexibilidad del sistema económico y social de la región, particularmente en su capacidad innovadora y adaptativa frente al exterior.
3. Por último, fortalecer la toma de decisiones desde la base con un aumento en el peso de los decisores a nivel regional y local dentro del proceso de desarrollo (ver Apartado 2.1 de este Capítulo).

Complementando los elementos anteriores, la estrategia debe estar adaptada a la realidad local ya que como solución estratégica no puede ser tomada aisladamente. En este sentido, resulta tremendamente importante considerar a las personas que sufren los problemas, que se identifican con ellos, que les afectan y que se movilizan para encontrar soluciones. La participación de todos ellos, en concreto la denominada base regional-local, aparece como una condición esencial para el éxito de esta estrategia y actuar así sobre los problemas de desarrollo.

Así pues, la estrategia de desarrollo local se basa en una aproximación territorial del desarrollo regional ya que supone que el proceso de desarrollo está directamente condicionado por la historia del territorio y los recursos locales,

cuando tradicionalmente se ha considerado la problemática regional en términos funcionales relacionándola con movilidad de factores.

El desarrollo local se dirige también al fomento de elementos como la innovación, que viene dada por la prestación de servicios; la capacidad emprendedora de los agentes locales; la consideración del capital humano y la flexibilidad del sistema productivo (Borja, 1987).

Para su consecución en vez de realizar grandes proyectos industriales como en épocas anteriores, resulta más apropiada la puesta en funcionamiento de proyectos adecuados a las características del territorio donde se encuentran (ver Capítulo 2).

La estrategia de desarrollo local implica que las acciones basadas en la propia localidad deben combinarse con las políticas sectoriales y regionales, coordinadas por las administraciones centrales, con el fin de favorecer la acción eficiente de las políticas espacializadas.

En opinión de Vázquez Barquero la estrategia de desarrollo local considera que las economías locales y regionales están integradas en el sistema económico nacional e internacional y que, por consiguiente, sus problemas son siempre problemas locales y también nacionales, debido a que los sistemas productivos regionales y locales son componentes de sistemas nacionales (Vázquez Barquero, 1989).

Recoge, por otro lado, la significación y la importancia de pensar globalmente y actuar localmente, acepta que los recursos externos tienen un papel importante en el desarrollo local, apoya la integración de las empresas y las economías locales en redes de carácter nacional e internacional. En realidad, el carácter diferencial de la estrategia es reconocer que el territorio también cuenta, que en el territorio se produce la coordinación y descoordinación de las acciones de todos los agentes económicos y que, por tanto, la visión estratégica desde lo local es relevante para el desarrollo económico (Vázquez Barquero, 1993).

Por último, aunque existen importantes diferencias en la organización y gestión de la estrategia de desarrollo en cada territorio, se sustituye la concepción del tradicional apoyo financiero a empresas que cumplen requisitos exógenos por la lógica de dotar a cada territorio con los servicios que requiere.

En nuestro hilo argumental, sin olvidar que el concepto de desarrollo económico es susceptible de múltiples interpretaciones; la consideración de la dimensión regional y local del desarrollo supone valorar tanto las relaciones y especificidades que se suceden dentro del espacio, como su interdependencia con respecto al exterior (Braga, 1994).

La mayor atención a las especificidades del espacio y a la localidad, no implica que el desarrollo se reduzca exclusivamente a los problemas locales, sino que se trata de una “concreción” del desarrollo económico en lo espacial.

El espacio no es concebido como la distancia entre lugares medida en términos de costes (Lösch, 1954; Alonso, 1960; etc), sino que se considera un todo indivisible con sus propias singularidades y modelado tanto por factores internos como externos (Pecqueur citado en Reis, 1992, pp. 28-35).

En realidad, la estrategia de desarrollo local implica “la inserción dinámica de la parte en el todo”, aprovechando las sinergias que se producen entre el espacio local y el espacio exterior.

En buena medida, la emergencia de esta estrategia está asociada con las relaciones que, de forma progresiva, se van reforzando entre los ámbitos supranacional, transnacional, nacional y subnacional: la coexistencia de todos ellos hace posible que las actuaciones de carácter local tengan consideración en las decisiones de carácter general.

ESQUEMA 2: GLOCALIZACION: LA ESTRATEGIA DE PENSAR GLOBAL Y ACTUAR LOCAL

GLOBALIZACION, DESARROLLO
CONTEXTO TECNOLOGIAS, URBANIZACION

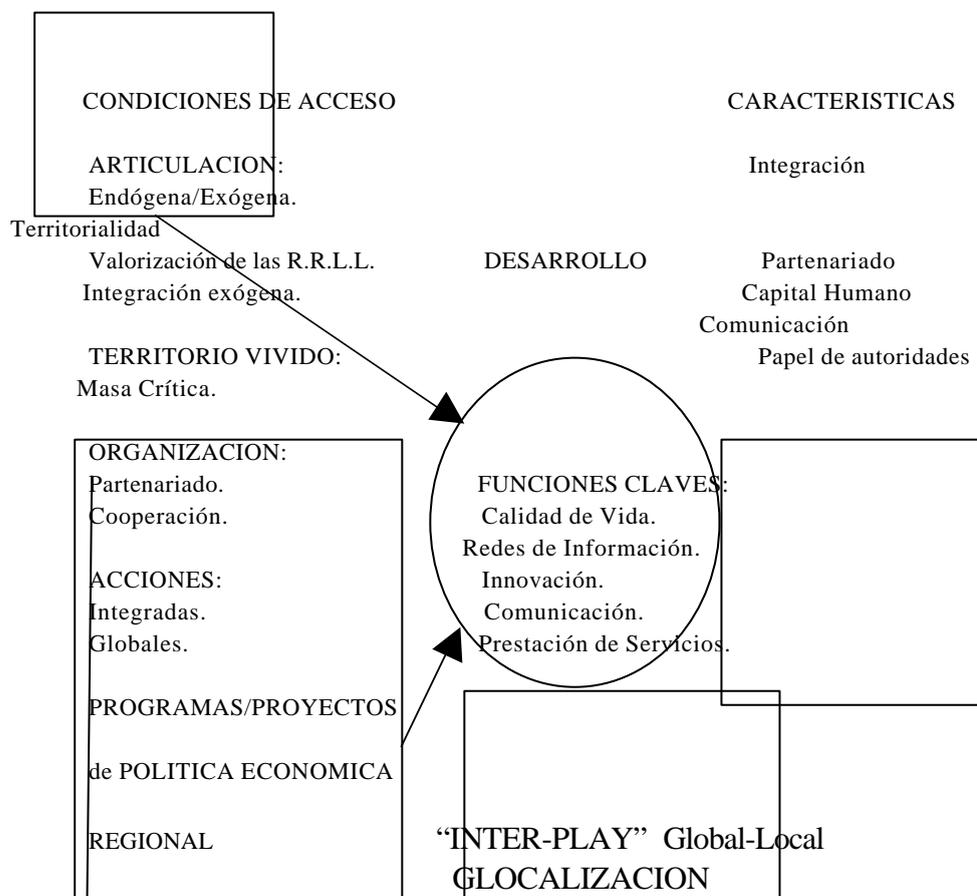
TERRITORIALIDAD

ECONOMIA SUPRANACIONAL

FLEXIBLE

TRANSNACIONAL Y LOCAL

<p>RIESGOS</p> <p>Aislamiento. tipo</p> <p>Estancamiento</p> <p>Despoblación. “LEGO”</p> <p>Insuficiencia de acceso. Medios, bienes y trabajo.</p>	<p>FLEXIBILIDAD:</p> <p>Procesos y Productos.</p> <p>“Hollow Corp”, Localizaciones</p> <p>Relocalizaciones</p> <p>Relaciones Laborables flexibles.</p>
---	---



Fuente: Adaptación de “Valor añadido e ingeniería del desarrollo local”, Comisión Europea (1994).

Esta revalorización de los sistemas productivos locales contemporáneos puede tener un rol similar al que desarrollaban los distritos industriales en el siglo XIX (Pecqueur, 1989). Es una estrategia donde se debe “pensar de manera global” y “actuar de forma local” ya que no se trata de cambiar la organización

en la toma de decisiones, sino de actuar territorialmente sobre los problemas locales pero con un planteamiento global (ver **ESQUEMA 2**).

Sin embargo, la estrategia de desarrollo local más que un modelo de política económica, resulta un método para abordar determinados problemas aunque no implica la aparición de un conjunto de soluciones milagrosas para los problemas regionales (Grefe, 1984).

En consecuencia, las intervenciones con iniciativas locales tienen un carácter complementario, es decir, se trata de acciones locales que entendiendo la realidad del territorio están integradas en una política global (Braga, 1994).

De cualquier manera, la estrategia de desarrollo local nos resulta de gran interés ya que se entiende como un proceso de diversificación y enriquecimiento de actividades en un territorio a partir de la movilización y aprovechamiento de los recursos propios en un contexto suprarregional (Grefe, 1984).

Además, supone la existencia de proyectos en los que se integran componentes ajenos y propios, no sólo económicos, sino también sociales y culturales, que resultan susceptibles de aplicación en cualquier territorio donde se intenten explotar las posibilidades propias de crecimiento regional y los recursos endógenos (Río Gómez, 1994).

Este aprovechamiento de las condiciones propias dentro de una estrategia global transforma las limitaciones potenciales en ejes de crecimiento, e implica a los agentes sociales. Con ello, los territorios tradicionalmente fuera de los centros de decisión puedan tomar parte en la actuación de la PER (Dunford, 1992, pp. 35).

Por tanto, de la anterior exposición se deduce que los elementos característicos de esta estrategia como son la territorialidad, la globalidad y la descentralización suponen un campo de actuación novedoso en la PER y que, como estrategia, engloban las características esenciales de los procesos de desarrollo local (Grefe, 1984; Amaro, 1991; Braga, 1994):

1. La territorialidad como expresión de particularidades locales y la posibilidad de combinarla en los procesos de desarrollo local con las lógicas sectoriales.

Como ya hemos indicado, se trata de una territorialidad tipo LEGO donde el espacio (infra-supra y transnacional) se construye y reconstruye de

manera múltiple (Amaro, 1990 y 1991). A su vez, la mayor flexibilidad facilita el acceso a los factores y recursos del territorio.

2. La globalidad ya que se pretende lograr un desarrollo integrado e integral, articulando las dimensiones no sólo económica y social, sino también la cultural y ambiental (Amaro, 1991).

Se produce una combinación de actores y actividades que intentan adaptarse al ambiente local y regional, en este sentido, los factores culturales propios juegan un papel importante en el desarrollo local (Quévit, 1986). Todo lo anterior resulta importante ya que implica que los proyectos e iniciativas planteadas para el desarrollo local requieren una actuación integrada y global que abarque el mayor número de aspectos y realidades posibles.

3. Por último, la descentralización en favor de los actores locales. La puesta en funcionamiento de las políticas de desarrollo local están condicionadas por la actuación pública y por los actores sociales locales (Vázquez Barquero, 1986).

El esfuerzo mutuo de las estrategias de los actores sociales pasa por relaciones específicas que ligan a los actores entre sí. Por tanto, parece evidente que la puesta en funcionamiento de procesos de diálogo y concertación favorece una actuación más integrada y horizontal de los agentes en escena cuando se enfrentan a los problemas (Pecqueur, 1989, pp. 9).

La descentralización de las actuaciones de PER está respaldada por diversos argumentos (Curbelo, 1992):

- Razones de carácter normativo: como las Teorías de la Elección Pública, apoyadas sobre la base de reducciones en los costes transaccionales y en la maximización de la utilidad de bienes y servicios que la región puede ofrecer. Y las Teorías de la Administración pública, que enfatizan las consecuencias disfuncionales de la burocracia weberiana basada en la delegación de poderes (ver Capítulo 2).

- Razones prácticas: mejora del sistema administrativo en general, argumentos políticos que fortalecen la estabilidad del sistema y objetivos de desarrollo económico que movilizan los factores locales, adecuando las actuaciones públicas a las circunstancias concretas de las regiones.

Con los anteriores argumentos se ha intentado expresar la idea de la política de promoción del desarrollo local como proceso caracterizado por un componente de carácter territorial (encuadrado en una realidad histórica y local), global (incluye tanto aspectos económicos como sociales y culturales) y descentralizado (intervienen los poderes locales y centrales). En consecuencia, la estrategia de desarrollo local resultará de la formación de una dinámica donde se articulan diferentes dimensiones (económica, social, cultural y territorial) con iniciativas locales y globales.

Determinados condicionantes como la acción integrada, la cooperación, el territorialismo y la articulación de los aspectos locales y supralocales se hacen fundamentales para el éxito de esta estrategia, que pueden ser superados con la actuación sobre factores claves como los servicios a empresas (que a su vez favorecen la innovación) y las redes de intercambio.

5.3.2.2 Implicaciones del Desarrollo Local.

Teniendo en cuenta todo lo anterior entendemos, tal como plantea Greffe, que el desarrollo local es un proceso de diversificación y enriquecimiento de la actividades económicas y sociales de un determinado territorio a partir de la movilización y coordinación de sus recursos. Es producto de los esfuerzos de su población, presupone la existencia de un proyecto de desarrollo integrado en sus componentes económicos, sociales, culturales y ambientales, transformando un espacio de contigüidad física en un espacio de solidaridad activa (Greffe, 1984).

Por tanto, no significa que no puede concebirse el desarrollo local sin la funcionalidad que pueden prestar los habitantes de un territorio con la puesta en funcionamiento de todo tipo de mecanismos de participación. Entendemos que no hay territorios condenados al subdesarrollo, lo que sí existen son territorios sin proyectos, porque el desarrollo local resulta de las acciones voluntaristas y no asistenciales.

A su vez, el desarrollo local se apoya en potencialidades locales que son revalorizables, de hecho, en los procesos de desarrollo también se optimizan los recursos locales que cualquier sociedad posee en principio, aunque muchas veces no sea consciente de ello. Por tanto, se movilizan recursos actuando a nivel local, pero hay que tener siempre presente sus conexiones con contextos más amplios.

Dentro de esta perspectiva estamos planteando que la optimización del desarrollo local debe tener presente las siguientes consideraciones:

1. El espacio que puede estar subutilizado tanto en extensión como en diversidad.
2. El desarrollo local también debe contar con la parte cualitativa de los recursos humanos que además de la parte cuantitativa, comprende el “Know-how” de sus habitantes.
3. El desarrollo local debe aprovechar las redes de relaciones sociales existentes, creando otras nuevas.
4. También resulta importante el patrimonio cultural, histórico, artístico y ecosistémico.
5. Los recursos financieros que pueden generarse a partir de las formas de creación de exedentes y del ahorro.

Por tanto, el desarrollo local es un proceso que consideramos como inducido y provocado ya que está orientado hacia un proyecto territorial pero que se adscribe dentro de una visión global de funcionamiento de la economía y la sociedad. Es por esto que cualquier proyecto de desarrollo, tal como hemos indicado anteriormente, se debe inscribir dentro de la idea planteada sobre “pensar global y actuar local”.

Al articular los componentes activos y activados de un territorio, podemos afirmar que el desarrollo local consiste en inscribir cada acción dentro de un dispositivo de acción coherente, como es la iniciativa de desarrollo local (la denominada relación entre top-down y botton-up).

En esta misma línea, el desarrollo local se puede considerar como un modelo dinámico estructurado que pone en evidencia todas las relaciones en la sociedad que sirven para valorar los recursos disponibles (Pecqueur, 1989).

A pesar de la visión territorialista y voluntarista que caracteriza al desarrollo local, esto no significa que abandonemos los paradigmas funcionalistas de actuación sobre el territorio por otro exclusivamente territorialista. En realidad, la funcionalidad y la territorialidad siempre están presentes en todo proceso de desarrollo.

- En lo que se refiere a la funcionalidad, esta resulta de la necesidad de apertura al exterior, pues los sistemas socioeconómicos son sistemas abiertos (aunque complejos) y por tanto, el desarrollo local no puede convertirse en simples localismos o actuaciones exclusivas y limitadas al ámbito local porque, por un lado, desde la perspectiva económica, sin intercambios y sin circulación de recursos no es posible el desarrollo de las fuerzas productivas (esto sería autarquía).

Por otro lado, las transformaciones y el progreso social sólo son posibles en contextos de apertura al exterior; por esta razón las relaciones que se establecen entre los agentes endógenos y exógenos (de dinamización local/regional) están concretizados a través de negociaciones entre partenariados de varios territorios, que ocupan un lugar central en los procesos endógenos de desarrollo local (Ferrao, 1989). Un ejemplo típico de este tipo de actuación son las diferentes Iniciativas Comunitarias que se están llevando a cabo por parte de la Comisión Europea, tipo LEADER o REGIS (ver Capítulo 4).

- Respecto a la territorialidad, nos parece que debe ser concebida como la expresión de las diversidades y particularismos locales; de hecho, no existe un modelo único de desarrollo local porque sería un modelo elaborado de política económica. Estos particularismos pueden ser al mismo tiempo fuente de obstáculos o de dinamismo del desarrollo, resultando una pluralidad de modelos y de recorridos sobre el desarrollo.

En relación con lo anterior Costa Pinto (1969), presenta un modelo en el que se conjugan las condiciones sociales del desarrollo, las consecuencias del desarrollo y la consideración del desarrollo como un proceso histórico concreto. Por tanto, aunque no trata la territorialidad directamente, sí afirma que cada territorio tiene su historia concreta y se deben conocer todas las consideraciones históricas del desarrollo para luego provocarlo. Todas estas consideraciones se reafirman al comprobar que el desarrollo, tal como hemos dicho, no aparece como tal hasta la Segunda Guerra Mundial, cuando surgen los análisis del subdesarrollo (cómo desarrollar a los subdesarrollados).

Históricamente se planteaba la existencia de países en vías de desarrollo y posteriormente, años 70 y 80, se comprueba que dentro de los países, a nivel regional, también existen diferencias (ver Capítulo 2).

Pero, ¿qué podemos entender por territorio y territorialidad? y ¿por qué emergen las lógicas territoriales locales?:

- Por una parte, dado un espacio organizado desde la perspectiva política, social, económica e ideológica, el concepto de territorio se puede entender como un espacio apropiado que implica la existencia de tres elementos:

- a) Una identidad de pertenencia territorial.
- b) Una solidaridad territorial.
- c) Una pretensión de autonomía territorial (Roque Amaro, 1991, pp.67).

Además, el territorio también supone articular las diferentes dimensiones espaciales ya que los espacios tienen que hacer uso de las diferentes dimensiones que los caracterizan: física, económica, social, cultural, histórica, de comunicación e información, política y administrativa, jurídica, ideológica y una dimensión geomorfológica.

Por tanto, en el desarrollo local hay una necesidad de examinar cómo estas dimensiones se articulan o desarticulan.

Sin embargo, la teoría y la práctica del desarrollo local surgen con las transformaciones de las bases económicas territoriales, nacionales, transnacionales y supranacionales. De esta manera, la economía pasa a ser también economía regional, que incluye el desarrollo local.

- Por otra parte, las lógicas territoriales de ámbito local y regional se afirman, paralelamente a las transformaciones supranacionales y transnacionales, asumiendo un papel fundamental debido a toda una serie de factores:

- a) Un factor ha sido la crisis del Estado de Bienestar y sobre todo la capacidad de respuesta del Estado a las necesidades regionales y locales. De ahí que van surgiendo iniciativas públicas y privadas de base regional y local (Piore y Sabel, 1990).
- b) La crisis del modelo fordista de organización de la producción, de la gestión de la mano de obra y de la racionalidad técnica y económica. Todo ello, como ya hemos señalado, se asocia a un nuevo modelo más flexible que rentabiliza las economías de pequeña dimensión de descentralización de la producción. De esta forma, se da un impulso a la actuación de las PYME y a todas aquellas organizaciones de pequeña dimensión (Hirst y Zeitlin, 1990).

c) También ha sido determinante la estrategia de segmentación transregional de los procesos productivos de las grandes empresas que, desplegando sus inversiones en búsqueda de localizaciones más favorables para reducir los costes, diversifican sus actividades por el espacio (Fosler, 1992).

d) El resurgir de lo local también es producto del refuerzo de las capacidades de reacción frente a lógicas de desarrollo nacional impuestas. En este sentido, la búsqueda de identidades dentro de un contexto creciente de transnacionalización lleva a reconstruir las identidades sociales, culturales y económicas, dentro de una base local más apropiada (Murray, 1991 y 1992).

La operatividad de la estrategia de desarrollo local dirigida hacia las PYME se ha traducido en las diferentes experiencias llevadas a cabo hasta el momento (Swyneudown, 1992):

1. El caso Alemán: El Land Baden-Württemberg

En este caso concreto, se trata de una región caracterizada por altos niveles de desarrollo económico que se manifiesta en diferentes elementos. De una parte, posee una tasa de PIB que supera la media alemana (228 millones de ecus en 1993, Eurostat, 1996), que está respaldada por los niveles de desempleo más reducidos de toda Alemania (inferior al 10% en 1993, Eurostat, 1996), de otra parte y quizás el dato más significativo, posee el ratio de I+D más intensivo de todo el país.

Desde la perspectiva local-global, ningún territorio se puede considerar como un isla ya que está ensamblada en espacios más amplios y muchos de los factores que han contribuido a su desarrollo (educación, formación profesional, I+D y movilidad del capital), son característicos fundamentalmente de la economía alemana.

Junto a estos factores también ha resultado fundamental la coparticipación en el campo de la innovación a través de la existencia y desarrollo de sistemas de “Redes de Innovación Regional” (RIN). Este modo de colaboración ha seguido diversas modalidades (Cooke y Morgan, 1990b):

- Colaboración horizontal entre empresas en la complementariedad de productos.

-
- Facilidades importadas y “esponsorizadas” colectivamente en las ramas de la investigación, marketing y formación profesional.
 - Colaboración vertical entre empresas en redes de compradores y proveedores que han alcanzado un alto grado de sofisticación en la firma Bosch, que desempeña la función de “Universidad Técnica” para muchos de sus proveedores.
 - El soporte de una infraestructura innovadora con un sistema formado por organizaciones de largo alcance, públicas y privadas, que están especializadas en transferencia de tecnología, información comercial y consultoría técnica.
 - Una fuerte y fundamentada política de innovación por parte de los gobiernos de este Land.

En toda esta exposición, no debemos olvidar que se trata de un sistema de producción verticalmente desintegrado, donde el tejido empresarial local no está completamente vinculado a las PYME tal como evidencian las grandes firmas que condicionan el entorno local como la Bosch, Mercedes, Porsche y Standard-Electric Lorenz (Jeelof, 1989).

Por tanto, las RIN no sólo está compuestas por colaboraciones entre PYME, sino que, a diferencia del resto de las experiencias de este tipo, existen dos grandes componentes de innovación regional (Cooke y Morgan, 1990a, 1991):

a) La Stenbeis Foundation que, desde 1971, ha prestado todos los servicios de transferencia tecnológica a las PYME (desde I+D hasta documentación). Para ello, resultó necesaria la creación de una red de 114 Centros de Transferencia Tecnológica, que en muchas ocasiones fueron adscritos con Universidades en Institutos de Cámaras Aplicadas. De hecho, se han incluido 14 Sociedades de Investigación Aplicada y 11 Institutos Max-Planck de Investigación Básica.

El éxito conseguido por la Stenbeis Foundation se fundamenta en los dos elementos característicos de las estrategias de RIN: por un lado ofrecer precios inferiores a los de mercado con un servicio de entrega totalmente descentralizado; de otro, la capacidad por elaborar servicios de transferencia tecnológica con carácter asequible.

b) Las Cámaras de Comercio e Industria forman parte de otra red de organizaciones de derecho público en las que todas las empresas están obligadas a ser miembros y que están caracterizadas por prestar servicios comerciales y técnicos, donde evidentemente, también se incluyen los servicios de transferencia tecnológica, formación y servicios de innovación.

Como todas las empresas son miembros, estas instituciones se integran en redes de negocios bastante amplios, facilitando el acceso a la información de alta calidad por parte de las PYME. De forma operativa, algunos centros de la Cámara de Comercio de Baden-Württemberg han considerado que los problemas de las PYME no se concentra en el tamaño, sino más bien en las relaciones que mantienen con las demás. De hecho, la acción se ha concentrado en incluirlas en redes de empresas regionales, nacionales e internacionales (Smithz, 1990).

Aunque muchas de estas RIN no se han planificado en sentido estricto, el gobierno de este ha defendido una política racional de innovación regional activa ya que el énfasis no se basaba en dejar actuar a las fuerzas en sentido neoliberal, sino más bien en considerar que la causa de la innovación regional se concentra en la relación “Estado-Ciencia-Industria” (Sabel et alia, 1987).

Por último, destacar que, a diferencia de otras experiencias de desarrollo local (Portugal, Italia o Gales) se excluyen al resto de las fuerzas sociales como sindicatos, partidos políticos y Parlamento regional. A pesar de ello, la perspectiva global-local está apoyada por las redes que se establecen entre los partenariados con el resto de territorios no sólo nacionales sino también internacionales (como ocurre con la red de innovación en la industria del automóvil “Cuatro Motores” creada entre BMW, Lombardía, Rhin-Alpes y Catalonia para competir con la amenaza de Japón y Corea).

2. El caso Galés: Las Agencias de Desarrollo

Aunque se trata de una economía con desventajas estructurales en la industria del acero y el carbón, manifestadas en altos índices de desempleo (superiores al 16% en 1993, Eurostat, 1996) y los escasos niveles de renta per cápita, desde los años noventa, ha experimentado una sorprendente recuperación en muchos de sus indicadores (ver Tesina).

Este cambio en la tendencia está asociado, a nuestro entender, con la existencia de una “cultura” empresarial propia, de formación profesional y empleo relacionada con las actividades predominantes, que se ha reforzado con el paso del tiempo.

Para este caso concreto, la política de innovación regional ha podido aprovechar la cultura empresarial local gracias a la coalición de los sindicatos y las dos grandes agencias de desarrollo local: el “Welsh Office” (brazo regional del Estado central) y la “Welsh Development Agency” (Agencia de Desarrollo Galés) (Rees y Morgan, 1991).

La política de innovación regional llevada a cabo en el caso Galés, se ha sustentado fundamentalmente en estas agencias, donde las PYME desempeñan el papel de soporte de las multinacionales. En concreto, las características principales del desarrollo logrado se manifiesta en varias actuaciones como pueden ser:

- Mejoras en el capital humano, a través de la educación vocacional y el perfeccionamiento profesional. Se trata de fomentar las prácticas profesionales mediante el acercamiento de la situación a la propia población.

Un ejemplo característico ha sido la difusión estratégica del “Innovate Training Club”, como un foro en el que las organizaciones de formación profesional, los colegios y los institutos locales establecen “centros de ideas”. Se trata de compartir experiencias y debatir los problemas locales, intentando colaborar a niveles cada vez más amplios.

De manera global, la “Welsh Development Agency” (WDA) ha utilizado las firmas Bosch, Toyota, Sony y Allied Steel como “tutores” de las prácticas profesionales de la población activa de empresas, especialmente de aquellas que son sus proveedoras.

- Mecanismos de transferencia tecnológica. La política de innovación regional planteada en este territorio también ha fortalecido la transferencia tecnológica, en concreto la WDA ha explotado la transferencia y difusión tecnología, dando a conocer el “saber hacer” comercial e industrial, así como los productos y procesos tecnológicos.

- Por último, las redes regionales que incluyen tanto las iniciativas económicas como políticas. En términos económicos, la idea consiste en trabajar “con” y

aprender “de”; en un proceso que no sólo se considera interno sino también extendido a nivel internacional (Chisholm, 1985, pp. 301-313).

3. El caso Portugués: La región Centro

Después de la incorporación de Portugal al proceso de integración europeo y tal como se reconoce en los Informes de la Unión Europea, se produce un proceso de subintegración de las regiones centrales promovido por la actividad de empresas transnacionales. En este contexto, la región Centro ocupa una posición intermedia ya que sin ser industrialmente desértica como la región Sur (Alentejo y Algarve), ni estar intensamente industrializada como la región Norte, tampoco posee lugares centrales urbanos con dimensión metropolitana como Oporto o Lisboa (Ferrao y Batista, 1989).

De hecho, en 1992, la industria transformadora abarcaba el 26% de la población ocupada, mientras que la contribución del sector servicios es de 15,9%. Sin embargo, lo realmente destacable son las actitudes voluntaristas de algunas figuras locales y los esfuerzos industriales vividos por el país desde el siglo pasado. De estos esfuerzos e iniciativas surgieron especializaciones industriales, tanto espaciales como sectoriales como son las industrias de minerales en el litoral (Eveiro y Leiria), el trabajo de metales en el interior (Aqueda y Mangualde) y los textiles en la zona interior (Belmonte y Covilha).

Con la integración europea se reestructura el tejido industrial y el socioproductivo hacia determinadas concentraciones urbanas. De hecho, se empiezan a cruzar las PYME con las grandes explotaciones; es decir, se produce un proceso de industrialización difusa con crecimiento de centros urbanos que habían estado estancados socialmente (Reis, 1992).

De una forma más profunda que en el caso galés y por las consecuencias de la Revolución del 25 de Abril y los efectos de la crisis de los años ochenta, la industria regional adquirió un carácter propio, basado principalmente en la organización familiar. El fundamento se centraba en la unidad familiar extensiva, característica de zonas urbanas que encerraban potencialidades para superar la crisis. La relación con la tierra y la emigración originó una amplia realidad de actividades ajustada a períodos donde la desvalorización de la fuerza de trabajo y las precarias condiciones del empleo se afirmaron como estrategias necesarias para superar la fragilidad del tejido productivo.

A partir de los años ochenta, surge una nueva realidad industrial en crecimiento, con localizaciones muy dinámicas de creación de empresas industriales, basadas en realidades productivas locales, donde las PYME se relacionan con las filiales de algunas multinacionales. De esta forma, se va construyendo un tejido productivo basado en saberes locales inscritos (Reis, 1992).

Sujeta a influencias externas, la base anterior empezó a desestructurarse. Así, la industria regional aparece viviendo una tendencia hacia la despromoción competitiva en que los saber-hacer empresariales y locales se sustituyen por iniciativas tecnológicamente más sofisticadas pero sin dimensión espacial (a-espaciales). Es decir, se trata de una transferencia de centros de decisión endógenamente inscritos hacia localizaciones enteramente exógenas:

- A través de las ayudas contenidas en los MAC, se crea una red de comunicaciones terrestres y algunos incentivos para la promoción de los reequilibrios regionales, mediante políticas industriales con componentes regionales.
- Se empieza a diseñar una política educativa que conlleva la creación de dos Universidades técnicas: la de Aveiro y Coimbra. Además en los centros urbanos que entran en crecimiento se ponen en funcionamiento las Escuelas de Empresariales. Como ejemplo de apoyo a empresas, se crea el Instituto Tecnológico de la Covilha orientado a la I+D (como iniciativa del Estado, las Asociaciones Industriales y el apoyo de la CEE).
- Surge la necesidad de coordinar esta industrialización que sigue siendo polimorfa y polifacética. Es entonces, cuando se intenta industrializar la franja interior (dada su proximidad de acceso al litoral).

Todas estas circunstancias se reforzaron con algunas de las ventajas comparativas que reúne la región Centro para la localización de actividades industriales:

- Posición geográfica atractiva para las multinacionales que sacan partida de las ventajas de la división ibérica del trabajo.
- Especialización en determinados sectores que presentan ventajas naturales, como la industria de la cerámica (se trata de la región europea con mayores yacimientos de arcilla blanca).

-
- Existencia de mercados, como los de Lisboa y Oporto, que requieren proximidad al cliente.
 - Presencia de un saber-hacer y de una mano de obra familiarizada con los procesos de producción y además, más barata que la procedente del exterior (como es el caso de la industria relacionada con las cerámicas).
 - Por último, el alto grado de apertura hacia el exterior, ya que la propia iniciativa local busca en la aparcería externa el saber-hacer, la tecnología y las oportunidades de mercado que autónomamente no posee y les hace falta.

Ahora bien, como resultado de toda esta dinámica socioeconómica y de las facilidades que ofrecen los poderes locales, la inversión extranjera pasa a localizarse en el interior de la región, resolviendo los problemas de desempleo.

En estas realidades locales, que en un pasado llegaron a ser “catedrales en el desierto”, empiezan a surgir actividades caracterizadas por los bajos costes de la mano de obra local que utilizan (calzado, confecciones y productos eléctricos).

Realmente significativo es que la inversión exógena se reparta en unidades productivas (con una evidente orientación exportadora) que están localizadas en territorios que no tienen tradición industrial. Además, el trabajo no cualificado procede de empresas externas que se orientan normalmente a la sustitución de importaciones situadas en el litoral, con estructuras organizativas más complejas.

4. El caso español: las Agencias de Desarrollo Local

La incorporación de España a la Unión Europea (1996) ha constituido como uno de los incentivos para que se conceda más importancia a las iniciativas locales como forma de regulación del ajuste en algunas regiones. Las estrategias de desarrollo local se han orientado hacia la creación y desarrollo de empresas innovadoras, que pretenden mejorar la calidad de los recursos humanos y aquellas dedicadas a la difusión de la tecnología por todo el sistema productivo local (Vázquez Barquero, 1993).

La flexibilidad de esta estrategia se pone de manifiesto al comprobar que las diferentes experiencias han operado en regiones desarrolladas (Cataluña), de

desarrollo intermedio (Valencia), en declive industrial (País Vasco) o periféricas (Andalucía) (Vázquez Barquero, 1993).

En todas ellas se han empleado las agencias de desarrollo local, entendidas como organizaciones horizontales que mediatizan entre el Estado, el mercado y la sociedad y que cuentan con una importancia estratégica en el ajuste productivo. El carácter innovador de esta estrategia se manifiesta en sus propios elementos (Vázquez Barquero, 1993, pp.199-310):

1. La existencia de una masa crítica involucrada en la acción política. Gran facilidad para prestar asesoramiento puntual en la toma de decisiones sobre los problemas locales; justificado por la información que poseen sobre la problemática local y la disponibilidad de técnicos que pueden proponer medidas y proyectos para ajustarlos a los objetivos propuestos.
2. Un entorno innovador y capacidad emprendedora local. Flexibilidad y economicidad en su estructura interna a la hora de ofrecer los servicios que requieren las empresas, con unos moderados costes operativos y personal adecuado, que les permita adaptarse a los cambios en el proceso de toma de decisiones.
3. Facilitar acuerdos sectoriales, institucionales y territoriales entre los agentes interesados, que puedan compatibilizarse con las actuaciones sobre el territorio para favorecer la productividad, que van desde el impulso a la inversión en infraestructuras hasta la reestructuración productiva.
4. La potenciación de la tradición y cultura del territorio. Particularidades que se han desarrollado en ciudades industriales en declive (Alcoy), en procesos de reestructuración (Vigo) y agrarias (Estepa).

Al considerar estas experiencias en su conjunto, se ponen de manifiesto diversos aspectos a tener en cuenta para cualquier intervención relacionada con las directrices del desarrollo local:

1. Debido a la escasez de alternativas políticas, en todos los casos se ha logrado una creación de empleo con un marcado carácter local. Para el caso de las regiones menos desarrolladas resulta muy interesante comprobar que a través de esta estrategia se puede conseguir el aprovechamiento de los recursos locales, como pueden ser la mano de obra no cualificada (condición característica en este

tipo de territorio) o los recursos naturales del mercado que no están considerados por las grandes estrategias de globalización.

2. Además, la diversificación en las gamas de procesos y productos (electrónica, recuperación de inmuebles y mejora condiciones ambientales, entre otros) permite asumir nuevas estrategias de demanda, cubriendo las necesidades locales que anteriormente quedaban insatisfechas.

3. Desde el punto de vista de la oferta, hay otros casos donde se da un gran estímulo a la competencia local, introduciendo gamas de procesos y productos más llamativos en términos de diseño y calidad, que pueden ayudar a reducir el diferencial de precios que existe con respecto al exterior.

4. En otras ocasiones, se produce un desarrollo agrícola, favorecido por la emigración de retorno (culturalmente más innovadora) que genera nuevos mercados, dado el crecimiento de las unidades urbanas y los nuevos canales de distribución. Este hecho resulta más llamativo con el dominio local de sectores vinculados con la actividad agropecuaria y alimentos para animales, perfeccionando también la innovación en el dominio de las actividades agrícolas.

5. Por último y con una perspectiva a largo plazo, resulta preciso destacar que hay una tendencia a que se intensifique el proceso de endogenización de las empresas con capital extranjero. De nuevo, las relaciones sociales y en concreto la formación del capital humano se convierte en la variable explicativa ya que aparecen unas relaciones más intensas entre las diferentes empresas debido a la mejora en la formación de los directivos y trabajadores cualificados locales.

Resumiendo, podemos afirmar que la emergencia de estas lógicas y formas territoriales de carácter local son el resultado y el efecto de:

* La propia transnacionalización como consecuencia de las estrategias de localización y relocalización de las transnacionales. Se trata de un subproducto de la transnacionalización como respuesta a las irregularidades que pueden provocar y provocan.

* También es una reacción a la imposición de jerarquías nacionales. De ahí, la necesidad de descentralización necesaria en la práctica del desarrollo local (dando nuevos contenidos al poder local).

* El resurgimiento de la necesidad por asumir las capacidades endógenas, intentando transformar las identidad pasivas en identidades activas que originen proyectos de desarrollo territorial local.

5.3.3 CARACTERÍSTICAS ESENCIALES DEL DESARROLLO LOCAL.

Después de todas las consideraciones anteriores, podemos afirmar que las estrategias de desarrollo local llevadas a la práctica se concretan en actuaciones locales (acciones de los agentes para defender y promocionar los recursos locales), donde la intervención de sus elementos (funcionalidad, territorialidad, globalidad y descentralización) está enmarcada en un **ESQUEMA** de carácter global.

Planteamos una opción política que puede favorecer el desarrollo de un determinado territorio mediante un proceso que articula las dimensiones más importantes de la realidad socioeconómica, como las dimensiones territoriales (la existencia de un proyecto de desarrollo local implica reforzar la dimensión territorial de las actuaciones), sociales (dada la existencia de una diversidad de agentes integrados en el proceso de desarrollo local), económicas (buscando mejorar la productividad, la capacidad de innovación y la cualificación en el desarrollo local), culturales (respetando las identidades culturales que tradicionalmente han caracterizado al territorio) y ambientales (en línea con los planteamientos sobre la conservación del medio ambiente y la calidad de vida).

La estrategia de desarrollo local actúa en una territorialidad que se aleja de las concepciones euclidianas ya que el espacio se considera flexible, tipo LEGO; donde las modificaciones espaciales no tienen porqué coincidir con la organización administrativa o política. Esto es así ya que la superestructura de la economía constantemente se ha adaptado a los diferentes modos de producción, que a su vez dependen de las relaciones de producción y las fuerzas productivas. Actualmente, las fuerzas productivas están caracterizadas por formas y dimensiones variadas en cada configuración territorial, que influyen en la coordinación necesaria entre relaciones transnacionales, nacionales y regionales. El refuerzo de la dimensión territorial favorece una concienciación social, una nueva estrategia política como la planteada, que interpreta al territorio como un espacio vivido, aprendido, apropiado, acotado organizado, reconocido, recordado y modelado por las poblaciones identificadas en él.

Este componente territorial implica una identidad de pertenencia territorial, la solidaridad territorial y el intento por conseguir una cierta autonomía territorial, que caracterizan a las estrategias de desarrollo local.

La dimensión social resulta de gran importancia dado que el desarrollo económico y social depende de la explotación de recursos (tanto internos como externos) y de la movilización de los participantes locales (agentes integrados en el proceso de desarrollo local). Como la dinámica del desarrollo también depende de la entrada de nuevos actores y de la acción renovadora de los tradicionales, el proceso de desarrollo local implica a todos los actores sociales, apareciendo nuevas formas de participación. Sin embargo, la confrontación de diferentes intereses requiere la concertación social y la formación del partenariado, que son los agentes implicados en las acciones de PER.

La diversidad de agentes integrados en el proceso supone una nueva articulación entre la periferia y el centro, que se articula a través de diferentes acciones. De una parte, la Acción Crítica, interpretada como la toma de conciencia para defender las particularidades locales en los procesos de decisión. De otra, la Acción Innovadora que supone una apertura hacia el exterior y la posibilidad de crear o diversificar las actividades que se desarrollan en el espacio. Por último, la Acción Concertante necesaria para organizar y coordinar la dimensión local y central. En este sentido, los actores institucionales, centrales y locales, se movilizan para actuar sobre los problemas más graves que caracterizan al territorio.

- La intervención de los poderes públicos centrales se manifiesta en diversas actuaciones, como pueden ser el diagnóstico de las tendencias que afectan a la región, la difusión de la información que llega al territorio, la identificación y estímulo de los proyectos más favorables para los territorios en cuestión, la facilitación del acceso a los recursos (reduciendo costes), el estímulo a la cooperación y creación de redes de partenariado y en definitiva, garantizar todas aquellas condiciones externas que pueden resultar favorables a la movilización y animación de los agentes locales.

- Más novedosa resulta la intervención de los poderes públicos locales. A pesar de ello y tal como hemos señalado a lo largo de este trabajo, la estrategia de desarrollo local no superpone la acción local sobre la global ya que se trata de un proceso de “glocalización” que tiene como características novedosas la organización y dinamización de los tejidos locales (sociales y económicos), la articulación de las actividades (facilitando la creación de proyectos creadores de empleo), la potenciación de iniciativas locales (que ayudan a descubrir las potencialidades latentes tanto sociales como económicas) y la articulación entre el poder central y local de las ayudas financieras y técnicas (públicas/privadas).

Evidentemente, la intervención conjunta de todos estos agentes de desarrollo local resulta muy difícil de llevar a cabo; sin embargo, suponemos que su coordinación puede facilitar la consecución del desarrollo. Por tanto, la actuación coordinada de los agentes locales y centrales no sólo se materializa en acciones materiales (como el fomento de zonas de actividades concretas o la potenciación de microempresas y microinfraestructuras, entre otros) sino también en acciones inmateriales. En este sentido, las acciones inmateriales de los agentes centrales y locales intervienen en todas las fases de los procesos de decisión:

- Animación y Estímulo: Pre-diagnóstico, Partenariado institucional, Partenariado no institucional, Definición de proyectos, Fases de concepción y evaluación, entre otros.

- Incitación y Operatividad: Fondos propios, Fiscalidad, Subvenciones, Garantías, Planificaciones, entre otros.

- Información, Consejo y Orientación: Información general, Información técnica, Formación, Apoyo a los “business plan”, Búsqueda de “sponsors”, asistencia en gestión, entre otros.

Precisamente, para facilitar el acceso progresivo a la información se incide en la necesidad de apoyo a las redes de información y comunicación que normalmente son característicos de los territorios más céntricos. Como resulta muy difícil acceder a las redes internacionales de información, se intenta organizar la comunicación de los territorios locales a través de una política de participación activa que consiste en informar desinformados, llegar a los colectivos sociales marginados, organizar a los desorganizados, dar identidad a los anónimos, promocionar la viabilidad entre los que no saben que la tienen y dar fuerza social a los que no la tienen.

La dimensión económica está dirigida hacia la capacidad de innovación y la formación del capital humano, tratando de aportar políticas diversificadas para realidades diversificadas.

Como la capacidad de innovación se explota a través de los medios locales, suponemos que la mayor apertura al cambio y a la innovación no sólo genera innovaciones en productos y tecnologías, sino también en las propias relaciones sociales; lo que supone una transformación económica de carácter dinámico. El éxito de estas innovaciones resulta condicionado por diversos elementos:

- Buena comunicación y circulación de información.
- Tarea global de las empresas que abarca desde la Producción hasta el Marketing.
- Potenciar el trabajo de desarrollo experimental.
- Importancia de las técnicas de planificación y gestión: control de costes, control de producción y previsión de ventas.
- Calidad, tipo de gestión y política de personal.
- Reconocimiento de las necesidades de los consumidores, a través de Demand-pull (reconocer las necesidades) o Technology (nuevo potencial tecnológico)
- Servicio post-venta y servicios a empresas. Innovación de productos y de procesos.
- Papel de los individuos clave, “campeones de producto”, “innovador técnico”, entre otros.

La formación y cualificación del capital humano como condicionantes inmateriales del desarrollo, que se asocian con diversos elementos:

- Cualificación para los jóvenes desempleados.
- Seminarios dirigidos hacia los creadores de empresas.

-
- Mejoras en las Formación Profesional.
 - La instalación e intercambio de formadores especialistas.
 - Los programas de formación entre instituciones de formación y programas de formación, entre otros.

Las prioridades se dirigen hacia los colectivos más afectados por la marginalización y el desempleo que caracterizan a los territorios menos desarrollados ya que los contextos de crecimiento y crisis, industrialización y desindustrialización o desarrollo y subdesarrollo, condicionan los niveles de formación y cualificación del capital humano.

La dimensión cultural e histórica es la más difícil de intervenir con acciones de PER. Por ello, la estrategia de desarrollo local, respetando los principios de identidad cultural y participación activa local, combina las acciones económicas de carácter global con actividades culturales adaptadas al medio que lo caracteriza (local o regional), como pueden ser el fortalecimiento de la identidad cultural propia, incentivar la apertura a la innovación, el desarrollo de la capacidad crítica y la mayor participación de los agentes locales.

En definitiva, se trata de un proceso de planificación del desarrollo que, dadas las características anteriores, se puede considerar integrado y diversificado y es lo que le confiere el carácter diferenciador con respecto a las demás estrategias.

Los nuevos planteamientos teóricos y prácticos del desarrollo tienen así, uno de sus orígenes en la reformulación de las racionalidades tecno-económicas que acompañan el fordismo y sus transformaciones. Surgen nuevos modelos de producción técnicos y económicos más flexibles, haciendo más rentables las economías de pequeña dimensión a través de la descentralización de las inversiones y de los procesos productivos, donde el ciclo de vida de los productos se reduce, predomina la calidad y empiezan a formarse redes de producción y distribución a través de contratas y subcontratas, franquicias o la formación del "hollow-corporations". Todo esto da lugar a un mayor grado de utilidad, productividad, eficiencia y libertad de actuación a las organizaciones de pequeña dimensión como las PYME.

Se desarrolla lo que Andrew Mair (1991), a propósito de la industria del automóvil denominó como la "Glocalización", es decir, el doble movimiento entre globalización, por un lado y de descentralización, localización y relocalización, por otro. Este concepto también sugiere que el interplay local-global en los

procesos contemporáneos de reestructuración del capitalismo son provocados como un único y solo proceso. Sin embargo, esta combinación y relación de movimientos contradictorios, locales y globales, permiten articular las escalas locales en la realidad económica y social (Swyngedown, 1992).

Todo lo anterior significa que los procesos de reestructuración industrial contemporánea fomentan un proceso de resurgimiento y emergencia de las economías regionales, dada la renovada importancia del medio local como condición necesaria para alcanzar una producción rentable bajo mercados mundiales progresivamente cambiantes.

También los cambios económicos estructurales facilitan este proceso independientemente de la actuación de las políticas públicas; lo que lleva a su reformulación para favorecer un beneficio mayor en las regiones y en el control de los procesos.

En síntesis, este “retorno a la región” se explica por la aparición de sistemas de producción “localmente aglomerados” que surgieron tras la crisis de la producción en masas.

Pero lo que realmente pasa a discutirse es la emergencia de una nueva división del trabajo entre regiones especializadas en determinados productos. Cuestión que ya fue planteada por Smith en 1776 con la obra “Investigación sobre la naturaleza y causas de la Riqueza de las Naciones”. O lo que hoy en día podríamos denominar como “diversificación de la especialización”, que en términos de desarrollo local significa considerar las iniciativas de desarrollo de las potencialidades locales.

Se trata, por tanto, de planificar las iniciativas de desarrollo según este nuevo nivel de aprovechamiento de la potencialidades locales.

Así, la atracción de territorios para el desarrollo cambia en función del tipo de hilera productiva, de la tecnología disponible, de las formas dominantes de organización de las empresas, de la cultura tecnológica y productiva local y de las estrategias territoriales (Vázquez Barquero, 1996).

A su vez, en los intentos por crear nuevos mercados, pueden resultar dos situaciones: Cuando se adopta un enfoque de alta segmentación es posible fortalecer la posición competitiva; manteniéndose en el mercado. Por el contrario, si la estrategia consiste en buscar un simple refugio en su nicho de mercado, la

competitividad sólo se mantendrá circunstancialmente, lo que lleva a empeorar la situación de las empresas. (Vázquez Barquero, 1996).

Una vez planteados estos argumentos, sólo nos resta por recalcar, de nuevo, la aportación de Greffe: el desarrollo local se puede identificar con un proceso de diversificación y enriquecimiento de la actividades económicas y sociales de un determinado territorio, a partir de la movilización y coordinación de sus recursos. Es producto de los esfuerzos de su población; presupone la existencia de un proyecto de desarrollo integrado en sus componentes económicos, sociales, culturales y ambientales, transformando un espacio de contigüidad física en un espacio de solidaridad activa (Greffe, 1984).

A todo lo anterior, hay que añadir que el gran reto del desarrollo local consiste en asegurar que las economías locales estén integradas en economías internacionales y lograr que sus sistemas productivos sean más competitivos. La solución a los problemas planteados requiere reestructurar el sistema económico y, fundamentalmente, ajustar el modelo institucional, cultural y social de cada territorio, dimensión local, a los cambios del entorno y de la competencia (Vázquez Barquero, 1996).

Sólo nos resta por señalar que la vinculación entre la dimensión local y global exige la existencia de requisitos mínimos en el ámbito local. Uno de los más importantes se centra en la disponibilidad de servicios a las empresas. La dimensión de las empresas limita las posibilidades de internacionalizar los servicios. Por otra parte, la especialización de estos servicios implica su externalización. Por último, la oferta de servicios puede generar cambios cualitativos en la gestión de la producción y distribución, que sitúan a las empresas locales en un ámbito de cooperación y competencia global.

Por tanto, la relevancia de los servicios a las empresas propone un análisis de sumo interés para evaluar las posibilidades de desarrollo local. En coherencia con lo anterior, el análisis de los instrumentos de PER relacionados con los servicios a las empresas, permite establecer los déficits existentes y las posibles líneas de corrección. Este es el objetivo del capítulo siguiente.

**Capítulo 6: EVALUACION DEL IMPACTO DE
LA PERC EN LAS PYME DE LA
PROVINCIA DE SANTA CRUZ DE
TENERIFE**

6.1 OBJETIVOS Y MÉTODO DE EVALUACIÓN.

En los Capítulos precedentes se han expuesto los fundamentos de la política económica regional, tal y como se han ido configurando tras un largo proceso. También se han determinado las principales líneas de actuación de la Unión Europea en lo que a la cohesión económica y social se refiere.

De esta reflexión se deducen algunas pautas de acción para la política económica regional, que pueden considerarse claves, estas son: formación, innovación tecnológica y, estrechamente ligada a los dos factores anteriores, la importancia de los servicios a las empresas. Las líneas de actuación señaladas se dirigen fundamentalmente a una institución de la economía de mercado, la pequeña y mediana empresa, que por su dinamismo y capacidad de generar empleo se convierte en el sujeto estratégico elegible.

Por último, la tensión dialéctica entre globalización - reestructuración - concentración *versus* desarrollo regional, aconseja que “lo local”, entendido en el seno de esa relación dialéctica, sea el espacio económico y social objeto principal de la programación regional.

Siendo esto así, se propone evaluar las estrategias adecuadas para procurar el desarrollo en regiones con características sumamente especiales, tales como las denominadas “regiones ultraperiféricas” de la Unión Europea (en la última revisión del Tratado de la Unión Europea, aún pendiente de ratificación, se incluye, por primera vez en el nivel de Derecho originario, un reconocimiento de las regiones ultraperiféricas en el artículo 299).

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

- a) Las características fundamentales de los servicios a las empresas, especificando las tendencias relevantes en las economías actuales.

b) Los condicionantes y limitaciones de las economías de las regiones ultraperiféricas.

c) Los elementos estratégicos fundamentales de los servicios a las empresas en el marco de regiones ultraperiféricas.

En virtud del análisis se detallan las hipótesis y método de contraste. Por último, interpretamos los resultados según las hipótesis establecidas.

6.1.1 CONDICIONANTES Y LIMITACIONES DE LAS REGIONES ULTRAPERIFÉRICAS.

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

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

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

- a) Posibilidades de diversificación insular de la oferta.
- b) Mayores costes de transporte para las islas que no tienen relaciones comerciales directas con los centros de abastecimiento.
- c) Limitadas conexiones entre las islas.
- d) Mayores costes burocráticos.

- e) Posibles intereses contrapuestos de los grupos económicos insulares si sus producciones son competitivas.
- f) Posible diversidad de los niveles de desarrollo entre las islas.
- g) Dificultades para diseñar estrategias comunes de desarrollo derivadas de e) y f), además de las derivadas de la confrontación por el liderazgo.
- h) Importancia del sector agrario y de la población activa en el sector.
- i) Gran peso de las actividades tradicionales.
- j) Escasa motivación ante la innovación de los sectores empresariales insulares.

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

- a) Aspectos problemáticos sobre los que no es posible actuar: escasez de recursos naturales, servicios colectivos e infraestructurales con capacidad excedentaria, vulnerabilidad ante situaciones catastróficas.

- b) Condicionantes económicos del desarrollo: reducido mercado interno, escasas posibilidades de aprovechamiento de economías de escala, pocas economías de aglomeración, riesgos medioambientales, mayores costes de transporte para las islas que no tienen relaciones comerciales directas, mayores costes burocráticos, escasas conexiones entre las islas, problemas para diseñar una estrategia común, posible diversidad en los niveles de desarrollo, intereses contrapuestos de los grupos económicos insulares, escasa disposición ante las innovaciones tecnológicas, peso importante del sector agrario, peso de las actividades económicas tradicionales.

- c) Aspectos en los que existen restricciones de oferta no derivadas de características especiales: escasez de infraestructura (comunicaciones, telecomunicaciones, energía, suelo y agua), escasez de cualificación de la

fuerza de trabajo, déficit de plazas en el sistema educativo, escasos servicios a empresas.

- d) Características que pueden ser positivas para el desarrollo: dependencia del comercio exterior, alto grado de especialización, concentración de la oferta, concentración de la distribución, situación geoestratégica, posibilidades de diversificación, características naturales para el desarrollo turístico.

CUADRO 52
NIVEL DE INCIDENCIA EN REGIONES ULTRAPERIFERICAS

Variables Cualitativas	Guadalupe	Martinica	Reunión	Guyana	Azores	Madeira	Canarias
P1 Baja receptividad a las innovaciones	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
P2 Altos costes de comercialización	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
P3 Altos costes de financiación stocks	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
P4 Catástrofes naturales	XX	XX	XX	XX	0	0	0
P5 Escasos recursos y materias primas	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
P6 Baja competitividad	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
P7 Alta dependencia exterior	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
P8 Pequeña dimensión del mercado interno	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
P9 Pequeña dimensión explotaciones agrícolas	XX	XX	XX	0	XX	XX	XX
P10 Debilidad del sector industrial	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
P11 Pequeña dimensión de empresas industriales	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
P12 Alto componente de bienes importados	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
P13 Desarrollo turístico	X	XX	X	0	X	X	XX
P14 Importancia de servicios no cualificados	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
P15 Importancia de la AAPP en el PIB	XX	XX	XX	XX	XX	XX	X
P16 Concentración geográfica de población	XX	XX	XX	0	XX	XX	X
P17 Concentración productiva	X	X	X	0	X	X	XX
P18 Desigual distribución de la renta	XX	XX	XX	X	XX	XX	X

P19 Baja participación de la mujer en población activa	XX	XX	XX	XX	XX	XX	X
P20 Alta tasa de paro juvenil	XX	XX	XX	XX	0	0	XX
P21 Alta tasa de paro larga duración	XX	XX	XX	XX	0	0	X
P22 Crecimiento de la población	XX	XX	XX	0	XX	XX	XX
P23 Emigración	XX	XX	XX	0	XX	XX	XX
P24 Reducida capacidad empresarial	XX						
P25 Cohesión Social Baja	XX						
P26 Escasa relación con territorios próximos	XX						
P27 Problemas de medio ambiente	X	X	X	X	0	0	X
P28 Baja cualificación	XX						
P29 Altos costes de transporte	XX						
P30 Efectos de la tasa de cambio	XX						

CUADRO 53

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

El análisis de la estructura económica de las regiones ultraperiféricas de la Unión Europea (Comisiones Obreras, 1996), permite realizar una interpretación conjunta de las implicaciones económicas y sociales de los condicionantes y limitaciones típicos de regiones de pequeña dimensión y alejadas de los espacios de mercado, en los que formalmente se integran (ver **CUADRO 52**)

A partir de esas características, el Consejo Económico y Social de Canarias (ver el Consejo Económico y Social de Canarias, 1997), construyó un modelo cualitativo para el conjunto de las regiones ultraperiféricas, que permite integrar algunas variables sociales, económicas y culturales (ver **GRAFICO 1**).

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

Estas funciones son las siguientes:

- 1) Variables que son esencialmente motrices, porque afectan a las otras pero no son afectadas por ellas. En otras palabras, los cambios que se produzcan en ellas repercutirán sobre todo el sistema social, pero lo que ocurran en otras partes del sistema no las afectarán.
- 2) Variables de enlace, que desempeñan un papel de “bisagras” en el sistema, porque conectan a las variables entre sí, particularmente a las motrices con las dependientes, que veremos a continuación. Tienen alta motricidad y también alta dependencia. **Son las variables que constituyen el núcleo del sistema**, difícil de separar en el momento de organizar la acción de la política regional, porque se retroalimentan fuertemente entre sí y con el resto del sistema. Los sistemas sociales maduros, complejos y dinámicos, con procesos innovativos tienen en su interior un núcleo importante de variables de enlace y es en él donde se gestan los cambios que orientan los caminos a seguir por el sistema social.
- 3) Variables dependientes, que se caracterizan porque tanto su situación actual como los cambios que en ellas se producen son el resultado de la estructura y del funcionamiento del conjunto del sistema social, particularmente de lo que ocurre a nivel de las variables motrices y de enlace.
- 4) Variables con poca motricidad y dependencia que, por tanto, no pueden ser alteradas.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A) Desde la perspectiva de la producción:

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

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

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

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

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

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

b) las economías externas, que se producen como consecuencia de la concentración empresarial en sistemas innovadores, están también limitadas por los condicionantes señalados. Las economías externas se refieren a determinados aspectos fundamentales para el desarrollo tales como el intercambio de

“información con alto valor estratégico” y de “bienes y servicios fundamentales para la innovación”.

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

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

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

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

8ª. El crecimiento de la población y el racionamiento de la demanda de trabajo,- derivado de los condicionamientos y limitaciones más arriba

expuestos-, ha generado excesos permanentes de oferta de trabajo. Tales excesos tienen como consecuencia altas tasas de paro y/o emigración.

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

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

Hasta ahora, las regiones ultraperiféricas han definido su estrategia de desarrollo con unas prioridades, manifestadas en los Programas de Desarrollo Regional y, posteriormente, en los Marcos de Apoyo Comunitarios. Como se observa en el **CUADRO 54**, en el que se recogen las prioridades a las que se ha hecho referencia, la mayoría de la regiones ultraperiféricas tienen en común el interés por elementos como la protección del medio ambiente y la potenciación de los recursos humanos. Al tratarse de prioridades que surgen en cualquier territorio, resulta que tal como hemos planteado, las intervenciones comunitarias desde la estrategia de desarrollo local deben tener en cuenta las particularidades de cada territorio de acuerdo siempre con una estrategia global. Es decir, se trata de potenciar acciones que no estén fundamentadas en localismos, ya que pueden llegar a aislar la globalización que también caracteriza a cualquier territorio.

CUADRO 54
PRIORIDADES ESTRATEGICAS EN LAS REGIONES
ULTRAPERIFERICAS DE LA UNION EUROPEA

Prioridades Estratégicas	Canarias	Azores	Guadalupe	Guyana	Madeira	Martinica	Reunión
Búsqueda de la armonía social			×				
Equilibrio económico			×				
Armonía territorial			×				

Equilibrio ecológico	×	×	×		×	×	×
Ayuda técnica				×		×	×
Turismo	×			×		×	×
Industria	×			×		×	×
Comercio y artesanía	×			×		×	×
Ordenación territorio						×	
Reducción aislamiento				×		×	×
Potenciación recursos	×	×		×	×	×	×
Agricultura	×			×		×	×
Pesca	×			×		×	×
Acuicultura						×	×
Aplicación del Objetivo 5a)							×
Fomento de producciones agrícolas							×
Ayuda al desarrollo rural							×
Desarrollo local		×			×		
Infra estructura	×	×		×			
Salud	×				×		×
Cooperación regional							

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

6.1.2 LA RELEVANCIA DE LOS SERVICIOS A LAS EMPRESAS.

La importancia económica y social de la relación directa entre el crecimiento de los servicios y el grado de desarrollo económico regional ha sido contrastada ampliamente por la literatura (Nusbaumer, 1987; Krommenacker, 1984; Río Gómez, 1989, 1994).

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

El crecimiento de los servicios a las empresas se relaciona con el proceso de sustitución del paradigma fordista por el de especialización flexible; de hecho, la etapa post-fordista está asociada a niveles cualitativos que sucesivamente han sido más exigentes en los procesos, productos y calidad de vida (Toffler, 1980; Naisbitt, 1984). De esta manera, la especialización flexible ha transformado la estructura de la empresa fordista, a partir de la externalización creciente de funciones antes integradas en la empresa y de la generalización de la contratación y subcontratación. El universo de relaciones contractuales entre empresas se amplía, reforzándose en el sistema económico el vector de la cooperación en relación con el de la competencia.

Ahora bien, los requerimientos de calidad que exige el nuevo paradigma son alcanzados por determinadas regiones, que salen fortalecidas de la crisis de los setenta. Otras regiones encuentran dificultades para acceder a las pautas de excelencia, de tal manera que, tal y como planteamos en el Capítulo 4, las disparidades interregionales en la Unión Europea se han mantenido.

Este complejo proceso indica algunas vías estratégicas de máximo interés. (Legna, C. y J.L. Rivero, 1997), entre otras la importancia de los servicios a las empresas.

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

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

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

Se ha producido en los últimos años un interés creciente por el análisis de los Distritos Industriales, tanto desde la perspectiva teórica como del análisis de casos. El análisis de casos es especialmente importante para determinar las transformaciones que se están produciendo, entre las que no es la menos importante que la distinción industrial/terciario no es evidente, porque se trata de actividades complementarias.

Como es sabido, el análisis neoclásico del proceso de concentración se debe a Alfred Marshall (1920), quien identificó algunas razones que favorecen la localización de numerosas empresas de una rama industrial en un mismo lugar. Tres elementos fueron destacados por Marshall:

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

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

Respecto al mercado de trabajo conjunto el modelo explicativo introduce la restricción de que las empresas deben elegir una sola localización, lo que puede

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

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

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

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

El análisis, aunque podríamos considerarlo neoclásico, incorpora elementos novedosos para esta tradición científica, tal es el caso del denominado

QWERTY¹. La idea central consiste en considerar que muchos de los problemas importantes de la economía son aleatorios y quedan determinados por la historia y sus accidentes. Aunque desde otras tradiciones científicas la propuesta pueda parecer poco o nada novedosa, sin embargo, merece ser destacada por situarse como oposición a los modelos de análisis económico “basados en la idea de que el comportamiento en economía está determinado básicamente por los gustos, la tecnología y la dotación de factores” (Krugman, 1992).

Sin embargo, el origen del moderno interés por los distritos industriales (ver Legna y Rivero, 1997), se encuentra para algunos investigadores en que el taylorismo, que separaba a los ingenieros y técnicos -encargados de la concepción- de los obreros especializados -cuya responsabilidad es la ejecución-, entra en un período de crisis. Uno de los caminos de salida de esta crisis es la movilización del recurso humano en la empresa. Este recurso se forma ciertamente en ella, pero sobre todo en la cultura local, en la tradición familiar, en un tejido de organización de formación profesional, en resumen, en un sistema localizado, donde circulan y se enriquecen los "saber hacer". Esto significa que cobra fuerza la profesionalidad, la cultura técnica y que se privilegian los "yacimientos" donde se encuentra la mano de obra cualificada (Benko y Lipietz, 1992). Estamos ante un renacimiento de los Distritos Industriales, en los que la distinción industrial/terciario no es evidente, porque se trata de actividades complementarias.

Hay una gama muy variada de Distritos Industriales con éxito. Encontramos, por ejemplo, los siguientes: a) los de las industrias y servicios generadores de tecnología punta, desarrollados en EEUU; b) los que impulsaron las experiencias de especialización flexible de países desarrollados, particularmente en Italia; c) los casos también de especialización flexible de países subdesarrollados; d) los referentes a áreas que proveen los servicios muy cualificados, especializados y próximos a los más altos niveles de decisión, tales como los financieros que se localizan en las plazas centrales (New York, Tokio, Londres, etc.).

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

¹La palabra QWERTY hace referencia a la disposición de las letras en el teclado de las máquinas de escribir y procede de la reflexión que se contiene en un artículo de **Paul David (1985): “Clio and the Economics of QWERTY”, American Economic Review, n°75.**

a) Los principales elementos interrelacionados de estos subsistemas fueron empresas industriales y de servicios innovadoras -capaces de captar los requerimientos del mercado y dispuestos a interrelacionarse con otras firmas para innovar- y una mano de obra también favorable al cambio y a la adaptación a las nuevas técnicas.

b) Estas empresas y hombres dinamizaron un proceso sinérgico, que condujo al crecimiento del conjunto, lo que no siempre es así; sus principales componentes fueron la división social del trabajo entre las firmas (mediante la desintegración de procesos, lo que a su vez permitió aprovechar las economías de escala), la extensión del mercado y la intensificación de las interacciones entre firmas -tanto directamente como a través del mercado-.

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

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

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

Por su parte, los medios de decisión financieros se concentran *"en unas pocas manzanas de una pocas ciudades en el mundo (desde luego interconectadas entre si) lo que demuestra que el poder se ejerce por ciertas personas radicadas en ciertos lugares, en donde la interacción social crea un medio decisional irreemplazable y no descentralizable. Las nuevas tecnologías de la transmisión de información refuerzan la concentración de los grandes grupos financieros en estas áreas privilegiadas, como*

Manhattan. La misma tendencia tendría la localización del capital comercial internacional." (Castells, 1989)

Ahora bien, el estudio de los casos de Distritos Industriales de éxito revela también contradicciones. DiGiovanna (1996) ha presentado una interesante aplicación de la Teoría de la Regulación (que se desarrolla a partir del análisis marxista y schumpeteriano), al análisis de los Distritos Industriales. El examen de los casos de Emilia-Romagna, Baden-Württemberg y Silicon Valley, permite obtener determinadas conclusiones de interés a partir del estudio de las relaciones de asalarización, las formas de competencia, la norma de consumo y la función del Estado.

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

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

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

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

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

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

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

En este sentido, las políticas económicas de desarrollo regional están incorporando de forma progresiva el papel de los servicios a las empresas en todos sus ámbitos de actuación (ver **ESQUEMA 3**):

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

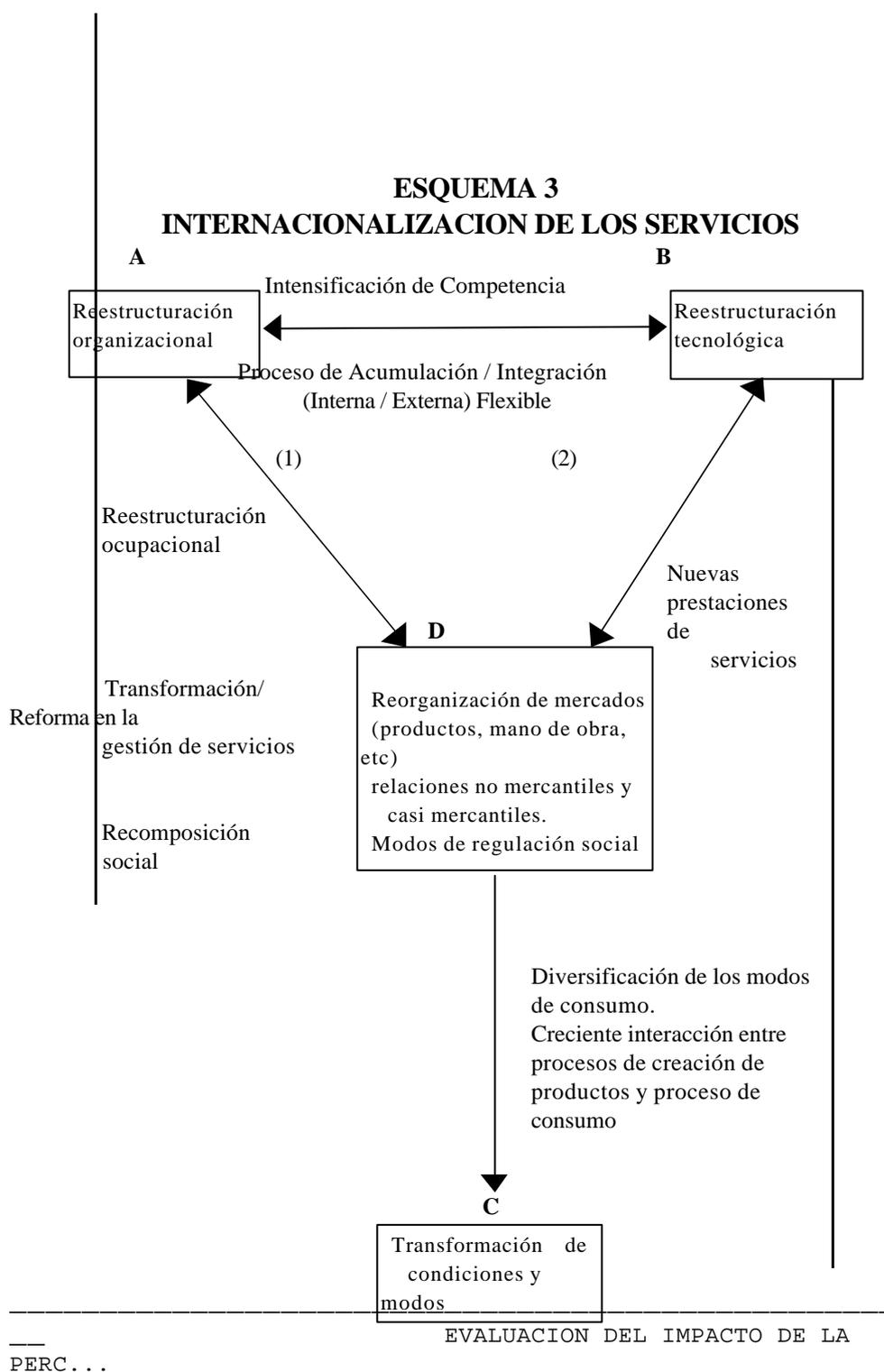
Por tanto, la PERC actual, dentro de la Unión Europea, combina los factores que tradicionalmente se han considerado importante - territorialidad, globalización local/nacional/internacional y los procesos interregionales - con el reforzamiento de las actividades relacionadas con los servicios - innovación y efectos de arrastre en economías atrasadas - ; llegando a lo que podemos

denominar como “territorialización de las actividades de servicios por la vía de la PERC” (ver Capítulo 5).

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

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

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





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

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

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

6.1.3 LA PERC: EL BINOMIO SERVICIOS Y ULTRAPERIFERIA /INSULARIDAD.

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

En concreto, la estrategia de desarrollo local trata de facilitar la creación de condiciones novedosas e innovadoras que estén adaptadas al territorio donde actúan, combinando la territorialidad con la globalización (ver Capítulo 5).

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

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

- Escasa intensidad relativa en la utilización del capital e importancia trascendental de la información.
- Reducida importancia de las compras intermedias, es decir, el valor añadido representa un porcentaje elevado de la producción.
- El crecimiento de la productividad es menor que en el sector industrial.

- Predominan las pequeñas empresas, que no requieren economías de escala tecnológicas.
- Dado su alto grado de flexibilidad, la mano de obra se caracteriza por una cualificación heterogénea.
- Las transacciones con el exterior adquieren menor relevancia frente a factores como la elasticidad renta o la intervención pública para su puesta en funcionamiento.

La participación del sector servicios en el Valor Añadido Bruto de Canarias es la que se revela en el **CUADRO 55** y el porcentaje de población activa se encuentra en el **CUADRO 56**:

CUADRO 55
VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES POR
SECTORES CANARIAS 1993

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

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

CUADRO 56
POBLACION ACTIVA SEGUN GRUPOS DE EDAD Y SECTORES
(1995)

CRITERIO	CANARIAS (en miles)	CANARIAS (%)	Provincia S/C Tenerife (miles)	Provincia S/C Tenerife (%)
EDAD				
De 16 a 24 años	25,8	4,2	11,7	3,7
De 20 a 24 años	99,3	16,1	48,8	15,6
De 25 a 54 años	439,1	70,9	220,4	70,6
De 55 y más años	61,1	9,8	31,4	10,1
Total	625,3	100,0	312,3	100,0
SECTORES:				
Agricultura	40,3	6,5	23,1	7,4
Industria	52,7	8,5	22,7	7,3
Construcción	65,3	10,5	36,0	11,5
Servicios	410,6	64,7	200,1	64,0

No calificable	56,4	9,8	30,3	9,8
Total	625,3	100,0	312,3	100,0

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

En la economía de la provincia de Santa Cruz de Tenerife, objeto del contraste, también los servicios proporcionan más del 75% del valor añadido bruto y la población activa total (ver **CUADRO 55** y **56**).

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

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

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

Con todo lo anterior, existen tres frentes estratégicos:

- estimular las demandas de servicios;
- transformar las demandas de servicios latentes en demandas reales;

- abrir el abanico de situaciones que permitan la satisfacción de las demandas;

Por tanto, comprobar los factores que estimulan las demandas de servicios, identificar los elementos que pueden convertir las demandas potenciales en reales y localizar las situaciones que pueden cubrir las demandas, consolidan el primer nivel de análisis en la relación servicios/innovación/desarrollo regional.

6.1.4 ESQUEMA ANALÍTICO.

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

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

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

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

Entender, cómo las PYME utilizan los servicios intermedios, implica considerar las estrategias empresariales como vector condicionante y condicionado de ese amplio proceso de reestructuración

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

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

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

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

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

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

En consecuencia, este hecho revela que las PYME no tienen por qué limitarse a utilizar servicios considerados como “tradicionales”- Por tanto, esta hipótesis implica definir una PERC favorable a la potenciación de servicios tanto “tradicionales” como “innovadores” para cualquier tipo de empresa.

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

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

6.1.5 HIPÓTESIS.

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

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

pequeñas y medianas empresas de las regiones atrasadas, localizadas en el territorio continuo de la Unión Europea.

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

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

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

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

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

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

6.2 TECNICAS DE SELECCION DE LA MUESTRA.

6.2.1. SELECCIÓN DE LA POBLACIÓN.

El contraste de las hipótesis se realiza a partir de una muestra de pequeñas y medianas empresas de la provincia de Santa Cruz de Tenerife. La importancia relativa de la pequeña y mediana empresa en la provincia se encuentra en el **CUADRO 57** y **58**.

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

CUADRO 57 DISTRIBUCION EMPRESARIAL POR N° DE ASALIARIADOS

(Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

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

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

Como la información disponible se distribuye territorialmente por municipios y sectorialmente por ramas de actividad, puede precisarse la combinación de la territorialidad y la tercerización de la economía; lo que facilita el estudio de las diferencias intrarregionales.

CUADRO 58
DISTRIBUCION DE EMPRESAS SEGUN CONDICION JURIDICA
(Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

	empresas existentes (en unidades)	empresas existentes (en porcentajes)
Personas Físicas	29.990	75,3
Sociedades Anónimas	1.557	3,9
Sociedades Limitadas	5.994	15,1
Sociedades Colectivas	2	0,0
Sociedades Comanditarias	-	-
Comunidad de Bienes	1.595	4,0
Sociedades Cooperativas	247	0,6
Asociaciones/Otras	397	1,0

Organismos Autónomos	42	0,1
TOTAL	39.824	100,0

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

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

La consecución de esta homogeneización por ramas de producción, empresas y municipios, aconsejó tomar como referencia la clasificación según ramas de actividad empresariales realizada por la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de la provincia de Santa Cruz de Tenerife.

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

Las ramas de actividad se configuraron de la siguiente forma:

- Agricultura y Pesca: comprende las agrupaciones 01 hasta 06 del CNAE/74 y que se corresponde con el epígrafe 0 del IAE/96. En este caso concreto, como las empresas no son miembros electores de la Cámara de Comercio, se tuvo que recurrir a la Dirección General de Producción Agraria del Gobierno de Canarias (Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1997), para obtener la información sobre las empresas de esta rama de actividad.
- Energía y Agua: correspondiente a las agrupaciones 3,9 y 11 hasta 16 del CNAE/74 y el epígrafe 1 de la clasificación del IAE/96.
- Minería y Química: incluye las agrupaciones 21 a 25 del CNAE/74 y el epígrafe 2 del IAE.
- Metálica y Maquinaria: según la clasificación del CNAE/74 está englobada entre las agrupaciones 31 a 35, además de la 39; mientras que en el listado del IAE/96 ha supuesto incluir el epígrafe 3 excluyendo los subepígrafes 36, 37 y 38.

-
- Material de Transporte: Se refiere a las agrupaciones 36, 37 y 38 de la clasificación del CNAE y a los subepígrafes 36, 37 y 38 del IAE.
 - Productos alimenticios, bebidas y tabacos: La clasificación del CNAE incluye las agrupaciones 41 y 42, que se corresponden a los subepígrafes 41 y 42 del IAE.
 - Textiles, Cueros y Calzado: mientras que en la clasificación del CNAE hace alusión a las agrupaciones 43, 44 y 45; el IAE abarca los epígrafes 43, 44 y 45.
 - Artículos de Papel e impresión: que se recoge en la agrupación 47 del CNAE y por tanto, en el subepígrafe 47 del IAE.
 - Madera, Corcho y Muebles: Abarca la agrupación 46 del CNAE y subepígrafe 46 del IAE.
 - Corcho, Plástico y otras Manufacturas: En la clasificación del CNAE se agrupa en los apartados 48 y 49, coincidiendo con el subepígrafe 48 del IAE.
 - Construcción: Incluida en la agrupación 50 del CNAE y en el epígrafe 5 del IAE.
 - Comercio y Reparaciones: comprende las agrupaciones 61 a 64 y 67 de la clasificación del CNAE y el epígrafe 6 (excluyendo el subepígrafe 68) del IAE.
 - Hostelería y Restauración: donde se incluyen las agrupaciones 65 y 66 de la clasificación del CNAE y el epígrafe 68 del IAE.
 - Transportes y Comunicaciones: referido a la agrupaciones 71 a 76 de la clasificación del CNAE y el epígrafe 7 del IAE.
 - Crédito y Seguro: Englobado en las agrupaciones 81, 82 y 83 de la clasificación del CNAE y el epígrafe 8 del IAE (excluyendo los subepígrafes 84,85 y 86).
 - Servicio Doméstico: Que se corresponde con la agrupación 98 del CNAE y la 99 del IAE.

- Otros Servicios: Dada la importancia que tienen los servicios en el estudio, decidimos englobar los diferentes servicios en siete grupos heterogéneos entre ellos:

- * Servicios a empresas (epígrafe 94 del IAE).
- * Servicios de enseñanza (epígrafe 93 del IAE).
- * Servicios sanitarios (epígrafe 94 del IAE).
- * Servicios recreativos (epígrafe 96 del IAE).
- * Servicios personales (epígrafe 97 del IAE)
- * Alquiler de bienes muebles (epígrafe 85 del IAE).
- * Alquiler de bienes inmuebles (epígrafe 86 del IAE).

Con esta distribución de las actividades económicas, combinamos el Valor Añadido Bruto que corresponde en cada municipio de la provincia con la información sobre la distribución de empresas por ramas de actividad que ofrece el Censo de Empresas de la Cámara de Comercio Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife (ver **CUADRO 59**).

CUADRO 59
DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS (Provincia Santa Cruz de Tenerife)

RAMA DE ACTIVIDAD	A	B
Agricultura y Pesca	1.492	4,45
Energía y Agua	47	0,11
Minería y Química	213	0,49
Metálica y Maquinaria	447	1,02
Material de Transporte	61	0,14

Alimentación, Bebida y Tabaco	527	1,21
Textil, Cuero y Calzado	123	0,28
Artículos de Papel e Impresión	280	0,64
Madera, Corcho y Muebles	607	1,39
Caucho, Plástico y manufacturas	45	0,10
Construcción	2.599	6,00
Comercio y reparaciones	24.360	55,82
Hostelería y Restauración	441	1,01
Transportes y Comunicaciones	4.174	9,56
Crédito y Seguros	1.745	3,96
Servicio Doméstico	1.423	3,26
Otros (total):	4.609	10,56
Servicios a empresas	895	2,05
Enseñanza	592	1,36
Servicios sanitarios	196	0,45
Servicios recreativos y culturales	650	1,49
Servicios personales	1.423	3,26
Alquiler de bienes muebles	747	1,71
Alquiler de bienes inmuebles	106	0,24
TOTAL	43.643	100,00

A: Número de empresas estimado por ramas de actividad y total de empresas.

B: Proporción de empresas respecto al total por ramas de actividad.

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

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

- A pesar de que la clasificación del CNAE resultaba muy coherente con el estudio que utilizamos como referencia para la selección de actividades (ISTAC, 1995), su utilización resultó inviable, ya que no contenía la suficiente información sobre la titularidad y ubicación de las empresas, necesarias para poder ejecutar las encuestas.

- Los servicios de intermediación ofrecidos por la Euroventanilla (Santa Cruz de Tenerife, 1997) tampoco resultaron operativos, porque la clasificación elaborada por este organismo, se corresponde aproximadamente con 450 empresas caracterizadas por haber solicitado información (a través de cualquier medio) sobre los fondos, subvenciones y ayudas comunitarias.

- Los listados de empresas afiliadas a la Confederación de Empresarios (CEOE, 1997) recoge una enumeración exhaustiva de todas las empresas que están agrupadas por sectores económicos. A pesar de la gran aportación cualitativa de los listados obtenidos, pudimos comprobar que al descartar todas aquellas empresas que no han sido representadas por interlocutores empresariales, asumimos un marco muestral donde las empresas seleccionadas estarían sesgadas por este criterio, haciendo imposible la extrapolación de cualquier resultado al universo de la población de empresas en la provincia.

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

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

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

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

CUADRO 60
SELECCION DE EMPRESAS
(Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

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

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

CUADRO 61
VALOR AÑADIDO BRUTO EN RAMAS DE ACTIVIDAD EN 1992*

(Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

	S/C Tenerife	La Laguna	Resto Tenerife	La Palma	La Gomera	El Hierro	Total Provincia
Agricultura	1.313	3.373	19.713	8.688	1.036	589	34.712
Pesca	1.686	517	2.216	670	423	260	5.772
Energía y Agua	14.428	3.114	7.814	2.095	380	258	28.089
Química y Minería	4.439	1.917	3.923	757	58	45	11.139
Metálicos Maquinaria	3.430	2.078	2.921	464	53	33	8.979
Material de Transporte	726	372	455	69	14	0	1.636
Alimentación, Beb. y Tabaco	15.422	6.912	7.530	3.229	218	169	33.480
Textil, Cuero y Calzado	789	332	474	70	12	3	1.680
Artículos Papel e Impresión	4.247	1.258	2.099	213	22	9	7.848
Madera, Corcho y Muebles	1.203	750	1.117	503	55	5	3.220
Caucho, Plást. y Manufac.	829	542	1.032	102	46	2	2.553
Construcción	26.471	15.892	42.843	9.508	2.274	1.645	98.623
Comercio y Reparaciones	64.358	30.189	65.707	13.567	2.345	991	177.157
Hostelería y Restauración	16.242	7.995	98.104	5.438	3.261	693	131.733
Transportes./ Comunicac.	32.196	9.419	26.987	5.766	1.470	806	76.644
Crédito/ Seguro	25.166	3.263	11.851	3.215	513	223	44.231
Servicio Doméstico	4.610	1.801	2.542	670	211	56	9.890
Otros	124.567	52.434	85.827	24.215	4.917	2.297	294.257
TOTAL V.A.B.	342.123	142.156	383.154	79.237	17.310	8.085	972.065

* En millones de pesetas.

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

Por tanto, teniendo en cuenta toda la información anterior (**CUADROS 59, 60 y 61**), seleccionamos las empresas de la provincia de Santa Cruz de Tenerife según la siguiente distribución:

- Santa Cruz: 35%

- La Laguna:	16%
- Resto de la Isla de Tenerife:	38%
- Isla de Tenerife (Total)	89%
- Isla de La Palma:	8%
- Isla de La Gomera:	2%
- Isla del Hierro:	1%

- Total Provincia:	100%

En función de este criterio, se escogieron sistemáticamente las 10 primeras empresas por el orden alfabético en cada municipios.

6.2.2 SELECCION DE LA MUESTRA.

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

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

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

Los distintos conglomerados considerados se caracterizan por estar compuestas de elementos heterogéneos, siendo al mismo tiempo las distintas agrupaciones homogéneas entre sí, facilitando de esta manera la comparación “homogénea” entre grupos “heterogéneos”.

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

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

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

1) Tamaño de la muestra:

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

e= Error de la muestra
N= Tamaño de la población
n= Tamaño de la muestra

Fuente: Ortega Martínez, 1990, p.348

2) Error de la muestra:

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

N= Tamaño de la población
n= Tamaño de la muestra

Fuente: Ortega Martínez, 1990, p.348

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

Con esta primera selección se completaron 524 encuestas, de las que 520 resultaron efectivas, lo que supone un error de estimación de +/- 4.07%.

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

6.3 INSTRUMENTOS.

6.3.1 ESCALA Y CONTENIDO DEL CUESTIONARIO.

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

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

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

Primera parte: Caracterización de la empresa y el empresario.

Segunda parte: Impacto de las medidas de política económica regional y empresarial comunitaria.

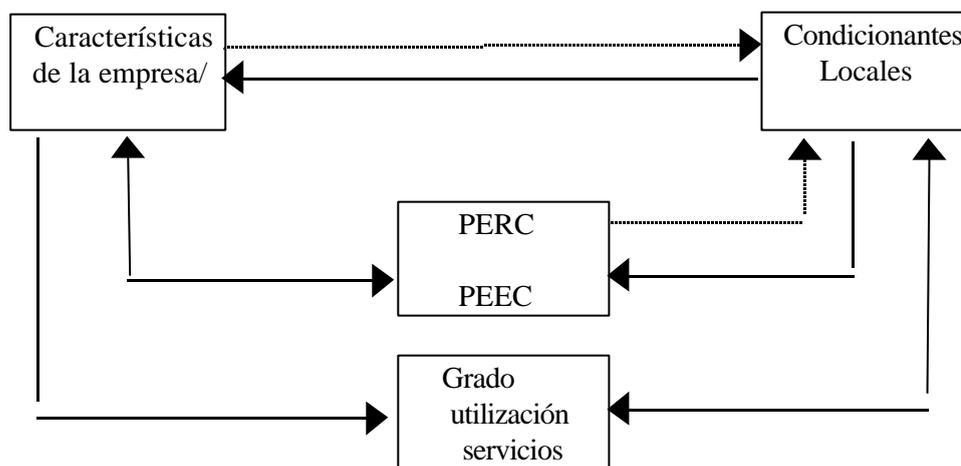
Tercera parte: Intensidad y modalidad en la utilización de los servicios internos y externos a las empresas.

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

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

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

ESQUEMA 4



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

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

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

política económica regional) sobre la PYME. Mientras que la tercera hace alusión al grado de utilización de los servicios por parte de estas empresas.

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

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

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

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

Por último, en el cuarto apartado se incluyen cuestiones sobre los condicionantes locales que repercuten en la singularidad del territorio de las Islas Canarias, tanto con preguntas de respuesta cerrada (categorías profesionales de la empresa, relaciones con organismos públicos y privados, cooperación con otras empresas, financiación y satisfacción con las infraestructuras locales) como

de elección múltiple (economías de escala, externas, insularidad y ultraperiferia) o incluso abiertas (al señalar qué tipo de actuaciones discrecionales considera importantes para la mejora en el funcionamiento de la empresa).

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

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

6.3.2. DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA.

La muestra se ha compuesto, para la provincia de Santa Cruz de Tenerife, con el peso combinado que tienen las PYME tanto en el VAB de cada municipio, como en el número de empresas existentes en cada rama de actividad.

El total de la muestra es de 520 sujetos y que constituyen una muestra representativa de las empresas existentes en la provincia de Santa Cruz de Tenerife (según las fuentes utilizadas 43.643 aproximadamente) Como aparece en la **TABLA 1**, para el total de la muestra (520 empresas), 463 empresas pertenecen a la isla de Tenerife (casi el 90%), 40 son empresas ubicadas en la isla de La Palma, 11 empresas en la Gomera y 6 en la isla del Hierro; que se reparten por todos los municipios de la provincia. Más concretamente:

TABLA 1
DESCRIPCIÓN MUESTRAL

TIPO DE EMPRESA	Frecuencias	% (aproximado)
Agricultura, Ganadería y Pesca	18	3,4
Energía y Agua	36	6,9
Material de Transporte	42	8,0
Caucho, Corcho y otros	32	6,1
Alimentación, Bebida y Tabacos	5	0,9
Artículos de Papel e Impresión	2	0,4
Madera, Corcho y Muebles	5	0,9
Construcción	24	4,6

Comercio y Reparaciones	219	42,6
Hostelería y Restauración	4	0,9
Transporte y Telecomunicaciones	38	7,3
Crédito y Seguro	16	3,1
Servicio Doméstico	13	2,5
Servicios a empresas	12	2,3
Enseñanza	9	1,7
Servicios Sanitarios	9	1,7
Servicios Recreativos y Cultural	9	1,7
Servicios Personales	9	1,7
Alquiler de Bienes Muebles	9	1,7
Alquiler de Bienes Inmuebles	9	1,7

TOTAL	520	100,0
	Frecuencias	% (aproximado)
ORIGEN		
TENERIFE	463	89,0
LA PALMA	40	7,6
GOMERA	11	2,2
EL HIERRO	6	1,2

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

TABLA 2
RAZONES QUE JUSTIFICAN LA MORTALIDAD DE LAS EMPRESAS

	Nº empresas	% sobre 1	% sobre 4
- Mortalidad de la empresa:	328	81,0	35,2
- Cambio de actividad empresarial:	42	10,0	4,5
- Traslado a otro municipio:	25	6,0	2,7
- Errores en la información disponible:	12	3,0	1,3

1. Empresas inexistentes	407	100,0	43,7
2. Empresas existentes válidas	520	-	55,8
3. Empresas existentes no válidas	4	-	0,5
4. Total empresas	931	-	100,0

Con los resultados obtenidos, resulta significativo comprobar que del total de empresas inexistentes en 1997 (43,7% sobre el total), 4 de cada 5 (81%) han dejado de funcionar por razones que nada tienen que ver con cambios en la actividad (10%) o en la localización (6%).

6.3.3 VARIABLES.

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

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

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

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

- Volumen de ventas

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

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

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

- Insularidad
- Ultraperiferia
- Economías de escala
- Economías externas

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

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

* Servicios demandados por las empresas. Al formar parte del objetivo principal de esta investigación, se ha intentado realizar una clasificación lo más racional posible. Para ello, los servicios utilizados por las empresas se han englobado según la clasificación propuesta por la Comisión Europea (1991), adaptándola al marco teórico (ver **CUADRO 62**).

* Política Económica Regional. Se trata de comprobar cuál ha sido el impacto de las medidas de Política Económica Regional Comunitaria sobre las PYME de la provincia, diferenciando entre las medidas que conoce y las que no y

posteriormente señalando el período de intervención. Para ello, las variables se han estructurado según indicamos en el apartado anterior:

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

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

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

CUADRO 62
CLASIFICACION DE SERVICIOS UTILIZADOS POR EMPRESAS

1. Servicios de administración y de gestión: - Consultoría de Gestión - Asesoría jurídica. - Asesoría contable - Asesoría fiscal. - Servicios administrativos	4. Servicios de información y comunicación: - Servicios informáticos de gestión - Servicios informáticos mantenimiento - Servicios de mensajería - Servicios de telecomunicaciones - Servicios de intermediación - Relaciones públicas
2. Servicios de producción: - Inspección y control (calidad)	5. Servicios de venta: - Marketing directo y Publicidad

<ul style="list-style-type: none"> - Reparación de equipos - Envasado y embalaje - Alquiler de material - Financiación externa (leasing, renting) - Tratamiento de desechos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Promoción de ventas - Ferias y salones
<p>3. Servicios personales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Selección de personal - Formación de personal - Gestión de personal - Servicio de empleo temporal 	<p>6. Servicios de investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Investigación y Desarrollo - Asociación temporal de empresas - Cooperación tecnológica

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

6.3.4 TÉCNICAS ESTADÍSTICAS.

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

- Hipótesis 1: Se emplearon dos métodos:

a) Análisis de Frecuencias para las variables que caracterizan a la PYME local y al empresario.

b) Análisis de Frecuencias para los condicionantes locales.

$$O \text{ (PERC)} = \text{Cultura Empresarial Local} + \text{Condicionantes Locales}$$

- Hipótesis 2: También se emplearon dos métodos:

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

$$\begin{aligned} \text{Estrategia empresarial local} = & \text{Insularidad} + \text{Ultraperiferia} + \\ & \text{Economías externas} + \text{Economías de} \\ & \text{escala} \end{aligned}$$

b) Análisis Discriminantes sobre la Insularidad y la Ultraperiferia.

$$\text{Perfil de la PYME local} = \text{Insularidad} + \text{Ultraperiferia}$$

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

$$D \text{ (servicios avanzados)} = \text{Grado de atraso económico}$$

$$D \text{ (servicios avanzados en Canarias)} = \text{Grado de atraso económico} + \\ \text{Insularidad} + \text{Ultraperiferia}$$

- Hipótesis 4: Análisis de Frecuencias sobre los servicios.

$$O \text{ (servicios)} = \text{Servicios Tradicionales}$$

$$D \text{ (servicios)} = \text{Servicios Tradicionales}$$

$$\text{Servicios Tradicionales} = \text{Gestión Administrativa y Consumo}$$

- Hipótesis 5: Se emplearon dos métodos:

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

B) Análisis Discriminante sobre los servicios a empresas.

Perfil PYME local = forma de accesibilidad a servicios avanzados

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

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

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

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

6.4 RESULTADOS.

A continuación se ofrecen los resultados más relevantes obtenidos de acuerdo al orden que hemos desarrollado en el cuestionario. La explicación de

las interpretaciones están estructuradas según los cuatro apartados mencionados anteriormente, presentándose al final las relaciones que consideramos más relevantes para algunas de las variables incluidas en el análisis.

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

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

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

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

6.4.1 DATOS IDENTIFICATIVOS.

La relación de datos obtenidos está en función del lugar donde se ha desarrollado la encuesta y de la actividad desarrollada. De hecho y tal como

señalamos en las **TABLAS 1 y 2**, las encuestas se han realizado a PYMES de la provincia de Tenerife.

CUADRO 63
DISTRIBUCION DE PYMES POR RAMAS DE ACTIVIDAD *
(S/C de Tenerife)

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

* en porcentajes

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

6.4.2 ELEMENTOS ESTRUCTURALES DE LA EMPRESA.

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

6.4.2.1 Diversificación de actividades.

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

CUADRO 64
DIVERSIFICACION PRODUCTIVA DE LAS PYME *
(Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

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

* en porcentajes

6.4.2.2 Antigüedad.

En lo que se refiere a la antigüedad de las empresas en la provincia, el **CUADRO 65** refleja que en su mayoría se han creado durante las dos últimas décadas y en especial, en la década de los ochenta.

De hecho, resulta interesante comprobar que 1 de cada 2 empresas tiene una antigüedad que supera los nueve años. Evidentemente aunque el proceso y la selección de la muestra (ver apartado anterior) ha implicado seleccionar sólo las empresas que llevan funcionando más de 2 años en el contexto local; no deja de sorprender que las empresas comprendidas entre 1 y 9 años no representen el 15% en ninguna de las agrupaciones establecidas.

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

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

CUADRO 65
ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA POR PERIODOS
(Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

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

6.4.2.3 Tamaño de la empresa.

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

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

CUADRO 66
TAMAÑO DE LA EMPRESA: VOLUMEN DE VENTAS ANUALES *
(Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

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

* en millones de pesetas

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

CUADRO 67
TAMAÑO DE LA EMPRESA: NUMERO DE TRABAJADORES *
(S/C de Tenerife)

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

* incluido empresario/dirigente

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

6.4.3 AMBITOS DE ACTUACION: INPUTS Y OUTPUTS.

Tal como se desprende del **CUADRO 68**, los resultados sobre la procedencia de los inputs refleja diferentes situaciones:

CUADRO 68
DISTRIBUCION DE LAS MATERIAS PRIMAS POR ORIGENES
(Provincia de Santa Cruz de Tenerife)

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

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

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

CUADRO 69
DISTRIBUCION DE LAS VENTAS ANUALES POR DESTINOS
(Santa Cruz de Tenerife)

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

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

6.4.4 PERFIL DEL EMPRESARIADO.

6.4.4.1 Origen y Edad del empresario.

La mayor parte de los empresarios nacen en Canarias.

CUADRO 70

LUGAR DE NACIMIENTO DEL EMPRESARIO/DIRECTIVO

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

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

CUADRO 71

EDAD DEL EMPRESARIO/DIRECTIVO (por intervalos)

	Frecuencia	%	% acumulados
Entre 16 y 25 años	29	5,6	5,6
Entre 26 y 35 años	115	22,1	27,7
Entre 36 y 45 años	136	26,2	53,8
Entre 46 y 55 años	169	32,5	86,3
Entre 56 y 65 años	71	13,6	100,0

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

CUADRO 72

POBLACION DE DERECHO SEGUN GRUPOS DE EDAD (1991)

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

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

**CUADRO 73
ESTRUCTURA LABORAL EN MICROEMPRESAS
(1-10 trabajadores)**

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

6.4.4.2 Cualificación.

**CUADRO 74
NIVEL DE ESTUDIOS DEL EMPRESARIADO
(en el momento de comenzar a trabajar en la empresa)**

	Frecuencia	%	% acumulado
No contesta	30	5,8	5,8
Sin estudios	37	7,1	12,9

Formación Profesional	45	8,6	21,5
Estudios Primarios	136	26,2	47,7
Enseñanza Media	158	30,4	78,1
Enseñanza Superior	113	21,6	99,8
Otros	1	0,2	100,0

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

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

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

CUADRO 75
GRADO DE FORMACION DEL EMPRESARIADO
(en el momento de comenzar a trabajar en la empresa)

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

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

6.4.4.3 Movilidad Laboral.

Todo lo anterior se relaciona con la permanencia en las actividades desarrolladas por el empresario

Al considerar las actitudes de los encuestados hacia la permanencia en las empresas, el dato más significativo arroja que más del 70% de los empresarios han trabajado previamente en otra empresa y en la mayor parte de las ocasiones (75,6%), desarrollando actividades diferentes a la actual, lo que pone de manifiesto la flexibilidad laboral en las PYME de la provincia.

CUADRO 76
PERMANENCIA DEL EMPRESARIO EN LA EMPRESA

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

CUADRO 77
ESTACIONARIEDAD EN LA ACTIVIDAD
EMPRESARIOS QUE HAN CAMBIADO DE EMPRESA

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

6.5 EVALUACION DE LOS CONDICIONANTES LOCALES.

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

Por tanto, no resulta casual que las desigualdades espaciales tengan una base socioeconómica que se manifiesta en los condicionantes locales coyunturales y estructurales:

CUADRO 78

POLITICAS, CONDICIONANTES Y RETOS ESTRATEGICOS

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

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

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

6.5.1 CONDICIONANTES LOCALES DE CARÁCTER ESTRUCTURAL.

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

Como ya habíamos indicado al principio de este Capítulo, la especificidad insular y ultraperiférica del entorno canario, unido a las economías de escala y aglomeración han sido los elementos centrales en el debate llevado a cabo en los últimos años sobre el Estatuto Permanente de las Islas Canarias en el seno de la Unión Europea; consideramos que es un aspecto fundamental en el funcionamiento del tejido empresarial canario. En este sentido, son varios los trabajos que han tratado algunos de estos elementos (El Coste de la Insularidad en Canarias, 1992; El tejido empresarial canario, 1992; Estadísticas del ISTAC sobre Canarias, 1995; entre otros).

Sin embargo, a lo largo de la investigación intentamos delimitar lo más posible el ámbito de actuación, territorialmente centrándonos en la provincia de Santa Cruz de Tenerife y sectorialmente a través de PYME y microempresas.

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

6.5.1.1 Pequeña dimensión del mercado interno: Insularidad

CUADRO 79
ORDEN DE IMPORTANCIA DADO A LA INSULARIDAD

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

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

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

-
- La dimensión insular es un concepto relativo, que está relacionado con el resto de factores del entorno.
 - La dimensión insular no es uniforme en un mismo territorio, ya que influyen elementos como la dotación de recursos, el tamaño y la distancia, entre otros.
 - La dimensión insular difiere según el status político del territorio.
 - La dimensión insular no determina el nivel de desarrollo, sólo lo condiciona.
 - La dimensión insular es producto de la interacción entre el territorio y el sistema económico, compuesto por repercusiones variadas y heterogéneas.

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

6.5.1.2 Alejamiento del territorio de la Unión Europea: Ultraperiferia.

CUADRO 80
ORDEN DE IMPORTANCIA DADO A LA ULTRAPERIFERIA

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

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

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

6.5.1.3 Difícil acceso a las economías externas y condicionantes de las economías de escala.

CUADRO 81
ORDEN DE IMPORTANCIA DADO A ECONOMIAS EXTERNAS

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

CUADRO 82
ORDEN DE IMPORTANCIA DADO A ECONOMIAS ESCALA

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

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

Para las economías de escala y las economías externas, en este orden, ocurre que tampoco tienen participaciones significativas al considerarse como segundo factor más importante (36,0% y 26,7% respectivamente), ya que la mayor parte de las ocasiones son consideradas como las de menor relevancia (50,6% y 21,9% en cada grupo).

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

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

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

CUADRO 83
PRIORIDAD DE LOS CONDICIONANTES LOCALES

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

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

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

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

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

Evidentemente, afirmaciones como las anteriores exigen un análisis más exhaustivo de la situación empresarial, que hemos afinado y perfeccionado a través de análisis diferenciados (bivariados y multivariados) con el fin de evaluar

la influencia real de los condicionantes locales sobre la caracterización de la PYME y empresario, la intensidad y modalidad en la utilización de servicios y el impacto de las medidas de PERC y PEEC.

6.5.2 LIMITACIONES LOCALES DE MEDIO, LARGO Y MUY LARGO PLAZO.

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

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

6.5.2.1 Cualificación de la mano de obra local.

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

CUADRO 84
CATEGORIAS PROFESIONALES DE LA EMPRESA

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

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

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

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

CUADRO 85
FORMACION DE LA MANO DE OBRA CUALIFICADA

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

De nuevo, se vuelven a poner de manifiesto los problemas relacionados con la cualificación profesional: sólo 1 de cada 3 trabajadores considerados como cualificados tiene un nivel educativo que llega a alcanzar los estudios primarios (37,5%), formación profesional (35,6%) o la enseñanza media (38,5%); el resto no posee ningún tipo de formación.

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

CUADRO 86
PROCEDENCIA DE LA MANO DE OBRA CUALIFICADA

	Frecuencia	Porcentaje
--	------------	------------

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

Las constantes de las empresas canarias, también se reflejan en el origen de la mano de obra cualificada, ya que más del 86% de las empresas recurre al mercado canario y en menor medida a los mercados peninsular (18,1%) y europeo (4,4%).

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

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

6.5.2.2 Grado de desarrollo de las infraestructuras locales.

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

CUADRO 87 INFRAESTRUCTURAS LOCALES SATISFACTORIAS PARA LAS EMPRESAS LOCALES

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

- Las infraestructuras de transportes y energía tienen un alto grado de satisfacción, siendo las mejor valoradas por parte de los empresarios (75% y 70,8% respectivamente). Por tanto, el hecho de que al menos, 3 de cada 4 empresarios esté satisfecho con las infraestructuras de transportes supone que la problemática de la ultraperiferia está más asociada con los costes de transacción y las pérdidas de oportunidades que acarrea la lejanía, que con las infraestructuras.

La aceptación de las infraestructuras energéticas, 2 de cada 3 empresarios están satisfechos con las mismas; está relacionada tanto con el tradicional apoyo mediante políticas dirigidas hacia el aprovechamiento energético (energía eólica y solar).

- De otra parte, la mitad de las empresas consideradas (51,3%) están satisfechas con las infraestructuras de telecomunicaciones.

- Por último, las infraestructuras peor consideradas son las industriales (12,9%), ordenación del suelo (16,2%), las relacionadas con la comercialización (17,3%) y las sociales (4,0%).

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

CUADRO 88
PARTICIPACIÓN EN PROYECTOS DE I+D

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

CUADRO 89
AMBITO DE ACTUACION DE LOS PROYECTOS DE I+D

	Frecuencia	Porcentaje
Canarias	13	2,5
Península y Baleares	7	1,3
Resto de la Unión Europea	4	0,8
Otros territorios	4	0,8

El hecho de que sólo el 18% de las empresas haya participado en algún proyecto de I+D, pone en evidencia el carácter tradicional del empresariado canario. Como el ámbito de actuación se concentra precisamente en las Islas Canarias (75,2%).

6.5.2.4 Tipo de financiación.

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

Argumentos relacionados con la dificultad de acceder a la financiación externa que tienen algunas PYME por falta de garantías e información o los altos niveles de endeudamiento a corto plazo que se cubren con las instituciones locales; sitúan en un segundo plano la operatividad de las instituciones como el BEI, FEI y las líneas de crédito de los Fondos del FEDER, entre otros.

CUADRO 90
PROCEDENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIACION

	Frecuencia	Porcentaje
Canarias	391	75,2
Península y Baleares	50	9,6
Resto de la Unión Europea	15	2,9
Otros territorios	8	1,5

6.5.2.5 Grado de cooperación empresarial.

Las apreciaciones anteriores se refuerzan al comprobar que sólo 2 de cada 5 empresas (40,5%) mantiene algún tipo de relación financiera o fiscal.

Mayor importancia parecen tener las relaciones comerciales (68,3%) que, evidentemente, tienen que manifestarse si realmente existen un tejido empresarial local.

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

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

**CUADRO 91
TIPOS DE COOPERACION ENTRE EMPRESAS**

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

**CUADRO 92
AMBITO TERRITORIAL DE LAS COOPERACIONES**

	Frecuencia	Porcentaje
Canarias	381	73,3
Península y Baleares	99	19,0
Resto de la Unión Europea	36	6,9
Otros territorios	21	4,0

6.5.2.6 Acceso a la información.

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

**CUADRO 93
CONOCIMIENTO DE ORGANISMOS INTERMEDIARIOS**

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

**CUADRO 94
ORGANISMOS LOCALES QUE INTERMEDIAN ENTRE EL
EMPRESARIO Y LA UNION EUROPEA**

	Frecuencia	Porcentaje
Cámaras de Comercio	52	10,0
Centros Europeos de Información	10	1,9
Administración local	59	11,3
Organizaciones y Consultorías	17	3,3
Otros	9	1,7

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

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

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

Podemos concluir, por tanto, que independientemente de su condición privada o pública, el grado de intermediación de las instituciones existentes se relaciona con la inserción que tienen en el contexto socioeconómico de la provincia. Es decir, la Cámara de Comercio y el Cabildo figuran como las instituciones con más aceptación porque forman parte de las instituciones locales desde hace varias décadas, lo que les concede una mayor proximidad a la empresa.

6.5.2.7 Representatividad de los interlocutores sociales.

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

CUADRO 95
IMPORTANCIA DE LOS INTERLOCUTORES SOCIALES

	Frecuencia	Porcentaje
Sindicatos representativos	40	7,7
Asoc. empresariales representativas	162	34,2

6.5.3 ANÁLISIS BIVARIADOS : EL PROBLEMA DE LA HOMOGENEIDAD ENTRE GRUPOS.

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

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

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

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

Para comprobar la homogeneidad-heterogeneidad entre los grupos, se realizaron análisis diferenciales bivariados de la valoración de los empresarios canarios sobre el peso de la insularidad, la ultraperiferia, el acceso a las economías de escala y la dificultad para obtener economías externas.

Se analizaron todas estas diferencias, dado que son los argumentos más utilizados en el “debate comunitario” (Asín Cabrera, 1988), comprobando que

con los análisis de frecuencias bivariados, cualquiera de estas cuatro variables influye, aunque con diferente intensidad, sobre el empresariado local.

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

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

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

Los resultados demuestran que entre aquellos grupos que priorizan cada uno de los cuatro factores (insularidad, ultraperiferia, economías de escala y aglomeración) frente a los demás, sólo son relevantes aquellos grupos donde los empresarios conceden más importancia a la insularidad y la ultraperiferia, frente a

las economías de escala y externas. A pesar de ello, la falta de diferencias significativas no ha permitido realizar perfiles concretos para ningún grupo:

- De los cuatro análisis realizados, los relativos a la insularidad y ultraperiferia han resultado ser los más completos, ya que incluyen, respectivamente, a 293 y 193 empresarios con diferencias en relación al resto. Sin embargo, las diferencias de medias establecidas para cada uno de los cuatro sólo confirman particularidades sobre algunos condicionantes coyunturales que ya hemos explicado (cualificación, infraestructuras, localización de trabajadores, entre otros); descartando todas las variables relacionadas con la caracterización de la PYME y el empresario, la utilización de servicios y el impacto de las PERC y PEEC.

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

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

6.5.4 LOS ANÁLISIS DIFERENCIALES MULTIVARIADOS.

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

Por tanto, decidimos emplear esta técnica de investigación para las variables que determinan el objeto de estudio, como son los condicionantes locales, el impacto de las medidas de PERC y de PEEC y el grado de utilización de los diferentes servicios.

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

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

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

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

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

La unidad de análisis utilizada ha sido el conjunto de empresas seleccionadas para la provincia de Santa Cruz de Tenerife, en cada uno de sus municipios. Como predictores se han empleado los factores empíricos extraídos de la batería de preguntas contenidas en los bloques del cuestionario:

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

6.5.4.1 Análisis Discriminante sobre la percepción de la Insularidad.

Dada la importancia de la insularidad para nuestro análisis, elegimos la variable LOCON1 para discriminar entre la actuación de las diferentes empresas con el grupo de variables utilizadas para elaborar el cuestionario.

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

Posteriormente con la interpretación de la función discriminante (ver **ANEXO 2**), podemos deducir que las empresas caracterizadas por priorizar el condicionante de la insularidad frente a los demás, tienen las siguientes características:

1. Generalmente, las infraestructuras de ocupación y ordenación del suelo resultan satisfactorias. Todo lo contrario que las infraestructuras de telecomunicaciones, que están muy mal consideradas.
2. La financiación se cubre a través de los intermediarios financieros locales (tipo Cajas de Ahorro).
3. Destaca, en cuanto a la estructura laboral de la empresa, que las categorías de operarios y trabajadores manuales sean las menos utilizadas, frente a los administrativos y personal cualificado. Sin embargo, no parecen mostrar un perfil determinado sobre la procedencia de la mano de obra que utilizan.
4. No tienen relaciones de cooperación con el resto de las empresas locales y de forma puntual mantienen contactos comerciales con empresas del exterior.
5. En la parte institucional, queda de manifiesto el bajo nivel de operatividad de los interlocutores que pueden representar los intereses de la empresa.
6. Tampoco los organismos que informan sobre la Unión Europea parecen tener relevancia.
7. En relación a la caracterización de la PYME y del empresario ninguna variable sugiere peculiaridades con respecto a la insularidad.
8. De todas las Políticas Económicas Regionales Comunitarias planteadas sólo se advierte que el FEDER es conocido por las empresas agrupadas, sin embargo, el resto de las intervenciones se desconocen.

9. Los servicios menos empleados son los relacionados con los servicios de empleo temporal y la asociación temporal de empresas.

10. Por último, la clasificación anterior nos ofrece el perfil de la empresa “tipo” en el tejido empresarial local, fundamentalmente en la percepción sobre los condicionantes locales, la utilización de servicios y políticas comunitarias. De hecho, casi el 96% de las empresas aquí clasificadas están encuadradas correctamente a la función discriminante que hemos utilizado para el análisis.

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

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

La precisión de estos resultados, revalida las conclusiones obtenidas y los estereotipos alcanzados en este análisis.

PREDICCIÓN DE RESULTADOS Y GRADO DE FIABILIDAD

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

Porcentaje de casos correctamente clasificados: 95,55%

6.5.4.2 Análisis Discriminante sobre la percepción de la Ultraperiferia.

Para contrastar la existencia de diferencias significativas según la percepción sobre la ultraperiferia en el tejido empresarial de la provincia, también construimos la variables denominada LOCON2 (ultraperiferia).

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

En consecuencia, la función discriminante se ha definido para este análisis por una sola variable, que es la ultraperiferia.

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

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

De todo lo anterior podemos deducir dos consideraciones:

- La concreción de los resultados, ya que se reduce el número de variables que condicionan la actitud de este tipo de empresarios, aunque el estereotipo del empresario tienen una caracterización similar a la anterior: de nuevo cobran gran importancia los factores relacionados con el capital humano, frente al desconocimiento de las políticas comunitarias y por la prácticamente nula utilización de servicios a empresas.

- La existencia de claras diferencias entre los dos grupos señalados, que no sólo se han manifestado con el estudio de las 15 variables que intervienen en el análisis, sino también con la elevada fiabilidad de la función discriminante, ya que más del 96% de las empresas estudiadas aparecen correctamente clasificadas según la función discriminante que hemos utilizado.

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

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

Según esta información podemos considerar adecuada la diferenciación realizadas entre los dos grupos de empresas en función de la percepción sobre la ultraperiferia.

PREDICCIÓN DE RESULTADOS Y GRADO DE FIABILIDAD

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

Porcentaje de casos correctamente clasificados: 96,35%

6.6 GRADO DE UTILIZACIÓN DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS EUROPEAS.

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

Dado que dentro de la línea argumental de las nuevas orientaciones en la Política Económica Regional se defendió la tesis de seguir los principios del desarrollo local para actuar sobre los territorios menos desarrollados, el objetivo que perseguimos con la investigación de este apartado consiste en apreciar de

qué forma han contribuido las políticas comunitarias, fundamentalmente las PERC, al desarrollo del tejido empresarial local.

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

- Por un lado, los elementos que caracterizan a la oferta institucional de medidas de PERC (ampliamente desarrollado en el Capítulo 4).
- De otro, los argumentos que sustentan la necesidad de cambiar el enfoque de las medidas de PERC, dirigiéndolas en mayor medida a los principios del desarrollo local (Capítulo 5).

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

Hemos elegimos la opción de analizar la demanda o grado de utilización de estas políticas.

La decisión de desestimar el análisis de las políticas comunitarias por el grado la vía de la oferta ha respondido a tres razones:

- La escasez de datos, tanto en términos cuantitativos (falta de información homogeneizada sobre algunas macromagnitudes) como cualitativos (imposibilidad de crear series temporales), para poder manejar con cierta fiabilidad la herramienta estadística más operativa, es decir, el análisis de cointegración e integración espacial (ver Martín Alvarez, 1993).
- Además, de forma conceptual, los argumentos que defendemos sobre el desarrollo local no están adaptados a este tipo de análisis, ya que considerando el componente global (impacto de las medidas sobre las macromagnitudes en términos de dispersión), deja de lado el componente local (grado de conocimiento y percepción por parte de los propios agentes locales).
- Por último, en términos operativos, el escaso éxito que han tenido los análisis de la oferta de políticas públicas. En este sentido, fueron determinantes los resultados obtenidos sobre la evaluación de políticas públicas en las experiencias

desarrolladas por la Universidad Técnica de Lisboa (Paul Madruga y Brandao Alves, 1997), la Universidad Complutense de Madrid y Universidad de Oxford (EVK FitzGerald, 1995) y la Universidad de Pau et des Pays de l'Adour (Jean Michel Uhaldeborde, 1992). En todos estas experiencias y con una gran variedad de técnicas de evaluación (matrices sociales, ingreso mínimo de inserción, reforma de las estructuras territoriales de los municipios, entre otras) se han puesto de manifiesto las dificultades en información, medios e información².

Considerando la tendencia de las diferentes evaluaciones sobre políticas públicas realizadas y la información disponible, decidimos realizar un análisis sencillo, que tiene como objetivo evaluar el grado y modalidades de utilización de las políticas comunitarias por parte de los agentes locales.

Para ello, agrupamos las medidas de políticas comunitarias, ya explicadas en el Capítulo 4, en dos bloques cerrados: De una parte, aquellas que se incluyen en la Política Económica Regional Comunitaria (PERC). De otra, las medidas de Política Económica Empresarial Comunitaria (PEEC).

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

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

Con el convencimiento de que el empresario local posee unas características muy específicas (ver Caracterización de la PYME y del

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

Empresario) realizamos una investigación por partida doble para evaluar la actuación de las políticas comunitarias:

1. A través de los análisis de frecuencias comprobamos cual ha sido el impacto de estas políticas sobre las PYME locales; intentando establecer una relación sobre el grado de conocimiento y utilización de las medidas comunitarias. Para ello empleamos como criterio temporal los Marcos de Apoyo Comunitarios, tanto en la primera fase (1989-1993) como en la segunda (1994-1999).
2. Con el análisis discriminante explicamos las diferencias entre los distintos grupos de variables que sirven para contrastar si existen diferencias significativas con respecto al resto de las variables determinantes, a la hora de analizar el impacto de estas políticas sobre las PYME.

CUADRO 96
IMPACTO DE LA POLÍTICA ECONÓMICA REGIONAL
(En porcentajes sobre el total)

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

CUADRO 97
IMPACTO DE LA POLITICA ECONOMICA EMPRESARIAL
(En porcentajes sobre el total)

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

6.6.1 GRADO DE UTILIZACIÓN Y MODALIDADES DE LAS INTERVENCIONES EUROPEAS.

Tal como se observa en el **CUADRO 95**, resulta muy significativo comprobar que el FEDER es la medida más conocida de todas las acciones de PERC (conocido, al menos, por 1 de 4 empresarios). Para el resto de las medidas se pueden hacer las siguientes consideraciones:

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

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

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

económicas y sociales (los instrumentos financieros y determinadas iniciativas comunitarias), son demasiado generales.

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

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

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

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

Todo esto se demuestra con las cifras que ofrecen el grado de utilización por parte de las PYME de las iniciativas comunitarias y los proyectos piloto, ya que sólo la iniciativa comunitaria LEADER alcanza un 0,6% de intervención (asociado al esfuerzo que de información se ha realizado a nivel local), el resto de

las acciones más novedosas ni tan siquiera resultan conocidas por parte de los agentes locales.

3- Se está produciendo un acercamiento, excesivamente lento eso sí, de las acciones comunitarias; probablemente como consecuencia de los cambios originados en las líneas directrices de la PERC a partir de los años noventa (ver Capítulos 4 y 5).

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

Las intervenciones que teóricamente parecen estar más orientadas hacia las PYME de los territorios menos desarrollados (ver Capítulo 4), como los Proyectos Piloto y el resto de las Iniciativas Comunitarias, son desconocidas por los empresarios locales.

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

Demostrada la escasa incidencia directa de las políticas comunitarias sobre el tejido empresarial local, sólo nos resta señalar cuales son las vías más apropiadas para intervenir.

CUADRO 98
CONOCIMIENTO DE LA POLÍTICA ECONÓMICA REGIONAL
(En porcentajes sobre el total)

TIPO DE MEDIDA	SI CONOCE	NO CONOCE	TOTAL
Instrumentos financieros:			
B.E.I	24,6	75,4	100,0
F.E.I.	23,3	75,7	100,0
Fondos Estructurales:			
FEDER	26,5	73,5	100,0
FEOGA	20,2	79,8	100,0
FSE	14,3	85,7	100,0
Iniciativas Comunitarias:			
NOW	5,2	94,8	100,0
HORIZONT	8,8	91,2	100,0
ENVIREG	1,9	98,1	100,0
STRIDE	1,7	98,3	100,0
EUROFORM	7,5	92,5	100,0
PRISMA	5,8	94,2	100,0
TELEMATICA	12,2	87,8	100,0
PYME	13,1	86,9	100,0
URBAN	8,3	91,7	100,0
LEADER I, II	12,5	87,5	100,0
REGIS I, II	6,9	93,1	100,0
ADAPT	2,9	97,1	100,0
EMPLEO	7,9	92,1	100,0
Proyectos Piloto:			
YACIMIENTOS EMPLEO	2,7	97,3	100,0
SOCIEDAD	2,7	97,3	100,0
INFORMACION	2,7	97,3	100,0
TECNOLOGIA	2,6	97,4	100,0
URBANOS	2,3	97,7	100,0
RECITE	1,3	98,7	100,0
PACTE	1,3	98,7	100,0
ECO OVENTURA	2,9	97,1	100,0
COMERCIO 2000	2,9	97,1	100,0

EUROPS	2,3	97,7	100,0
Otros:			
EUROPARTENARIAT	2,1	97,9	100,0

CUADRO 99
CONOCIMIENTO DE POLÍTICA ECONÓMICA EMPRESARIAL
(En porcentajes sobre el total)

TIPO DE MEDIDA	SI CONOCE	NO CONOCE	TOTAL
Cooperación de PYME:			
CEIE	2,16	97,9	100,0
BRE	1,6	97,7	100,0
BC-NET	2,1	97,9	100,0
INTERPRISE	2,4	97,6	100,0
Relaciones con el exterior:			
JOOP	2,3	97,7	100,0
ALT-INVEST	1,5	98,5	100,0
ALURE	1,7	98,3	100,0
ECIP	2,1	97,9	100,0
MED	1,3	98,7	100,0
Investigación y Desarrollo			
TELEMATICA	8,5	91,5	100,0
ESPIRIT	1,5	98,5	100,0
BRITE	1,3	98,7	100,0
EURATOM	4	96	100,0
CRAFT	1	99	100,0
MAST	0,8	99,2	
JOULE-THERMIE	1	99	100,0
Formación:			
LEONARDO	6,4	93,7	100,0
SOCRATES	7,1	92,9	100,0
TEMPUS	4,4	95,6	100,0
Otros:			
Red EURES	1,5	98,5	100,0
HELIOS	1,7	98,3	100,0
LIFE	1,2	98,8	100,0

SAVE	1	99	100,0
ALTERNER	1,4	98,6	100,0
MEDIA	1	99	100,0

CUADRO 100
INTERVENCION DE LA POLITICA ECONOMICA REGIONAL
(En porcentajes sobre el total)

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

PACTE	1,3	0	0	100
ECO OVENTURA	2,9	0	0	100
COMERCIO 2000	2,9	0,4	100	0
EUROPS	2,3	0	0	100
Otros:				
Europartenariat	2,1	0	0	100

CUADRO 101
INTERVENCION DE LA POLITICA ECONOMICA EMPRESARIAL
(En porcentajes sobre el total)

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

MEDIA	1	0	0	0
-------	---	---	---	---

6.6.2 ANÁLISIS DISCRIMINANTE DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS COMUNITARIAS.

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

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

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

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

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

Como consecuencia del análisis podemos deducir que las PYME locales que sí conocen las medidas de PERC (al menos el 18% del total), se caracterizan por tener las siguientes particularidades (ver **ANEXO 2**):

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

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

Toda esta información nos sugiere varias reflexiones:

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

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

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

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

PREDICCIÓN DE RESULTADOS Y GRADO DE FIABILIDAD

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

Porcentaje de casos correctamente clasificados: 90,38%

6.7 LA DEMANDA LOCAL DE SERVICIOS A EMPRESAS.

El análisis de la información recogida a través del cuestionario permite aportar un conjunto de datos sobre la demanda local de servicios, clasificados por grados y modalidades de utilización y cómo influye en la tipología de PYME existente. El objetivo general se ha concretado en tres líneas de actuación:

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

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

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

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

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

Los resultados se estudian en cuatro apartados.

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

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

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

6.7.1 GRADO DE UTILIZACIÓN DE LOS SERVICIOS A EMPRESAS.

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

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

CUADRO 102
GRADO DE UTILIZACION DE LOS SERVICIOS A EMPRESAS

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

Sin embargo, un análisis más pormenorizado nos permite clasificar los servicios en tres niveles de utilización - Fuerte, Medio y Bajo (ver **CUADRO 102**) - que nos conduce a una primera caracterización de los comportamientos empresariales.

De esta manera, con una tasa de utilización considerada como fuerte (servicios empleados al menos por 2 de cada 3 empresas), destacan sólo cuatro modalidades -Asesoría Jurídica (81,0%), Contable (79,8%), Fiscal (76,7%) y Servicios Administrativos (66,7%)- clasificados como servicios de Administración y Gestión. Este bloque de servicios muy utilizados en términos generales (76,05% por término medio) se explica por una razón. Se trata de servicios que obligatoriamente debe contratar la empresa (como los servicios jurídicos y contables).

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

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

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

Los servicios de I+D están vinculados con empresas interesadas en conocer el entorno en que desarrollan su actividad, para diseñar una estrategia de comercialización. Sin embargo, son fundamentalmente dos las razones que

determinan su escasa utilización. Por un lado, la inexistencia de una concienciación local sobre la utilidad de estos servicios innovadores. Por otro y como consecuencia del anterior, la necesidad de comprar estos servicios del exterior.

Por tanto, este bloque heterogéneo de servicios tienen una demanda débil en las PYME (por término medio un 16,3).

- Las limitaciones de escala y de las economías de aglomeración, no han permitido la creación de las condiciones para que se introduzcan los servicios a las empresas más avanzadas y decisivos para la actividad económica (ligados a los avances en las nuevas tecnologías e información). Ya se ha señalado que la utilización de servicios a empresas avanzadas depende de relaciones de cooperación interempresarial sensibles a la distancia. De ahí la escasa utilización de servicios avanzados como consultoría de gestión (17,9%), asociaciones de empresas (6,9%), investigación y desarrollo (5,8%), informáticos (32,9%), cooperación tecnológica (6,0%) y telecomunicaciones (22,9%).

- Esta particular utilización de los servicios que caracteriza a los territorios poco desarrollados, se puede explicar por la denominada “concentración dentro de la concentración” (Cuadrado Roura, 1990, p. 118). Es decir, la demanda de servicios más avanzados no sólo se localiza con más intensidad en los centros de innovación, sino que dentro de ellos, se producen diferentes concentraciones geográficas.

De acuerdo con lo anterior, la demanda de los servicios muy especializados, en los casos en que se produce, son cubiertos desde el exterior y en concreto por aquellas empresas de dimensión suficiente, que sí reúnen las condiciones de economías de escala y acceso a la información.

- La demanda de servicios a empresas de la economía local se concentra en servicios elementales, tal como demuestra el predominio de ramas tradicionales tipo asesoría jurídica (81%), contable (79,8%), fiscal (76,7%) y servicios administrativos (66,7%). Estos servicios a las empresas, como ya se ha señalado, son los primeros en entrar en la fase de saturación.

6.7.2 MODALIDADES EN LA DEMANDA LOCAL DE LOS SERVICIOS A EMPRESAS.

El escaso grado de utilización de los servicios a las empresas está condicionado por las particularidades del tejido empresarial local. Se han considerado dos criterios: la procedencia del servicio a la empresa (carácter interno o externo) y el grado de especialización (parcial o completo).

6.7.2.1 Procedencia de los servicios demandados.

De forma general, los servicios utilizados por las empresas locales son contratados fuera de la empresa, algunos resultados de la encuesta lo demuestran:

1. Del conjunto de servicios utilizados por las empresas, el 54,07% pertenecen a la propia empresa, mientras que el 45,93% proceden del exterior. Por tanto, existe una potencial demanda de servicios externos relevante.

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

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

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

b) Al menos 3 de cada 4 empresas utiliza externamente los servicios de mensajería (84,3%) y las diferentes asesorías jurídicas, contable y fiscal (84,2%, 73,3% y 80,8% respectivamente). Se trata de servicios que no pueden ser cubiertos por las empresas de pequeño tamaño al no tener posibilidades de

internalizarlos en su pequeña dimensión. En consecuencia, surge un mercado externo y diversificado que cubre la demanda local. Se trata de los servicios más utilizados por las empresas (63,8, 81%, 78,9% y 19,2% respectivamente)

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

CUADRO 103
SERVICIOS CONTRATADOS FUERA DE LA EMPRESA

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

	%	MODALIDADES DE SERVICIOS PROCEDENTES DEL EXTERIOR (en % sobre el total)		
Cooperación Tecnológica	6,0	3,3	0,2	0,2

CUADRO 104
SERVICIOS CONTRATADOS DENTRO DE LA EMPRESA

	%	MODALIDADES DE SERVICIOS PROCENTES DEL INTERIOR (en % sobre el total)		
TIPOS DE SERVICIOS	EMPLEO TOTAL	Varias personas / 1 función	1 Persona / Varias funciones	1 Persona / 1 función

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

CUADRO 105
MODALIDADES DE CONTRATACION DE SERVICIOS

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

6.7.2.2 Modo de utilización de los servicios a las empresas.

Finalmente, si incorporamos la información sobre la funcionalidad del servicio se pueden perfilar los resultados obtenidos anteriormente. Para ello, hemos estructurado los servicios que utilizan las PYME en 3 modalidades principales (3 grados de satisfacción), correspondiendo, respectivamente a los siguientes:

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

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

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

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

- En relación a los servicios contratados mayoritariamente dentro de la empresa, tienen una gran importancia los relacionados con los personales, producción y administración, en todos ellos se utiliza fundamentalmente personal sin especialización (61,3%, 43,0% y 37,4% respectivamente). Además, esta modalidad coincide con los servicios más utilizados por parte de los empresarios locales.

- De forma excepcional, los servicios internos de I+D y promoción de ventas, a pesar de requerir altos niveles de especialización, son contratados a tiempo parcial (43,1% y 45,5% respectivamente) y en menor medida a través de personal que acumula diversas funciones (25,8% y 25,1% respectivamente).

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

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

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

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

CUADRO 106
MODALIDADES DE SERVICIOS
(CONTRATADOS FUERA DE LA EMPRESA)

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

CUADRO 107
MODALIDADES DE SERVICIOS
(CONTRATADOS DENTRO DE LA EMPRESA)

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

		MODALIDAD DE CONTRATACION (% sobre utilizado dentro de la empresa)		
Investigación y Desarrollo	79,2	43,1	25,8	10,3

6.7.2.3 Analisis Discriminante de los Servicios a Empresas: Modalidades de Empresas.

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

La realización de este análisis discriminante sobre la influencia de la utilización de los servicios ha implicado, en primer lugar, construir una sola variable (SERVIC), que resulte de la agregación de los 27 servicios agrupados en seis modalidades: Administración y Gestión, Producción, Personales, Información, Venta e Investigación. A continuación, diferenciamos entre aquellas

empresas que no utilizan servicios (SERVIC=0), de aquellas que sí los utilizan (SERVIC=1), independientemente de su procedencia o grado de empleo.

Después de realizar el análisis discriminante (ver **ANEXO 2**), las empresas que utilizan los servicios están caracterizadas por un estereotipo donde se relaciona el perfil de la empresa/empresario, los condicionantes locales y la utilización de políticas comunitarias:

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

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

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

Todas estas iniciativas han pretendido cubrir parte de las necesidades de servicios, sin embargo, para los empresarios locales que utilizan servicios sólo tiene importancia la acción de los Cabildos Insulares. Por tanto, la oferta local de

servicios está condicionada por la inexistencia de una demanda real que valore la necesidad de nuevos servicios y que resulta, al mismo tiempo, necesaria para la formación del empresario.

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

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

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

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

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

6. En consecuencia, son los factores característicos de los territorios poco desarrollados (capital humano y la ausencia de economías de escala) que particulares (insularidad y ultraperiferia), los que parecen marcar el perfil de los

empresarios que utilizan los servicios a empresas, eso sí, básicamente elementales.

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

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

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

9. Los estereotipos contruidos implican que el 84,81% de las empresas están bien clasificadas.

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

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

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

PREDICCIÓN DE RESULTADOS Y GRADO DE FIABILIDAD

GRUPO	N° DE CASOS	PREDICCIÓN	
		PERC=0	PERC=1
GRUPO 0	24	19 (79,2%)	5 (20,8%)
GRUPO 1	496	22 (14,9%)	422 (85,1%)

Porcentaje de casos correctamente clasificados: 84,81%

Capítulo 7: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Política económica regional (PER), espacio y desarrollo local.

1.1. El concepto de desarrollo regional/local surge de la integración del factor espacio en la teoría económica, como consecuencia de las teorías que analizan la localización de las actividades económicas. En este sentido, el desarrollo en sentido material tiene lugar siempre en algún espacio, en algún lugar y en esta medida es siempre local o regional; pero la constatación de que el desarrollo se procesa de forma diferente de área a área, ha llevado a que una de las preocupaciones fundamentales del desarrollo local o regional pasara a ser la eliminación de las disparidades locales y regionales.

La incorporación de elementos éticos, culturales e históricos en el desarrollo implica que la eficiencia (como componente estrictamente económico) se convierte en una restricción necesaria para lograr la equidad.

Como el desarrollo se enmarca dentro de las realidades socio-históricas y socio-culturales, consideramos que para delimitar el tratamiento del desarrollo como proceso, resulta necesario entender no sólo las situaciones históricas de desarrollo desigual, sino cómo se han ido formando distinta y desigualmente cada uno de los espacios. En este sentido, las políticas de crecimiento globales o sectoriales, pueden fomentar también procesos de desarrollo desiguales, tanto en términos interregionales como intrarregionales.

1.2. En términos socio-económicos la operatividad de la estrategia de desarrollo local parte de que el desarrollo se dirige a las personas donde estén, pues el desarrollo exige que los bienes y servicios tienen que aproximarse a las personas y no al revés. De aquí, resulta también, la importancia del espacio en los procesos de desarrollo que implica la localización de los agentes (personas y equipos). Como estos agentes se agrupan en entidades locales (y más ampliamente en regiones) no tiene sentido diferenciar desarrollo de desarrollo regional a nivel conceptual, porque el desarrollo se dirige a las personas y no es la manera en cómo se agrupan, lo que permite la diferenciación de conceptos. No es posible aceptar un desarrollo sin ser regional o local, pues sería una concepción asocial que implica no considerar a los agentes. En nuestra forma de concebir el desarrollo regional partimos del principio que considera al desarrollo como desarrollo regional y no hay desarrollo si no hay desarrollo regional. De otra parte, no se trata del desarrollo de una región ya que las regiones están

relacionadas y el proceso de interdependencia, que entre ellas se establece, puede ser un factor condicionante del desarrollo.

Según el planteamiento que defendemos se deben potenciar también las estrategias de desarrollo desde abajo, por lo que en los procesos de desarrollo se cuenta, no sólo con su capacidad de identificación con los problemas, sino también con el potencial de participación para su resolución.

1.3. La articulación de los principios que configuran el desarrollo local da lugar a la delimitación de la regionalización como un proceso económico y social integrado por varios componentes: Tiene un componente político-administrativo e institucional porque implica la devolución de competencias que se inscriben en su formación particularizada que informa la práctica de la regionalización. Tiene un componente económico porque exige una mejor utilización de los recursos tanto en términos de producción como de distribución de los resultados de la producción. Tiene un componente ético que resulta del propio proceso del concepto de desarrollo al que sirve, que son las posibilidades de acceso de todos, a los bienes y servicios. Tiene finalmente, un componente técnico no neutral que sirve de apoyo al componente político-administrativo e institucional.

1.4. Para “hacer región” la regionalización como proceso no puede confundirse con política regional pues tiene que ser considerada como un instrumento de las políticas de desarrollo. A su vez, una cosa es la regionalización como instrumento de política económica y otra bien distinta, es la movilización social para que participen en los procesos de regionalización.

Sin esta concienciación como prioridad resulta muy difícil que se desarrolle un proceso de regionalización. Por tanto, entendemos por regionalización un proceso de reestructuración de la sociedad, que desde la perspectiva de desarrollo que defendemos, tiene por finalidad potenciar no sólo las actividades económicas sino también los sistemas democráticos.

1.5. Para entender los procesos de regionalización hay que considerar igualmente las insuficiencias del Estado-Nación. La invención de un territorio para el Estado-Nación, tiene hoy en día que ser completada por la extensión/dilatación de nuevos espacios territoriales, económicos y políticos, que han abarcado desde la polis griega hasta el fenómeno moderno de la supranacionalidad.

La comprensión de la situación actual, confirma que la reorganización y la unificación europea son dos vertientes de un mismo fenómeno: la insuficiencia que

se hace extensiva a los instrumentos legitimadores de ese Estado, siendo un hecho frecuente la transferencia de competencias políticas y de poderes para instancias supranacionales. Se considera la existencia de un espacio de Derecho sin Estado tanto a nivel supranacional como a nivel subnacional. Esto significa que hay una pérdida de lógica del centro en lo que se refiere al Estado, dirigido hacia la transferencia de poderes para instancias supranacionales (como la Unión Europea) y subnacionales (como las regiones o los municipios).

En este sentido, la puesta en práctica de la regionalización en el seno de las Comunidades Europeas ha implicado tomar en consideración los desequilibrios regionales materializados en la PERC.

1.6. El desarrollo también debe tener en cuenta la articulación entre la satisfacción de necesidades y la realización de capacidades y no sólo en la primera de ellas, como se ha hecho tradicionalmente. Por tanto, la consecución del desarrollo implica que se sigan los siguientes principios fundamentales:

- Movilización social en torno a los ejes de desarrollo.
- Existencia de una capacidad de reacción, según las potencialidades endógenas, a la competencia y a los estímulos del exterior.
- Articulación entre las diferentes dimensiones (individual, colectiva y ambiental) y las capacidades de innovación, adaptación y regulación.
- Diferencia o la defensa de una identidad activa. Esta consideración hacia la diversidad es fundamental para evitar las estrategias autárquicas locales.

1.7. Existe una diferenciación establecida entre la Regionalización, como concienciación regional de los agentes que participan y la Política Económica Regional, entendida como un instrumento que se utiliza para incidir sobre la regionalización. En cualquier caso, regionalización y política económica regional constituyen las dos caras de una misma moneda.

Aunque la reducción de las disparidades regionales ha sido, tradicionalmente, el objeto de la política económica, el crecimiento económico ha sido la variable instrumento del objetivo, es decir, del desarrollo. La gran diferencia entre uno y otro, radica en que el crecimiento implica beneficios polarizados, transversales; mientras que el desarrollo económico y social genera

unos beneficios horizontales, que abarcan a todos los individuos de un determinado espacio.

En este sentido, el desarrollo regional incorpora el espacio, no como una “página en blanco” abierta a cualquier tipo de actuación por parte de los agentes, sino como la descentralización en las actuaciones que considera la caracterización de las partes. También es relación entre las partes y el todo, las relaciones dentro del todo y las relaciones entre las partes. Por tanto, cualquier estrategia de planificación no puede olvidar la diversidad regional y las interdependencias que implica.

2. La estrategia de desarrollo local.

2.1. Las líneas estratégicas de la PER en los años noventa son:

- La consideración de nuevos elementos, fundamentalmente el impulso a la innovación y difusión de nuevas tecnologías, que están favorecidos por la consolidación de la especialización flexible y el desarrollo local. Y aunque dichas tecnologías requieren espacios productivos característicos, resultado de circunstancias históricas difícilmente reproducibles por la PER con éxito similar, el impacto territorial de las nuevas tecnologías debe aprovechar la descentralización espacial de las actividades subordinadas que se asimilan, normalmente, en los procesos de gestión y distribución.

- La descentralización implica un nuevo status de las grandes ciudades que pierden relevancia en la nueva dimensión internacional del trabajo, frente al papel de las ciudades medias como espacios territoriales más adecuados para desarrollar el potencial endógeno. Ciudades consideradas como relativamente pequeñas pueden tener una función destacada si se especializan en determinadas actividades y a la vez, se interrelaciona con el resto de las ciudades, superando los problemas que genera el tamaño del mercado.

La pérdida de importancia de las ciudades hay que añadir el contraste entre las áreas urbanas y las rurales de las diferentes regiones. Con los sistemas de inversiones selectivos sobre parcelas selectivas del territorio es de esperar que aumenten las diferencias interregionales.

- La descentralización también lleva a una mayor importancia en las acciones de los agentes locales, a pesar de que el Estado sigue siendo la cabecera de la intervenciones. Esto se manifiesta tanto en los nuevos esquemas de PER (planteados en la estrategia de desarrollo local) como en las propias características de los territorios: culturales (conocimiento técnico local), institucionales (estructura interna), humanos (capital humano local), o la capacidad de innovación local, entre otros. Por tanto, los agentes locales

(Municipios, Provincias, Cabildos y Consejos, entre otros) constituyen la piedra angular de la nueva PER ya que es en el ámbito territorial donde aparecen materializados los desequilibrios regionales, lo que conlleva una creciente acción local.

- La globalización implica el reforzamiento de las relaciones entre la industria y los servicios materializadas en un proceso de industrialización-terciarización, donde tienen relevancia los y en especial, los avanzados. Este proceso resulta similar al de la industrialización en épocas pasadas ya que el desarrollo de servicios en mercados externos requiere la creación de firmas subsidiarias y la realización de acuerdos que faciliten su exportación. Por tanto, los servicios se consolidan como las infraestructuras necesarias para el establecimiento de redes entre empresas innovadoras y por tanto, entre las ciudades.

2.2. Aunque es evidente que las intervenciones varían según las circunstancias de cada territorio, como consecuencia de todo lo anterior, queda demostrado que las nuevas líneas de actuación de la PER se concentran en la formación del capital humano, el apoyo a la innovación tecnológica, la potenciación de los servicios a las empresas y la incidencia sobre las PYME, cuyo carácter innovador les hace merecedoras de una especial prioridad a la hora de formular y poner en práctica las acciones que potencian el desarrollo local endógeno.

Después de repasar los aspectos más relevantes de las teorías, enfoques y modelos que han caracterizado al análisis económico regional, su doctrina y las aportaciones relacionadas en este sentido, podemos concluir que la PER se ha reorientado paralelamente a los cambios planteados en la nueva organización económica y social, en dirección a los esquemas del desarrollo local endógeno. Por tanto, a partir de los años noventa, frente a modelos tradicionales como los neoclásicos y keynesianos, se consolida la estrategia de desarrollo local.

2.3. Las condiciones esenciales en las que se basa cualquier estrategia de desarrollo local son las siguientes:

- Capacidad de innovación o desarrollar y dinamizar el cambio a partir de las condiciones internas del sistema económico y social considerado.

- Capacidad de adaptación a los condicionantes externos y reacción a las presiones heterónomas, es decir, de relacionarse con el exterior y de gestionar los estímulos, amenazas, presiones que de ahí surgen.

- Capacidad de regulación para disciplinar los comportamientos, acciones e innovaciones según lógicas que son al mismo tiempo sub-nacionales, nacionales, trans y supranacionales.

2.4. La estrategia de desarrollo local es un proceso caracterizado por un componente local (encuadrado en una realidad histórica y local); global (incluye aspectos económicos, sociales, culturales y ambientales) y descentralizado (intervienen los poderes locales y centrales). De esta forma, la estrategia de desarrollo local resultará de la formación de una dinámica donde se articulan diferentes dimensiones (económica, social, cultural y territorial, fundamentalmente) con iniciativas tanto locales como globales.

Por tanto, no debe basarse en efectos de dispersión, en los estímulos resultantes del crecimiento económico global sustentados por los apoyos financieros públicos ya que la línea de intervención de PERC que proponemos se relaciona con estrategias diferenciadas de acuerdo con arreglos específicos como la identidad cultural, las estructuras de participación (partenariado) y las condiciones ambientales, entre otros.

Condicionantes como la acción integrada, la cooperación, el territorialismo y la articulación de los aspectos locales y supralocales, se hacen fundamentales para su éxito, que pueden ser superados con la actuación sobre factores claves como los servicios a empresas (que a su vez favorecen la innovación) y las redes de intercambio.

2.5. A lo largo de los años noventa, la estrategia de desarrollo local se ha intentado orientar hacia diversas líneas de actuación:

- Sustitución del anterior modelo basado en el Estado protector, que utilizaba ayudas económicas y sociales desde el exterior al territorio, por la promoción de la identidad local en todas las medidas a seguir.
- Promoción de circuitos de pequeña dimensión en asuntos económicos, políticos, ecológicos y sociales. Con ello se persigue mejorar la flexibilidad del sistema económico y social de la región, particularmente en su capacidad innovadora y adaptativa frente al exterior.
- Por último, fortalecer la toma de decisiones desde la base con un aumento en el peso de los decisores a nivel regional y local dentro del proceso de desarrollo.

2.6. Algunas de las experiencias en las estrategias desarrollo local dirigidas hacia las PYME (Alemania, Gales, Italia y Portugal, entre otras) ponen de manifiesto aspectos a tener en cuenta en futuras intervenciones:

- Para el caso de las regiones menos desarrolladas resulta muy interesante comprobar que a través de esta estrategia se puede conseguir el aprovechamiento de los recursos locales, como pueden ser la mano de obra no cualificada (condición característica en este tipo de territorio), o los recursos naturales que, normalmente, no están considerados en las grandes estrategias de globalización.
- La diversificación en las gamas de procesos y productos (electrónica, recuperación de inmuebles y mejora condiciones ambientales, entre otros) permite asumir nuevas estrategias de demanda, cubriendo las necesidades locales que anteriormente quedaban insatisfechas.
- En línea con lo anterior y desde el punto de vista de la oferta hay otros casos donde se da un gran estímulo a la competencia local, introduciendo gamas de procesos y productos más llamativos en términos de diseño y calidad, que pueden ayudar a reducir el diferencial de precios que existe con respecto al exterior.
- En otras ocasiones se produce un desarrollo agrícola favorecido por la emigración de retorno (culturalmente más innovadora) que genera nuevos mercados, dado el crecimiento de las unidades urbanas y los nuevos canales de distribución. Este hecho resulta más llamativo con el dominio local de sectores vinculados con la actividad agropecuaria y alimentos para animales, perfeccionando también la innovación en el dominio de las actividades agrícolas.
- Con una perspectiva a largo plazo, resulta preciso destacar que hay una tendencia a que se intensifique el proceso de endogenización de las empresas con capital extranjero. De nuevo, la cualificación del capital humano se convierte en la variable explicativa ya que aparecen unas relaciones más intensas entre las diferentes empresas debido a la mejora en la formación de los directivos y trabajadores cualificados locales.

3. Las experiencias de PER en los procesos de integración mundiales.

3.1. Las diferentes integraciones a nivel mundial se crean para mejorar la eficiencia global, pero que este hecho genera polarización de las actividades económicas, tanto espacial como funcionalmente. El análisis que se presenta en los capítulos 3 y 4, evidencian como en la mayor parte de estas integraciones, éste es el objetivo a conseguir.

Queda también constatado que, siendo la polarización de la actividad económica el objetivo fundamental de su creación, en los procesos de integración no se plantea como objetivo prioritario el diseño de PER que contrarresten los efectos del mercado sobre las regiones menos desarrolladas (a excepción de la Unión Europea).

3.2. Después de la revisión por las diferentes integraciones regionales a nivel mundial podemos concluir que el impulso a las PER tiene dos lecturas:

A) De una parte, en la trayectoria de las integraciones regionales “sur-sur”, la acción de la PER se ha limitado determinadas acciones puntuales y sin continuidad (Mercosur, Grupo de los Tres), que emerge a raíz de dos circunstancias:

- Dada la dependencia de este tipo de integración de los grandes bloques económicos mundiales (las integraciones americanas con los Estados Unidos y las integraciones africanas con respecto a Europa), la PER se articula a partir de ayudas que proceden de organizaciones internacionales, tal como ha ocurrido en las integraciones PTA y ALADI.

- La construcción de integraciones subregionales que tienen como objetivo real aprovechar la cooperación funcional y política, donde los Estados más débiles se apartan de los objetivos planteados, en espera de posteriores apoyos más explícitos. De esta forma, la necesidad de utilizar la PER se plantea en el largo plazo, al igual que la propia integración.

Esto dota a la PER de una peculiaridad que refuerza su importancia. Bajo el supuesto de que existe un margen para que se desarrolle la PER en las integraciones “sur-sur”, puede entenderse de dos formas: tratar de activarlas mediante alguna intervención exógena al proceso de integración (consideración política); o esperar a que, tras la consecución de los objetivos del mercado libre, emerja una PER que reduzca las desigualdades regionales (consideración

económica). De cualquier manera, la PER puede descansar en ambas consideraciones.

B) Más evidente podría parecer la relevancia de la PER en las integraciones “norte-sur”, al tratarse de procesos con metas más claras y donde los miembros evidencian unas condiciones que de partida, ya resultan desiguales (Comunidad Europea, 1957/1988 o Nafta, 1993).

Sin embargo, en las integraciones “norte-sur” creadas recientemente no se han puesto de manifiesto PER concretas y dadas las características no parece que lo vayan a hacer: El Tratado constitutivo de la Nafta, en su artículo 102, destaca entre los objetivos a seguir, la eliminación de barreras al comercio interior o facilitar el movimiento de bienes y servicios. Por tanto, las medidas de PER tampoco aparecen reflejadas explícitamente.

3.3. Las regiones consideradas como de menor desarrollo económico, no participan en igualdad de condiciones, de aquellos beneficios y ventajas generados por la eliminación de barreras en los procesos de integración (Barro y SalaIMartín, Armstrong, entre otros). Por tanto, la hipótesis tradicional que hace referencia a los efectos de concentración y difusión que facilita la convergencia en las rentas de capital y trabajo entre las regiones que comercian (presentadas en los capítulos 3 y 4), queda sometida a dudas razonables, originadas por los efectos de las economías de escala, externas y especialización (Informe Cecchini, Pratten, Delors y Cepal, entre otros); que abren una línea de intervención para la PER en la consolidación de los procesos de integración.

Sin embargo, el escaso éxito conseguido por las políticas compensatorias planteadas en los procesos de integración mundiales a lo largo de los últimos cincuenta años (fundamentalmente latinoamericanos y africanos), sugiere que los problemas regionales requieren soluciones específicas que desbordan las anteriores (Capítulo 3).

4. Los resultados de la PERC y las medidas dirigidas a las PYME.

4.1. Para el caso de la Unión Europea la puesta en funcionamiento de la PERC (Cohesión Económica y Social) tampoco se ha traducido en una mejora sustancial en la tendencia seguida hasta el momento (Capítulo 4). Este hecho se debe a que la PERC no está configurada todavía como una política efectiva para reducir las diferencias regionales con carácter permanente dada la tradicional formulación de estrategias propias de los años cincuenta y sesenta (presentadas teóricamente en el Capítulo 2).

4.2. Sin embargo, en la última etapa (1994-1999) se produce una reorientación de la PERC hacia los esquemas de acumulación flexible basados en los postulados del desarrollo local endógeno, a través de varias líneas de actuación:

- Por una parte, incidiendo en la importancia atribuida a las disparidades regionales y por tanto, a la necesidad de aplicar una PERC de carácter comunitario, que incida sobre los problemas de las regiones que realmente se consideran como menos desarrolladas.

- De otra parte, también se produce un reforzamiento de la PERC con la creación de nuevas instituciones con el Comité de las Regiones como órgano independiente de carácter consultivo, sustituyendo a figuras anteriores que no incorporaban la acción de los representantes locales y regionales.

- Por último, se han puesto en funcionamiento determinadas acciones de PERC como las Acciones Innovadoras (recogidas en los art. 10 del Reglamento del FEDER y art. 6 del Reglamento del FSE) y algunas Iniciativas comunitarias (PYME y ADAPT), que estando dirigidas hacia las PYME, inciden en elementos como la intensificación del capital humano y el desarrollo del sistema de cooperación ciencia-tecnología-empresa (Capítulo 4).

4.3. Lo verdaderamente importante es la creciente valoración de las PYME y en concreto de las microempresas (con criterios de selección mucho más flexibles). Razones vinculadas con la necesidad de la PERC por recurrir al recurso de las PYME para intentar adaptarse a los requerimientos de empleo en la nueva coyuntura socioeconómica o la ampliación en los ámbitos de actuación de la PEEC (recogidas en los Programas Integrados en favor de las PYME y el artesanado) requieren la introducción de otras políticas comunitarias, entre las que se encuentran los propios instrumentos de la PERC con orientación local.

4.4. La experiencia adquirida en los próximos años resolverá si los riesgos que puede conllevar la escasez de las ayudas de PERC (que no llegan a representar más del 23% del Presupuesto comunitario y el 0,3 del PNB comunitario) y la retroalimentación de las disparidades regionales (generada por la consecución del mercado interior), logran ser compensados por la puesta en funcionamiento de los nuevos proyectos caracterizados por un marcado carácter local.

5. Evaluación del impacto de la PERC sobre las PYME de la provincia de Santa Cruz de Tenerife.

5.1. Las intervenciones de PER, fundamentalmente aquellas relacionadas con el desarrollo local, si quieren resultar operativas sobre el tejido empresarial de la Provincia, deben tener en cuenta la existencia de una cultura empresarial propia que se manifiesta por la flexibilidad laboral de aquellos empresarios conocedores de la realidad económica, la percepción del empresario hacia el corto plazo, la lenta adaptación a las innovaciones tecnológicas y de gestión y el efecto de arrastre que originan las “modas” importadas del exterior (Capítulo 6).

5.2. Las empresas locales están caracterizadas por:

- la escasa especialización productiva (más del 67% de las empresas venden productos variados que, en cada 4 de 5 empresas, proceden y son fabricados en el territorio de la Unión Europea),
- la hegemonía de las microempresas (con menos de 10 trabajadores por término medio y donde ni tan siquiera el 18% de las empresas tiene un volumen de producción que supera los 50 millones de pesetas),
- depende de los arrastres que ejercen los servicios (que abarca más del 85% del total de actividad),
- la escasa competitividad exterior (el 9% de las ventas se dirige fuera de la región),
- el alto grado de mortalidad (al menos 4 de cada 5 empresas tienen una vida inferior a los 2 años).

5.3. En relación al empresariado local podemos afirmar que existe un perfil determinado que se pone en evidencia por su origen autóctono (3 de cada 4 empresarios son canarios) y que por tanto, esta determinado por características propias como la elevada experiencia (al menos 1 de cada 3 empresarios tiene una edad superior a los 46 años) y conocimiento del mercado (3 de cada 4 empresarios ha trabajado en otra empresa, ejerciendo actividades diferentes), la escasa formación (con niveles muy bajos de formación y cualificación). Además de poseer un carácter conservador (el principal factor competitivo está asociado a los recursos locales, que son los creadores del valor añadido) y familiar (más el 31% de los casos son empresas con un solo trabajador).

5.4. Tal como demuestran los análisis bivariados y multivariados desarrollados, las desigualdades espaciales tienen una base económica que se manifiesta en la insularidad y la ultraperiferia ya que su relación con el resto de condicionantes muestra las dificultades características del territorio canario para aprovechar las ventajas generadas por el mercado interior europeo (explicadas en el Capítulo 6). De hecho, cualquiera de los condicionantes locales (economías de escala, externas, insularidad y ultraperiferia) son explicativos de la realidad socioeconómica de la provincia, aunque la percepción de los empresarios varía sobre cada uno de ellos.

Por tanto, son la insularidad y la ultraperiferia quienes determinan las estrategias del empresariado local (más de la mitad de los empresarios los consideran como los factores más relacionados con sus problemas). El resto de los condicionantes, tanto estructurales (economías de escala y economías externas) como coyunturales, se hacen explícitos a través de ellos.

5.5. En consecuencia, un criterio muy eficaz para establecer un perfil del tejido empresarial local se basa en la influencia que puedan ejercer la insularidad y la ultraperiferia sobre sus estrategias, más del 95% de los empresarios que priorizan estos elementos tienen características comunes:

- Considerando la insularidad y ultraperiferia como los factores más importantes para la consolidación de la empresa, añaden por orden de importancia las economías de escala y en menor medida, las economías externas.
- Las actuaciones comunitarias no tienen una valoración reconocida (salvo algunas excepciones del FEDER) destacando el elevado desconocimiento de las medidas relacionadas con las acciones innovadoras y en menor medida, de las Iniciativas Comunitarias.
- Las categorías profesionales de la empresa se centran fundamentalmente en administrativos. El poco personal cualificado que utilizan posee estudios universitarios. El alejamiento se manifiesta en el hecho de que los trabajadores se absorben del mercado laboral local.
- No mantienen relaciones de cooperación intensas con otras empresas y las infraestructuras locales tampoco parecen cubrir las necesidades de la empresa.

-
- La utilización de servicios avanzados es limitada y sólo los servicios básicos parecen tener mayores niveles de utilización.

5.6. Los factores que determinan la utilización de servicios son:

- El empresario que contrata los servicios posee un nivel de estudios relativamente bajo ya que en el mejor de los casos supera los estudios primarios y la enseñanza media. Esta discreta formación empresarial de los dirigentes confirma el interés por acceder sólo a servicios tradicionales y generalmente poco innovadores. Los servicios más utilizados son los tradicionales (asesoría fiscal, contable y jurídica).
- Los niveles educativos habituales son la titulación de nivel inferior (administrativos) y la cualificada (universitarios) sin formación complementaria. Esta característica se determina por la propia estructura del mercado local, donde los perfiles medios (enseñanza básica y media) se sustituyen por otros más ofertados.

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

- Las empresas caracterizadas por utilizar servicios avanzados dirigen las ventas sólo hacia las Islas Canarias, es decir, tienen un ámbito de actuación local.
- Para los servicios avanzados la inadecuación entre la oferta y la demanda se relaciona con el capital humano. También resulta cierto que los servicios avanzados requieren la existencia de una infraestructura local de información dirigida al empresario.

La existencia de una cultura empresarial local se puede relacionar con la escasa utilización de servicios (sólo el 32.4% del total de empresas utiliza algún tipo de servicio) ya que las PYME locales se enfrentan a mercados reducidos donde les resulta más cómodo la supervivencia en el mercado, dejando de lado la posibilidad de acceder a pequeñas economías de escala. Como resultado de todo ello y en consecuencia, tampoco se favorece una demanda de servicios avanzados que se adapten a las necesidades de las empresas locales.

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

- Los factores característicos de los territorios poco desarrollados (capital humano y la ausencia de economías de escala) marcan el perfil de los empresarios que sí utilizan los servicios (básicamente tradicionales).

5.7. La utilización de asesorías y servicios tradicionales reduce las posibilidades de recibir ayudas europeas (más vinculadas con los servicios innovadores), además de no contribuir a mejorar significativamente la eficacia de las empresas existentes.

Por tanto, se confirma la hipótesis de que los programas derivados de las actuaciones comunitarias (PERC y PEEC) han tenido un resultado incierto en lo referente a la consolidación de una demanda interna de servicios avanzados a empresas. De hecho, sólo las empresas innovadoras pueden aprovechar las ventajas de estas actuaciones; mientras las que utilizan los servicios tradicionales no reúnen las condiciones necesarias para acceder a estas políticas.

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

5.9. La demanda de servicios a empresas está determinada por la manera en que se usan. El comportamiento de los empresarios y la forma en que este comportamiento afecta a la configuración de la empresa revela las diferentes maneras de utilización, que están condicionadas por la estructura del mercado, lo que determina la conducta y los resultados.

5.10. De acuerdo con el perfil de la PYME y del empresario local podemos concluir que las medidas comunitarias (PERC y PEEC) no se han planteado según los principios de “pensar global y actuar local” ya que ninguna de estas intervenciones es conocida por más del 25% del empresariado local. La verdadera importancia de estas medidas radica en las dotaciones presupuestarias que conllevan, sin embargo sus criterios de intervención tanto por la vía de las regiones objetivo (para los fondos estructurales y algunas iniciativas comunitarias), como por las restricciones económicas y sociales (los instrumentos financieros y determinadas iniciativas comunitarias) resultan demasiado generales para intervenir en territorios como el estudiado, condicionados por la insularidad y la ultraperiferia.

5.11. Aunque se han creado instituciones públicas y privadas para facilitar las redes de comunicación entre las PYME locales y las organizaciones europeas (Cámaras de Comercio, Centros Europeos de Información, Cabildos, Ayuntamientos y organizaciones privadas, entre otras), la reciente creación que caracteriza a muchas de ellas (Centros Europeos de Información y Organizaciones privadas). A pesar de existir agentes locales que intermedien en las acciones comunitarias su escasa efectividad para incidir en el los tejidos empresariales locales refuerzan la desvinculación que existe entre las políticas comunitarias y el tejido empresarial local. De hecho, sólo el FEDER alcanza una cuota de conocimiento del 1,5%, por esta razón suponemos que las directrices del desarrollo local, tal como se ha expuesto, no sólo deben seguir incorporándose progresivamente a las directrices de la PERC y la PEEC, sino que también implican modificar las fórmulas actuales de intervención para que puedan llegar a tener efectos locales.

Esta situación se hace evidente al comprobar el funcionamiento de las escasas acciones comunitarias que llegan a intervenir a nivel local: las intervenciones operativas se concentran en los instrumentos tradicionales como el FEDER (0,6%), FEOGA (1,5%) y FSE(1,4%) y los instrumentos financieros como el FEI (0,8%) y el BEI (0,6%). Se trata de acciones cuyas características no están relacionadas con las potencialidades locales sino que su peculiaridad se asocia por tener un largo periodo de vigencia y en consecuencia, altos niveles de difusión y promoción. Con esta información confirmamos la importancia de las redes de información y acceso en las políticas de desarrollo.

La tendencia por fomentar determinados microsectores (fundamentalmente agroalimentarios) con las ayudas de la PERC y la PEEC deberían tener en consideración las reflexiones aportadas: el desarrollo local no

se puede conseguir sólo a través de potenciar la territorialidad sino que también debe incluir la globalización como elemento de apertura que en los territorios insulares y ultraperiféricos acentúa su incidencia.

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

5.12. No resulta casual que para las intervenciones más relevantes las modalidades de actuación se conozcan a partir de 1994. Todo parece indicar un acercamiento de las acciones comunitarias, probablemente como consecuencia de los cambios originados en las líneas directrices de la PERC a partir de los años noventa.

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

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

5.13. Las conclusiones del impacto de la PERC sobre el tejido empresarial local nos sugiere varias reflexiones:

- Por una parte, las intervenciones comunitarias a través de las PERC y las PEEC tienen unos grados de desconocimiento tan evidentes que se presta a ninguna duda la desvinculación tanto de las estrategias empresariales (caracterización de la PYME y el empresario), como de las condiciones locales (fundamentalmente insularidad y ultraperiferia).

- La única relación encontrada entre las intervenciones y empresas locales son los elementos innovadores (formación del capital humano, utilización de servicios avanzados y relaciones empresariales, entre otros). De esta forma, como la práctica totalidad de las PYME locales siguen estrategias tradicionales (utilización de servicios básicos, moderación en el capital humano y escasas relaciones empresariales), el impacto de las medidas europeas se restringen a intervenciones limitadas.

Como venimos sugiriendo, las actuaciones anteriores deben incorporar las particularidades locales, vinculadas fundamentalmente con la cultura empresarial propia (que se manifiesta en el particular uso de los servicios) y con los problemas en la formación del capital humano. En función de los resultados obtenidos, el éxito de la PERC, en un contexto como el actual, pasa por considerar una perspectiva tanto global (progresiva apertura de los territorios) como local (cultura empresarial propia, estimulando y transformando las demanda de servicios locales y con mejoras en la formación del capital humano).

6. Corolario: Características comunes de las estrategias de desarrollo local en la PER.

a) Se trata de poner en funcionamiento un proceso de desarrollo integrado y diversificado con diversos elementos:

- La articulación de las dimensiones económicas, sociales, culturales y ambientales.
- Determinantes culturales como la creación de una identidad cultural activa, la apertura a la innovación, el desarrollo de la capacidad crítica, la mayor participación y la formación de competencias en desarrollo.
- Revalorización cultural relacionada con la creación económica.
- Combinación de acciones económicas y actividades culturales adaptadas al medio local y regional.
- La acción de los agentes para defender y promocionar los recursos locales.

b) La existencia de un proyecto de desarrollo local implica reforzar la dimensión territorial de las actuaciones:

- Tiene formas y dimensiones variadas en cada configuración territorial.
- Se trata de una territorialidad flexible denominada tipo LEGO, donde los cambios políticos no siempre coinciden con la organización administrativa.
- Logra el punto de encuentro entre la transnacionalidad, nacionalidad y regionalidad.

En este sentido, se interpreta al territorio como un espacio vivido, aprendido, apropiado, acotado, organizado, reconocido, recordado y modelado por las poblaciones que en él se encuentran y que con él se identifican. Por tanto, este componente territorial implica:

-
- Una identidad de pertenencia territorial.
 - La solidaridad territorial.
 - El intento por conseguir una cierta autonomía territorial.

c) Diversidad de agentes integrados en el proceso de desarrollo local ya que la dinámica del desarrollo depende de la entrada de nuevos actores y de la acción renovada de los tradicionales:

- Implica a todos los actores y requiere encontrar formas de participación.
- Moviliza a todos los actores a raíz de la confrontación de diferentes intereses.
- Requiere la concentración social y la formación de partenariado.
- En consecuencia aparece una nueva articulación entre la periferia y el centro, que se articula a través de la Acción Innovadora (Creación y diversificación de actividades que apoye nuevas actividades), Acción Concertante (Moviliza actores institucionales para problemas graves), Acción Crítica (Toma conciencia de la situación de dominación para recuperar el poder de decisión).

El desarrollo económico y social depende de la movilización de participantes locales y de la explotación de recursos internos y externos.

d) Intervención del poder público central mediante una articulación entre la dimensión central y local:

- Diagnóstico y prospectiva de las tendencias que afectan a la región.
- Difusión de la información.
- Identificar y estimular proyectos.
- Facilitar el acceso a los recursos..
- Estimular la cooperación y creación de redes de partenariado.
- Garantizar las condiciones externas favorables a la movilización y animación local.

e) Intervención de los poderes públicos locales mediante una articulación entre la dimensión central y local:

- Organizar y dinamizar los tejidos sociales y económicos locales.
- Enlazar y articular las actividades, facilitando la creación de proyectos creadores de empleo.
- Potenciar las iniciativas para descubrir las potencialidades sociales y económicas latentes.
- Articular ayudas financieras y técnicas, tanto públicas como privadas.

f) La acción de los agentes de desarrollo local para crear condiciones Materiales (Zonas de actividades, Facilitar el conjunto de micro-empresas, micro-infraestructuras, entre otros) e Inmateriales:

- Animación: Pre-diagnóstico, Partenariado institucional, Partenariado no institucional, Definición de proyectos, Fases de concepción y evaluación, entre otros.
- Incitación: Fondos propios, Fiscalidad, Subvenciones, Garantías, Planificaciones, entre otros.
- Información: Información general, Información técnica, Formación, Apoyo a los “business plan”, Búsqueda de “sponsors”, Asistencia en gestión, entre otros.

g) Facilitar el acceso progresivo a la información:

- Creación de redes de información y comunicación
- Organización de la comunicación en los territorios locales.
- Bases de la política de participación: Informar desinformados, llegar a los colectivos sociales marginalizados, organizar a los desorganizados, dar identidad a los anónimos, promocionar la viabilidad entre los que no saben que la tienen y dar fuerza social a los que no la tienen.

h) Capacidad de innovación de los medios locales. La transformación de la dinámica económica a través de una mayor apertura al cambio y a la innovación genera tanto innovaciones de productos y tecnologías, como innovaciones en las relaciones sociales y organizaciones. El éxito de estas innovaciones resulta condicionado por diversos elementos:

- Buena comunicación y circulación de información.
- Tarea global de las empresas que abarca desde la Producción hasta el Marketing.
- Potenciar el trabajo de desarrollo experimental.
- Importancia de las técnicas de planificación y gestión: control de costes, control de producción y previsión de ventas.
- Calidad, tipo de gestión y política de personal.
- Reconocimiento de las necesidades de los consumidores, a través de demand-pull (reconocer las necesidades) o technology (nuevo potencial tecnológico).
- Servicio post-venta y servicios a empresas. Innovación de productos y de procesos.

-
- Papel de los individuos clave, “campeones de producto”, “innovador técnico”, entre otros.

i) Formación y cualificación del capital humano como condicionantes inmateriales del desarrollo, tratando de lograr la productividad y la cualificación para el desarrollo local:

- Inserción-cualificación para jóvenes desempleados.
- Seminario para creadores de empresa.
- Mejoras en la Formación Profesional.
- Instalación, intercambio de formadores especialistas.
- Programas de formación entre instituciones de formación y programas de formación.

Las prioridades se dirigen hacia los colectivos más afectados por la marginalización y el desempleo que caracterizan a los territorios menos desarrollados ya que los contextos de crecimiento y crisis, industrialización y desindustrialización, o desarrollo y subdesarrollo, condicionan los niveles de formación y cualificación del capital humano.

Después de todas las consideraciones expuestas sobre la planificación regional sólo resta recalcar que el objetivo del desarrollo está centrado en la organización del espacio, utilizando como medio al crecimiento (Simoes Lopes, 1987).

La organización del espacio debe entenderse como un proceso interactivo y multidireccional (porque los medios son escasos y los conflictos interregionales y locales inevitables) entre los Estados, las regiones que lo componen y las áreas diferenciadas que forman las regiones. Por tanto, este proceso no puede imponerse desde arriba hacia abajo, ni del nivel nacional al local (enfoque top-down), ni tampoco desde este segundo ámbito (enfoque botton-up).

Las soluciones que pueden “optimizar” los resultados de estos enfoques deben considerar que los objetivos están condicionados por una amplia gama de explicitaciones planteadas en términos internacionales, nacionales, regionales y locales. Unos términos que hay que coordinar, sin que por ello resulte una jerarquización de las decisiones “top-down” o “botton-up”.

Señalar por último que, en aquellas situaciones donde aparece una jerarquización vertical definida, las decisiones a tomar en los niveles más bajos imponen una clara delimitación de las opciones a tomar: Las explicitaciones y clarificaciones de estas opciones para el caso canario asumen una mayor complejidad porque a nivel político-administrativo intervienen órganos de poder diversos como la Comisión Europea, el Gobierno Central, el Gobierno Autónomo, los Cabildos y los Municipios.

**ANEXO I: CUESTIONARIO UTILIZADO PARA
REALIZAR LA ENCUESTA**

Nº de encuesta: - - -

PRIMERA PARTE: Caracterización de la PYME.

1. La antigüedad de la empresa comprende:

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

2. Las actividades de la empresa se concentra en:

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

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

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

4. Las ventas anuales se distribuyen en:

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

5. El volumen de ventas anuales oscila entre:

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

6. El número de trabajadores oscila entre:

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

PRIMERA PARTE: Caracterización del empresario.

7. Su edad está comprendida entre:

<input type="checkbox"/>	16 y 25 años	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	26 y 35 años	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	36 y 45 años	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	46 y 55 años	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	56 y 65 años	<input type="checkbox"/>

8. Su lugar de nacimiento es:

<input type="checkbox"/>	Canarias	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Península y Baleares	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Resto de la Unión Europea	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Otros territorios (especifique)	<input type="checkbox"/>

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

<input type="checkbox"/>	Sí	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	No sabe/no contesta	<input type="checkbox"/>

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

<input type="checkbox"/>	Sí	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	No sabe/no contesta	<input type="checkbox"/>

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

<input type="checkbox"/>	Sin estudios	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Formación profesional	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Estudios primarios	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Enseñanza media	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Enseñanza superior: Diplomado/Licenciado	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Otros (especifique)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	No sabe/no contesta	<input type="checkbox"/>

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

<input type="checkbox"/>	Conocimientos específicos: masters, cursos diversos...	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Formación complementaria: idiomas, informática, contabilidad...	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Otros (especifique)	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	No sabe/no contesta	<input type="checkbox"/>

SEGUNDA PARTE: La Unión Europea y las PYME en Canarias.

Sección I: Impacto de las Medidas de Política Económica Regional.

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

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

:

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

SEGUNDA PARTE: La Unión Europea y las PYME en Canarias.

Sección II: Impacto de las Medidas de Política Económica Empresarial.

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

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

TERCERA PARTE: Grado de utilización de servicios.

15. Señale de los siguientes servicios, cuáles utiliza su empresa a tiempo parcial, compartido o completo.

Indique, además, si los servicios utilizados proceden de la propia empresa o de otras externas:

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

(A): Servicios donde varias personas realizan una única función (Servicio realizado a tiempo parcial).

(B): Servicios donde una sola persona realiza varias funciones (Servicio realizado de forma compartida).

(C): Servicios donde una persona realiza una función (Servicio realizado a tiempo completo).

(D): Servicios que proceden de la propia empresa.

(E): Servicios que proceden de otras empresas.

CUARTA PARTE: Condicionantes Locales.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

	Sí	
	No	
	No sabe/no contesta	

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

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

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

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

23. De estas infraestructuras locales, seleccione aquellas que cubren las necesidades de la empresa:

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

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

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

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

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

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

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

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

	Cámaras de Comercio	
	Centros Europeos de Información	
	Admón.: Cabildo, Ayuntamiento	
	Organizaciones/Consultoras	

	Otros (especifique)	
	No sabe/no contesta	

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

**ANEXO II: RESULTADOS DE LOS ANALISIS
DISCRIMINANTES**

1. Análisis Bivariado para la Insularidad.

TABLA NUMERO 1: DIFERENCIAS DE MEDIAS ENTRE EL GRUPO 1 (QUE CONSIDERA LA PEQUEÑA DIMENSIÓN DEL MERCADO INSULAR COMO FACTOR MÁS IMPORTANTE PARA LA CONSOLIDACION DE SU EMPRESA) Y EL GRUPO 2 (DONDE INFLUYEN MÁS SIGNIFICATIVAMENTE LA LEJANIA, LAS ECONOMIAS DE ESCALA Y LAS ECONOMIAS EXTERNAS).

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

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

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

2. Análisis Bivariado para la Ultraperiferia.

TABLA NUMERO 2: DIFERENCIAS DE MEDIAS ENTRE EL GRUPO 3 (QUE CONSIDERA EL ALEJAMIENTO DEL TERRITORIO DE LA UNION EUROPEA COMO FACTOR MÁS IMPORTANTE PARA LA CONSOLIDACION DE SU EMPRESA) Y EL GRUPO 4 (DONDE INFLUYEN MÁS

SIGNIFICATIVAMENTE LA INSULARIDAD, LAS ECONOMIAS DE ESCALA Y LAS ECONOMIAS EXTERNAS).

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

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

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

3. Análisis Bivariado para las Economías de Escala.

TABLA NUMERO 3: DIFERENCIAS DE MEDIAS ENTRE EL GRUPO 5 (QUE CONSIDERA EL DIFÍCIL ACCESO A LAS ECONOMIAS DE ESCALA COMO FACTOR MÁS IMPORTANTE PARA LA CONSOLIDACION DE SU EMPRESA) Y EL GRUPO 6 (DONDE INFLUYEN MÁS SIGNIFICATIVAMENTE OTRAS VARIABLES COMO LA PEQUEÑA DIMENSION DEL MERCADO INTERIOR, LA INSULARIDAD, Y LAS ECONOMIAS EXTERNAS).

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

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

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

4. Análisis Bivariado para las Economías Externas.

TABLA NUMERO 6: DIFERENCIAS DE MEDIAS ENTRE EL GRUPO 7 (QUE CONSIDERA A LAS ECONOMIAS EXTERNAS EL FACTOR MÁS IMPORTANTE PARA LA CONSOLIDACION DE SU EMPRESA) Y EL GRUPO 8 (DONDE INFLUYEN MÁS SIGNIFICATIVAMENTE OTRAS VARIABLES COMO LA INSULARIDAD, LA ULTRAPERIFERIA Y LAS ECONOMIAS DE ESCALA).

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

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

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

5. Análisis Discriminante sobre la percepción de la Insularidad.

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

A) Resumen de Pasos

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

12	SERV25	0.32953	0.00	1047.71624	0.00	12.91874	0.0003
13	PER03	0.32636	0.00	1063.00909	0.00	15.29285	0.0001
14	LOCOAM1	0.32378	0.00	1075.57529	0.00	12.56620	0.0004

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

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

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

B) Función Discriminante

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

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

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

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

C) Coeficientes Tipificados

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

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

D) Estructura Matriz

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

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

E) Valor de los Centroides

GRUPO	FUNC 1
0	- 1.64962
1	+ 1.26115

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

6. Análisis Discriminante sobre la percepción de la Ultraperiferia.

A) Resumen de Pasos

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

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

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

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

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

B) Función Discriminante

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

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

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

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

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

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

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

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

C) Coeficientes Tipificados

FUNC 1

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

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

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

D) Estructura Matriz

FUNC 1

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

PER22 + 0.03925

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

E) Valor de los Centroides

GRUPO	FUNC 1
0	- 0.50886
1	+ 2.33639

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

7. Análisis Discriminante de las Políticas Económicas Comunitarias.

A) Resumen de Pasos

PASO	VARIABLE	LAMBDA WILKS SIG.	V.RAO SIG.	EN V	CAMBIO SIG.
1	LOCPOR2	0.53677	0.00	447.02664	0.00 44.28979 0.0000
2	LOCPRO1	0.51818	0.00	481.65672	0.00 34.63008 0.0000
3	LOCTER4	0.48412	0.00	551.97342	0.00 22.20527 0.0000
4	LOCEUR1	0.47544	0.00	571.51319	0.00 19.53978 0.0000

5	LOCFIN1	0.46226	0.00	602.58277	0.00	13.79805	0.0002
6	LOCPRO4	0.45641	0.00	616.94189	0.00	14.35912	0.0002
7	LOCEUR2	0.45110	0.00	630.30477	0.00	13.36288	0.0003
8	LOCPRO2	0.44641	0.00	642.37160	0.00	12.06683	0.0005
9	SERV01	0.44189	0.00	654.22525	0.00	11.85365	0.0006
10	LOCPOR1	0.43624	0.00	669.41047	0.00	15.18522	0.0001
11	LOCFIN2	0.43162	0.00	682.13573	0.00	12.72526	0.0004
12	SERV03	0.42776	0.00	692.96574	0.00	10.83001	0.0010
13	EMCO2	0.42342	0.00	705.36679	0.00	12.40104	0.0004
14	LOCOAM3	0.41963	0.00	716.42940	0.00	11.06261	0.0009
15	EMES	0.41626	0.00	726.40762	0.00	9.97822	0.0016

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

Las variables que más discriminan son las relacionadas con el capital humano “la mano de obra cualificada que procede de la Península y Baleares”, “el peso de la mano de obra cualificada dentro de las categorías de la empresa”. Le siguen en importancia “la falta de interlocutores que representen los intereses de la empresa”, “las Cámaras de Comercio”, “la financiación que procede de las Islas Canarias”, “la inexistencia de categorías profesionales en la empresa”, “los Centros Europeos de Información”, “ el peso de los administrativos dentro de las categorías profesionales de la empresa”, “el servicio de Management General”, “la mano de obra cualificada que procede de las Islas Canarias”, “la financiación que procede del resto de España”, “el servicio de Asesoría Contable”, “la formación complementaria del empresario en el momento de comenzar a trabajar en la empresa”, “las cooperaciones que se mantienen con el resto de las empresas de la Unión Europea”, y “el nivel de estudios del empresario en el momento de comenzar a trabajar en la empresa”.

B) Función Discriminante

FUN	V.P	% DE VARIANZA	CORRELACION CANONICA	DESP.	LAMBDA WILKS	CHI CUADRADO	GL	SIG
1*	1.4023	100.00	0.7640	0	0.416262	445.231	20	0.00

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

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

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

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

De todo lo anterior podemos concluir las siguientes afirmaciones:

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

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

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

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

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

C) Coefficientes Tipificados

	FUNC 1
LOCPOR2	+ 0.19912
LOCPRO1	+ 0.16261
LOCTER4	- 0.11184
LOCEUR1	+ 0.17509
LOCFIN1	+ 0.16966
LOCPRO4	- 0.14806
LOCEUR2	- 0.14991
LOCPRO2	+ 0.16119
SERV01	+ 0.22869
LOCPOR1	+ 0.12533

LOCFIN2	+ 0.17249
SERV03	- 0.16969
EMCO2	+ 0.16300
LOCOAM3	- 0.13227
EMES	- 0.12709

Estos coeficientes se han obtenido al tipificar cada variable clasificadora para que tengan media 0 y desviación típica 1. Así se evitan los problemas de escala entre las variables. La magnitud de los coeficientes tipificados indica la importancia de cada variable en el cálculo de la función discriminante. Por tanto, en la función discriminante considerada la importancia de las veinte variables es prácticamente la misma, destacando únicamente POLITICA y en menor medida PEE16.

D) Estructura Matriz

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

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

E) Valor de los Centroides

GRUPO	FUNC 1
-------	--------

0	- 1.15052
1	+ 1.21418

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

8. Analisis Discriminante de los Servicios a Empresas: Modalidades de Empresas.

A) Resumen de Pasos

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

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

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

B) Función Discriminante

FUN	V.P	% DE VARIANZA	CORRELACION CANONICA	DESP.	LAMBDA WILKS	CHI CUADRADO	GL	SIG
			:	0	0.843273	87.449	10	0.00

1* 1.859 100.00 0.3959 :

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

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

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

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

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

C) Coeficientes Tipificados

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

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

D) Estructura Matriz

FUNC 1

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

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

E) Valor de los Centroides

GRUPO	FUNC 1
0	+ 1.95608
1	- 0.09465

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

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

BIBLIOGRAFIA

ABAROA CARRANZA, R.; ARROYO HOGDSON, A.; BALLESTERO DIAZ, F.; CIAVARINI AZZI, G.; CLAVIJO HERNANDEZ, F.; DIEZ-HOCHLEITNER RODRIGUEZ, R. y otros (1994): Canarias en la Comunidad Europea, Fundación Pedro García Cabrera, Madrid.

ALDERETE, J. (1996): "Utilizaciones de muestras representativas", Investigación y Marketing, nº 50, pp. 32-35.

ALONSO, W. (1960): "A theory of the urban land market", Papers of the Regional Science Association, V. 6, pp. 149-157.

ALONSO, W. (1964): Location and Land Use, Mass Harvard University Press, Cambridge.

ALTHUSSER, L. y BALIBAR, E. (1980): Lire le Capital, Petite Collection Maspero, París.

ALLEN, K. (1989): El futuro de los Incentivos de la Política Regional, en la Europa de los años Noventa, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

ALLEN, K. (1987): "Incentivos regionales en Europa: nuevas orientaciones y nuevos retos", Estudios Territoriales, nº 23.

AMARO, R. (1990): "O puzzle territorial dos anos 90 - Uma territorialidade flexível", Vértice, nº 33, pp. 39-46.

AMARO, R. (1991): "Caminhos de Desenvolvimento para a Beira Interior", Poder Local, nº 102, pp. 62-79.

AMIN, A. (1989): "Specialisation without growth: small footwear firms in Naples", en GOODMAN, E.; BAMFORD, J. y SAYNOR, P. (ed.): Small firms and industrial districts in Italy, Routledge, pp. 239-258, Londres.

ANDERSON, K. (1993): "NAFTA, excluded Pacific Rim Countries, and the Multilateral Trading System", en CUSHING, R. et alia (de.): The Challenge of NAFTA, Tom Slick World Peace Series, Estados Unidos.

ANDERSON, K. y BLACKHURST, R. (1993): Regional Integration and the Global Trading System, Harvester Wheatsheaf, Inglaterra.

ANISI, D. (1987): Tiempo y Técnica, Alianza, Madrid.

ANTUNES, C. (1989): "Modelos de regionalização, crise de governabilidade e déficit democrático do Estado contemporâneo", Vértice, nº 19.

ARMSTRONG, H. W. y TAYLOR, J. (1986): Regional Economics and Policy, Philip Allan, Londres.

ARMSTRONG, H. W. (1995): "Convergence among regions of the European Union, 1950-90", Papers in Regional Science, nº 2, pp. 143-152.

AROCENA, J. A. (1986): Le développement par l'initiative locale. Le cas Français, L'Harmattan, París.

ASIN CABRERA, M. A. (1988): Islas y Archipiélagos en las Comunidades Europeas. Estudios de los regímenes jurídicos especiales en particular consideración de Canarias, Tecnos, Madrid.

ATTALI, J. (1994): Europa(s), Seix Barral, Barcelona.

AYDALOT, P. (1984): Crise et Space, Economica, París.

AYDALOT, P. (1986): Milleux Innovateur en Europe, Gremi, París.

BALASSA, B. (1969): The Theory of Economic Integration, Allen & Unwin Ltd., Estados Unidos.

BALASSA, B. (1974): "Trade creation and trade diversion in the European Common Market", Manchester School of Economic and Social Studies, V. 42.

BALASSA, B. (1986): "Intra-industry Specialization, a Cross-country Analysis", European Economic Review, V. 30, nº 1.

BALASSA, B. (1993): Policy Choices for the 1990s, Macmillan, Hong Kong.

BALASSA, B. y BAUWENS, L. (1989): The determinants of intra-European trade in manufactured goods, Oxford University Press, Oxford.

BALDWIN, R. (1992): Is Bigger Better?, The Economics of EC Enlargement, Centre for Economic Policy Research, Londres, Inglaterra.

BANCO MUNDIAL (1975): World Development Report 1975, Oxford University Press, New York, Estados Unidos.

BANCO MUNDIAL (1990): World Development Report 1990, Oxford University Press, New York, Estados Unidos.

BANCO MUNDIAL (1992): World Debt Tables 1991-92, Oxford University Press, New York, Estados Unidos.

BANCO MUNDIAL (1993): Latin America and the Caribbean: a decade after the debt crisis, Washington, Estados Unidos.

BANCO MUNDIAL (1994): Financial Flows and the Developing Countries, New York, Estados Unidos.

BANCO MUNDIAL (1995): Statistics, Oxford University Press, Estados Unidos.

BARBANCHO, A. G. (1983): Estadística Elemental Moderna. Ariel, Barcelona.

BARKIN, D. (1984): Distorted Development, Westview Press, Oxford.

BARREIRO, F. (1998): "Las políticas locales de promoción económica: reflexiones e innovación", en BRUGE, Q. y GOMA, R. (ed.): Gobiernos locales y políticas públicas, Ariel Ciencia Política, pp. 147-157, Barcelona.

BARRO, R. J. y SALAIMARTIN, X. (1991): "Convergence Across States and Regions", Brooking Papers, nº 1, pp. 107-182.

BARRO, R. J. y SALAIMARTIN, X. (1992): "Convergence on Economic Activity", Journal of Political Economy, V. 100, nº 2.

BARRO, R. J. y SALAIMARTIN, X. (1994): Economic Growth, McGraw Hill, Estados Unidos.

BASSAND, M. y GUINDANI, S. (1983): "Maldéveloppement regional et luttes identitaires", Espaces et Sociétés, n° 42.

BAUMOL, W. J. (1967): "Macroeconomic of unbalances growth", American Economic Review, V. 52, n° 3, pp. 415-426.

BAUMOL, W. J.; BLACKMAN, S. y WOLFF, E. N. (1985): "Unbalanced growth revisited: Asymptotic stagnancy and new evidence", American Economic Review, V. 74, n° 4, pp. 806-817.

BAUMOL, W. J. (1986): "Productivity, growth, convergence and welfare: What the long run data show", American Economic Review, V. 5, n° 4, pp. 1072-1085.

BAGGULEY, P. (1991): "Post-fodism and enterprise culture", en KEAT, R. y ABERCROMBIE, N. (ed.): Enterprise Culture, Routledge, Londres.

BECATTINI, G. (1979): "Dal settore industriale al distretto industriale: alcune considerazione sull unita di indagine dell'economia industriale", Rivista di Economia e Politica Industriale, n° 1, pp. 7-21.

BECATTINI, G. (1991): "The industrial district as a creative milieu", en BENKO, G. y DUNFORD, M. (ed.): Industrial change and regional development, Routledge, pp. 239-258.

BECKER, G. (1965): "A Theory of allocation of time", Economic Journal, V. 75, pp. 492-517.

BECKER, G. (1977): Teoría Económica, Fondo de Cultura Económica, México.

BECKMANN, M. J. (1970): "The Analysis of Spatial Diffusion Processes", Papers, Proccedings and Regional Science Association, n° 25.

BEGG, J. (1989): "European Integration and Regional Policy", Oxford Review of Economic Policy, n° 2.

BENKO, G. y LIPIETZ, A. (1992): "Le nouveau débat régional: positions", en BENKO, G. y LIPIETZ, A. (ed.): Les régions qui gangnent. District et reseaux:

les nouveaux paradigmes de la géographie économique, PUF (colección Economie en Liberté), París.

BENNETT, R. (1989): Local economy and employment and development strategies: An analysis for LEDA areas, Informe LEDA, Comisión Europea, Luxemburgo.

BENNETT, R. y KREBS, G. (1991): "Towards a Partnership Model of Local Economic Development", en BENNETT, R. (ed.): Local Economic Development, Anglo-German Foundation, Londres.

BERRY, B. J. L. (1972): "Hierarchical diffusion: the basis of development filtering and spread in a system of growth centers", en HANSEN, N. S. (ed.): Growth Centers in Regional Economic Development, Free Press, Nueva York.

BIEHL, D. (1986): "The Contribution of Infrastructure to Regional Development", Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

BIEHL, D. (1988): "Las infraestructuras y el desarrollo regional", Papeles de Economía Española, nº 35.

BIEHL, D. (1991): "The Role of Infrastructure in Regional Development", en VICKERMAN, R. W. (ed.): Infrastructure and Regional Development, European Research in Regional Science, V. 1.

BLAKELEY, E. (1989): Planning Local Economic Development: Theory and Practice, Sage, Londres.

BOISIER, S. (1994): "Regionalization processes: past crises and current options", CEPAL Review, nº 52.

BORJA, J. (1975): Movimientos Sociales Urbanos, SIAP, Buenos Aires.

BORJA, J. (1987): Descentralización y participación ciudadana, Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid.

BOUDEVILLE, J. R. (1961): Les techniques récentes de la science économique regional, Planification Economique Regional, OCDE, Paris.

BOUDEVILLE, J. R. (1968): “Les notions d’espace et d’intégration”, en BOUDEVILLE, J. R. (ed.): L’Espace et les Pôles de Croissance, París.

BOYER, R. (1987): Technical Change and the Theory of Regulation, CEPREMAT, París.

BOYER, R. (1992): Teoría de la regulación, Alfons el Magnánim, Valencia.

BRAGA, D. A. (1994): “A problemática de desenvolvimento local: apontamentos sobre o quadro teórico-conceitual”, Poder Local, nº 59, pp. 96-103.

BROTCHIE, J.; HALL, P. y NEWTOS, P. (1987): The Spatial Impact of Technological Change, Croom Helm, Londres.

BRUGUE, Q. y GOMA, R. (1998): “Gobierno local: de la nacionalización al localismo y de la gerencialización a la repolitización”, en BRUGE, Q. y GOMA, R. (ed.): Gobiernos locales y políticas públicas, Ariel Ciencia Política, pp. 25-34, Barcelona.

BUENO LASTRA, J. (1990): Los desequilibrios regionales: Teoría y realidad española, Pirámide, Madrid.

CAMAGNI, R. y SALONE, C. (1993): “Network Urban Structures in Northern Italy: Elements for a Theoretical Framework”, Urban Studies, V. 30, nº 6, pp. 35-41.

CAMARA DE COMERCIO INDUSTRIA Y NAVEGACION (1995): Censo Oficial de empresas por ramas de actividad según la clasificación del Impuesto de Actividades Económicas, Santa Cruz de Tenerife.

CANTILLON, R. (1978): Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general, Fondo de Cultura Económica, México.

CAPELLIN, R. (1988): "Opciones de política regional en la CEE", Papeles de Economía, nº 35.

CAPELLIN, R. (1989): "Descentralización territorial de la industria", en SECRETARÍA DE ESTADO DE HACIENDA (ed.): Política Regional en la Europa de los años 90, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, España.

CAPELLIN, R. (1990): "El mercado unico europeo y la internacionalización de la pequeña y mediana empresa", Estudios Territoriales, nº 32.

CAPPELLIN, R. (1991): "The New Gravity Centers of Regional Development in the Europe of the 90'S". XVII Reunión de Estudios Regionales de la Asociación Española de Ciencia Regional, 13-15 noviembre de 1991, Barcelona.

CARDOSO, F. H. (1971): Politique et développement dans les sociétés dépendantes, Anthropos, París.

CARDOSO, F. H. (1977): "The Consumption of Dependency Theory in the United States", Latin American Research Review, V. 2, nº 3, pp. 7-24.

CAROLL y DEAN, R. (1977): A Bayesian Approach to Plant Location Decisions, Western Economic Association, Inglaterra.

CASTELLS, M. (1980): Crisis Urbana y Cambio social, Siglo XXI, Madrid.

CASTELLS, M. (1989): "Nuevas tecnologías y desarrollo regional", Economía y Sociedad, V. 2, pp. 41-47.

CASTELLS, M. y HALL, P. (1994): Las tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI, Alianza, Madrid.

CASTELLS, M. (1995): La ciudad informacional: tecnología de la información, Alianza, Madrid.

CEPAL (1972): Industrialization in a Latin American Common Market (elaborado por Martín Carnoy), The Brookings Institution, Washington.

CEPAL (1994): Desarrollo Reciente de los procesos de integración en América Latina y el Caribe, Mytelka, Washington.

CICIOTTI, E. (1990): Technological change in a spatial context: theory, empirical evidence and policy, Springer, Berlín.

COCCHRAN, W. (1990): Técnicas de Muestreo, Cecsca, México.

COHEN, S. Y ZYSMAN, J. (1988): Manufacturing Innovation and American Industrial Competitiveness, Universidad de California, Berkeley.

COELHO, L. (1995): "Iberazacao dependente", Revista Crítica de Ciências Sociais, nº 44, pp. 59-82.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPAS (1990a): Guía de las iniciativas comunitarias. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1971a): General regional aids systems, Official Journal, OJ C111.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1971b): Proposals for a Community regional policy, Official Journal, OJ C68 y OJ C106.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1971c): IV General Report on the Activities of the European Communities, Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1973a): Las regiones en la década de los noventa, Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1973b): VI General Report on the Activities of the European Communities.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1974): VII General Report on the Activities of the European Communities.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1975): VIII General Report of the Activities of the European Communities.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1976): IX General Report on the Activities of the European Communities.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1977a): Guidelines for Community Regional Policy, COM (77) 195 final.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1977a): X General Report of the Activities of the European Communities.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1977b): Regional concentration in the countries of the European Community, Regional Policy Series, nº 4.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1977c): Community regional policy: new guidelines, Bulletin of the European Communities, suplemento de junio.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1978): XI General Report of the Activities of the European Communities.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1979a): XII General Report of the Activities of the European Communities.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1979b): Communication Commission sur les Regimes d'Aides a Finalite Regionale, J.O. n.C31/9, de 3/12/79.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1979c): Regional Incentives in European Community, Regional Policy Series, nº 15.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1979d): The Regional Development Programmes, Regional Policy Series, nº 17.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1980a): XIII General Report of the Activities of the European Communities.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1980b): European Community Financial Instrument.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1980c): Primer Informe Periódico sobre las las regiones en Europa. Oficina de Publicaciones de las Comunidades europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1981a): The Regions of Europe: First periodic report on the social and economic situation in the regions of the Community.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1981b): XIV General Report of the Activities of the European Communities.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1981c): Regional Development Programmes, Regional Policy Series.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1981d): Report on the activities of financial instruments 1977/80.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1982): XV General Report of the Activities of the European Communities.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1983): XVII General Report on the Activities of the European Communities.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1984a): Bulletin of the European communities, nº 1, nº 5, nº 9 y nº10.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1984b): XVIII General Report on the Activities of the European Communities.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1985a): Nineteenth General Report on the Activities of the European Communities.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1986a): Twentieth General Report on the Activities of the European Communities.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1987a): Efficiency, Stability and Equity, Informe Padoa-Crschioppa, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1987b): A survey of the economies of scales, Informe Pratten, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1987c): Tercer Informe periódico sobre la situación y evolución socioeconómica de las regiones de la Comunidad Europea: las regiones de la Comunidad ampliada.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1988a): Las ventajas de un Mercado Unico, Informe Cecchini, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1988b): 22nd General Report of the Activities of the European Communities.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1988c): Peripheral regions in a Community of Twelve member States (Keeble, D.; Offord J. y Sheila, W.).

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1989a): Vademécum de la reforma de los Fondos estructurales comunitarios. Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1989b): Report on Economic and Monetary Union in the European Community, Informe Delors, Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1990a): Informe anual sobre la aplicación de la reforma de los Fondos estructurales de 1989, Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1990b): One market, one money: an evaluation of the potential benefits and cost of forming an economic and monetary union, European Economy.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1990c): Marco Comunitario de Apoyo 1989-1993 (Objetivo nº 1), Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1991a): Las regiones en la década de los noventa. Cuarto informe periódico sobre la situación la evolución socioeconómica de las regiones de las regiones de la Comunidad. Documento COM (90) 609 final. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1991b): Europa 2000: Outlook for the Development of the Community's Territory, Informe Europa 2000, Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1991c): Informe anual sobre la aplicación de la reforma de los Fondos estructurales de 1990, Oficina de Publicaciones de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1992a): Segundo Informe anual sobre la aplicación de la reforma de los Fondos estructurales de 1990, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1992b): Del Acta Unica al post-Maastricht: los medios de nuestras ambiciones, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993a): Programa Plurianual en favor de las empresas, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993b): Propuesta de Decisión del Consejo relativa al sistema de recursos propios de la Comunidad, COM (93) 438 final, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993c): Tercer informe anual sobre la aplicación de la reforma de los Fondos estructurales en 1991, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993d): Fondos Estructurales Comunitarios 1994-1999, Textos Reglamentarios revisados y comentados, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994a): An industrial competitiveness policy for the European Union, Bulletin of the European Union, Supplement 3/94.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994b): Quinto informe periódico sobre la situación y evolución socioeconómica de las regiones de la Comunidad, COM (94) 322 final. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994c): Crecimiento, Competitividad, Empleo. Retos y pistas para entrar en siglo XXI, Libro Blanco, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994d): Primer Programa Integrado en favor de las PYME y el artesanado, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994e): Fondos Estructurales Comunitarios, Guía de las iniciativas comunitarias 1994-1999, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994f): La aplicación de la reforma de los Fondos estructurales de 1992, Cuarto informe anual, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994g): Valeur ajoutée et ingénierie du développement local, Serie de Políticas regionales de la Comunidad Europea, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1995a): La aplicación de la reforma de los Fondos estructurales en 1993, Quinto informe anual, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1995b): Dictámenes sobre el desarrollo local en la política regional comunitaria, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1995c): Informe sobre la coordinación de las actividades en favor de las PYME y el artesanado, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1995d): Empresas en Europa, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1995e): Las Iniciativas Locales de desarrollo y empleo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1996a): Tercer Programa Plurianual en favor de las PYME y el artesanado, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1996b): Los Fondos Estructurales en 1994, Sexto Informe anual, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1996c): Segundo Programa Integrado en favor de las PYME y el artesanado, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1996d): Fondos Estructurales y Fondo de Cohesión 1994-1999, Textos reglamentarios y comentarios, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1997a): Los Fondos Estructurales en 1995, Séptimo Informe anual, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1997b): Primer Informe sobre la cohesión económica y social en 1996, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1997c): Gestión del rendimiento en pequeñas y medianas empresas del sector turístico, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (varios años): EUROSTAT Regiones, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

COMISIONES OBRERAS DE CANARIAS, GABINETE TECNICO (1996): “La Estructura económica de las regiones ultraperiféricas de la Unión Europea”,

Jornadas Sindicales sobre el Estatuto Especial de las Regiones Ultraperiféricas, noviembre de 1996, Las Palmas de Gran Canaria.

COMITE ECONOMICO Y SOCIAL (1997): Dictámen sobre la artesanía y las PYME, Bruselas.

COMUNIDAD EUROPEA (1987): Tratados constitutivos de las Comunidades Europeas, Tratados por los que se revisan dichos tratados, Acta Unica Europea, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

CONSEJERIA DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION (1997): Censo de empresas en el sector de la agricultura, pesca y alimentación en la Provincia de Santa Cruz de Tenerife en 1995, Santa Cruz de Tenerife.

CONSEJERIA DE ECONOMIA Y HACIENDA (1997): Fondos estructurales 1994-1999, Informe de Gestión 1994-1995, Dirección General de Planificación, Presupuesto y Gasto Público, Las Palmas de Gran Canaria.

CONSEJO ECONOMICO Y SOCIAL (1997): Dictámen 2/1997 sobre el Estatuto especial de las regiones ultraperiféricas de la Unión Europea, Las Palmas de Gran Canaria.

CONSEJO EUROPEO (1993): Creación de empresas: políticas de apoyo y papel de la formación. Informes nacionales de Francia, Italia, España y Gran Bretaña, Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación profesional, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

CONSEJO EUROPEO (1993): Propuesta del Consejo estableciendo un Fondo Europeo de Desarrollo Regional, Bulletin 7/8, del 16.10.73, Luxemburgo.

CONSEJO EUROPEO (1997): Conclusiones de la Presidencia, Amsterdam, 16 y 17 junio.

COOKE, P. (1985): "Class Practices as Regional Markets", en GREGORY, D. Y URRY, J. (ed.): Social Relations and Spatial Structures, Macmillan Education Ltd., pp. 213- 239.

COOKE, P., MOULAERT, F., SWYNGEDOUW, E. y WEINSTEIN, O. (1992): Towards global localization: the computing and communications industries in Britain and France, University College Press, Londres.

COOKE, P. y MORGAN, K. (1990a): “Learning through networking”, Regional Industrial Research Report, Department of City and Regional Planning, Universidad de Wales, nº 5.

COOKE, P. y MORGAN, K. (1990b): “Industry, training and technology transfer: the Baden-Württemberg system in perspective”, Report to the Welsh Office, Department of City and Regional Planning, Universidad de Wales.

COOKE, P. y MORGAN, K. (1991): “The network paradigm: new departures incorporate and regional development”, Regional Industrial Research Report, Department of City and Regional Planning, Universidad de Wales.

CORBIDGE, S (1988): “The debt crisis and the crisis of global regulation”, Geoforum, V. 19, pp. 105-127.

CORDEN, W. M. (1972): "Economies of scale and customs union theory", Journal of Political Economy, V. 80.

COSTA PINTO, L. A. (1969a): Desarrollo económico y transición social, Occidente, Madrid.

COSTA PINTO, L. A. (1969b): Sociología e desenvolvimento, Civilizacao Brasileira, Río de Janeiro.

COSTA PINTO, L. A. (1989): Desarrollo económico y transición social, Occidente, Madrid.

COURLET, C. (1989): “Local industrial policies in favour of small and medium-sized firms: the French case”, en ALBRECHTS, L.; MOULAERT, F.; ROBERTS, P. y SWYNGEDOUW, E. (ed.): Regional policy at the crossroads-European Perspectives, Kingsley, Londres, pp. 41-68.

CUADRADO ROURA, J. R. (1988a): “El sector servicios: evolución, características y perspectivas de futuro”, en GARCIA DELGADO, D. L. (1988): España. Economía, Espasa-Calpe, Madrid.

CUADRADO ROURA, J. R. (1988b): “Tendencias económico regionales antes y después de la crisis en España”, Papeles de Economía Española, nº 34, pp. 17-60.

CUADRADO ROURA, J. R. (1990a): "La expansión de los servicios en el contexto del cambio estructural de la economía española", Papeles de Economía Española, nº 42, pp. 98-120.

CUADRADO ROURA, J.; MIRO SANCHEZ, R.; YAGUE GUILLEN, M.; MANCHA NAVARRO, T.; GANDOY JUSTE, R. y MELLA MARQUEZ, J. (1990b): El crecimiento regional español ante la integración europea, Informes del Instituto de Estudios de Prospectiva, Secretaría de Estado de Hacienda, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

CUADRADO ROURA, J.R. y DE LA DEHESA, G. (1992a): "Regional Imbalances and Government Compensatory Transfers: the case of Spain", Journal of Common Market Studies, V. 26.

CUADRADO ROURA, J.R. y SUAREZ VILLA, L. (1992b): "Integración económica y evolución de las disparidades regionales", Papeles de Economía Española, nº 51, pp. 77-80.

CUADRADO ROURA, J.R. y MANCHA NAVARRO, T. (1995): "Política Regional Comunitaria: ventajas e implicaciones", Economistas, nº 13.

CURBELO, R., J.L. (1992): "Ajuste estructural y territorio en América Latina", Información Comercial Española, nº 704.

CUSHING, R.; HIGLEY, J.; SUTTON, M; TOMPKINS, T. y WEINTRAUB, S. editors (1993): The Challenge of Nafta: North America, Australia, New Zealand and the World Trade Regime, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs and Edward A. Clark Center for Australian Studies. The Board of Regents the University of Texas, Texas.

CUENCA GARCIA, E. (1985): "Tratado de Adhesión: el caso de Canarias", Papeles de Economía Española, nº 25, pp. 438-446.

CHANNON, D. 1978): The Service Industries, Macmillan, Londres.

CHAIRMAN, D.; WATSON, P.; CHAIRMAN, V.; ROHR, D.; BRUNSDALE, A.; CRAWFORD, C. y NUZUM, J. A. (1993): "Potencial Impact on the U.S. and Selected Industries of the North American Free-Trade Agreement", Report to the Committee on Ways and Means of the United States House of Representatives and the Committee on Finance of the United States

Senate on Investigation, nº 332-337 Under Section 332 of the Tariff Act of 1930, International Trade Commission, Estados Unidos.

CHISHOLM, M. (1985): “Desindustrialization and British Regional Policy”, Regional Studies, nº 19, pp.301-313, .

CHISHOLM, M. (1990): Regions in Recession & Resurgence, Unwin Hyman, Londres.

DAVEZIES, L. (1987): L'évolution recente des politiques regionales dans les pays de l'OCDE, Laboratoire d'Observation de l'Economie et des Institutions Locales, Institut d'Urbanisme de París, Université Paris XII, París.

DECRESSIN, J. y FATAS, A. (1993): Regional labor market dynamics in Europe and implications for EMU, European Economic Association, Helsinki.

DENNINSON, E. F. (1973): “The shift to services and the rate of productivity change”, Survey of Current Business, nº 53, pp. 20-35.

DIARIOS OFICIALES DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, DOCE (varios años), Luxemburgo.

DIRECTORIO CENTRAL DE EMPRESAS (1995): Dirección General de Estadísticas de Empresas e Instituciones del Instituto Nacional de Estadística, Madrid.

DIXIT, A. y NORMAN, V. (1980): Theory of international trade, Cambridge University Press, Inglaterra.

DOSI, G. (1984): Technical Change and Industrial Transformation, Macmillan, Londres.

DUNFORD, M. (1992): “Industrial trajectories and social relations in areas of new industrial growth”, en BENKO, G. y DUNFRD, M. (ed.): Industrial change and regional development, Belhaven Press, pp. 51-82, Londres.

DUNFORD, M. y KAFKALAS, G. (1992): “The global-local interplay, corporate geographies and spatial development strategies in Europe”, en DUNFORD, M. y KAFKLAS, G. (ed.): Cities and Regions in the New Europe, Belhaven Press London, pp.33-35, Londres.

DUNN, E. S. (1954): The location of Agricultural Production, Universidad de Florida, Gainesville, Florida.

DUVERGER, M. (1992): La Liebre Liberal y la Tortuga Europea, Ariel, Barcelona.

EICHENGREEN, B. (1992): "Should the Maastricht treaty be saved", Princeton Studies in International Finance, nº 74.

EICHENGREEN, B. (1994): Financing infrastructure in Developing countries, Policy Research Center, Inglaterra.

ENGLEANDER, O. (1924): "Theorie des Güterverkehrs und der Frachtsätze", en ISARD, W. (1973): Métodos de Análisis Regional: una introducción a la ciencia regional, Ariel, Barcelona.

ERNST, D. (1983): The Global Race in Microelectronics, Campus Verlag, Frankfurt.

ERNST, D. y O'CONNOR, D. (1989): New technologies, Global Competition and Latecomer Industrialization. An Agenda for the 1990's, OCDE, París.

FERNANDEZ ESTEBAN, M. L. (1996): El principio de subsidiariedad en el ordenamiento europeo, McGraw-Hill, Madrid.

FERRAO, J. (1992): Servicos e Inovacao: Novos caminhos para o Desenvolvimento Regional, Celta Editora, Oeiras.

FERRAO, J. y BAPTISTA, A. (1989): "Industrializacao e desenvolvimento endógeno em Portugal", Sociología, nº 7, pp. 43-64.

FOUCAULT, M. (1978): Vigilar y castigar, Siglo XXI, Madrid.

FOUCAULT, M. (1985): Un diálogo sobre el poder, Alianza, Madrid.

FOSLER, R. S. (1992): Local Economic Development. Strategies for a Changing Economy, ICMA, Washington.

FRANZMEYER, F. y HRUBESCH, P. (1991): "Los efectos regionales de las políticas comunitarias", Parlamento Europeo, Serie Política regional y transporte, nº 17, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

FREEMAN, C. y SOETE, L. (1987): Technical Change and Full Employment, University of Chicago, Oxford.

FRIEDMANN, J. (1966): Regional Development Policy: A case Study of Venezuela, M.I.T.

FROBEL, F.; HEINRICH, J. y KREYE, O. (1980): La nueva división internacional del trabajo, Siglo XXI, Madrid.

FUA, G. (1988): "Small-scale industry in rural areas: The Italian experience", en ARROW, J. L. (1988): The Balance between Industry and Agriculture in Economic Development, Macmillan, Londres.

FURTADO, C. (1981): Créativité et dépendance, Presses universitaires autogestionnaire, París.

GAMBARI, I. A. (1991): Political and Comparative dimensions of Regional Integration, The Case of ECOWAS, Humanities Press International, Estados Unidos.

GAROFOLI, G. (1983): Industrializzazione in Lombardia, Agnelli, Milán.

GAROFOLI, G. (1987): "Modelos Locales de desarrollo", Estudios Territoriales, nº 22, pp. 160-163.

GASPAR, J. (1987): Organização do espaço. Retrospectivas e tendências, Fundacao Calouste Gulbenkian, Lisboa.

GATTO, F. (1990): "Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales", en ALBUQUERQUE, F.; MATTOS, C. y FUNCHS, R. (ed.): Revolución tecnológica y reestructuración productiva: Impactos y desafíos territoriales, ILPES/ONU, Instituto de Estudios Urbanos de la Universidad Católica de Chile y el Grupo Editor Lationamericano, Buenos Aires.

GEORGE, P. (1974): Geografía Urbana, Ariel, Barcelona.

GERKING, S. D. (1976): "Input-Output as a Simple Econometric Model". Review of Economics and Statistics, nº 58.

GIESE, E. (1987): "The Demand for Innovation Oriented Regional Polity in the Federal Republic of Germany", en BROTCHE, HALL y NEWTON (ed.): The Spatial Impact of Technological Change, Croom Helm, Londres.

GLASSMEIER, A. (1985): The Structure, Location and Role of High Technology Industries in U.S. Regional Development, Universidad de California, Berkeley.

GLICKMAN, N. y WOODWARD, D. (1989): The New Competitors, Basic Books, Nueva York.

GODARD, O.; CERON, J. P.; VINAHER, K. y PASSARIS, S. (1987): "Desarrollo endógeno y diferenciación de espacios de desarrollo: un esquema de análisis para el desarrollo local", Estudios Territoriales, nº 24, pp. 135-147.

GONZALEZ MARTINEZ, S. (1993): Temas de organización internacional, McGraw-Hill, Madrid.

GONZALEZ SEARA, L. (1969): Opinión pública y Comunicación de masas, Arice, Barcelona.

GONZALEZ SEARA, L. (1978): "Utopía y Planificación", Caja General de Ahorros y Monte de Piedad de Granada, nº 1, pp. 59-75.

GONZALEZ SEARA, L. (1996): El poder de la palabra, Tecnos, Madrid.

GREENAWAY, D. (1993): "Trade and direct investment", European Economy, nº 52.

GREENAWAY, D. y WINTERS, A. (1994): Surveys in Internacional Trade, Blacwells, Inglaterra.

GREENHUT y OHTA (1975): Theory of Spatial Pricing and Market Areas, Duke University Press, Estados Unidos.

GREENHUT, M. L. (1956): Plant location on Theory and Practice, University of North Carolina Press, Carolina del Norte.

GREFFE, X. (1984): Territoires en France - Les enjeux économiques de la décentralisation, Economica, París.

GREFFE, X. (1989): Decentraliser pour l'Emploi. Les initiatives locales de développement, Economica, París.

GREENFIELD, H. C. (1966): Manpower and the Growth of Producer Services, Columbia University Press, Nueva York.

GREGORY, D. Y URRY, J. (1985): Social Relations and Spatial Structures, Macmillan Education Ltd., Londres.

GROSSMAN, G. y HELPMAN, E. (1994): "The politics of Free Trade Agreements", CEPR, nº 908.

GUTIERREZ HERNANDEZ, P. y CANO FERNANDEZ, V. (1987): "Sistema urbano y desarrollo económico: el caso de las islas de Tenerife y Gran Canaria", Revista de Estudios Regionales, nº 18, pp. 75-92.

GUTIERREZ HERNANDEZ, P. (1988): Estructura comercial de Canarias. El comercio minorista: localización, jerarquías y especialización, CEDOC, Las Palmas de Gran Canaria.

GUTIERREZ JUNQUERA, P. (1993): El crecimiento de los servicios: casos, repercusiones y políticas, Alianza, Madrid.

HALL, P. (1988): "The Creation of the American Aero-Space Complex", en BREHENY, M. (ed.): Defence Expenditure and Regional Development, Mansell, Londres.

HALL, P. et. Alia (1986): Western Sunrise, Unwin and Hyman, Londres.

HALL, P. y PRESTON, P. (1988): The Carrier Wave. New Information Technology and the Geography of Innovation, 1846-2003, Unwin Hyman, Londres.

HARRIS, C. D. (1954): "The Market as a Factor in the Localization of Industry in the United States", Annals of the Association of American Geographers, V. 44.

HAZLEWOOD, A. (1967): African Integration or Desintegrartion, Oxford University Press, Inglaterra.

HENDERSON, J. y CASTELLS, M. (1987): Global Restructuring and Territorial Development, Sage, Londres.

HENRIQUES, J. M. (1990): Municípios e Desenvolvimento, Caminhos possíveis, Eshes, Lisboa.

HINOJOSA R. y ROBINSON, S. (1992): "Labor Issues in a North American Free Trade Area", en LUSTING, N.; BOSWORTH, B. y LAWRENCE, R. (1992): Assesing the Impact North American Free Trade, Brookings Institution, Estados Unidos.

HINTJENS, H. y NEWITT, M. (1992): The political economy of small tropical islands: the importance of being small, Universtity of Exeter Press, Exeter.

HIRSCH, J. y ROTH, R. (1986): Das neue Gesicht des Kapitalismus. Vom Fordismus zum Post-Fordimus, VSA-Verlag, Hamburgo.

HIRSCHMAN, A. (1970): La estrategia de desarrollo económico, Fondo de Cultura Económica, México.

HIRSCHMAN, A. (1984): De la economía política y más allá, Fondo de Cutura Económica, México.

HIRST, P. y ZEITLIN, J. (1990): Flexible specialization and post-Fordism: theory, evidence and policy implications, Birkbleck Public Policy Centre, Londres.

HOLLAND, S. (1981): El mercado incomún, Blume, Madrid.

HOLZER, H. (1978): Sociología de la comunicación, Akal, Madrid.

HOOVER, E. M. (1973): "Spatial Price Discrimination", Review of Economics Studies, nº 5.

HORTALA ARAU, J. (1971): "Una guía introductoria al estudio de la teoría económica espacial", en Nota preliminar a la edición española de ISARD, W. (1960): Métodos de análisis regional: una introducción a la ciencia regional, Ariel, pp. 8-30, Barcelona.

HOTELLING, H. (1929): "Stability in Competition", en ISARD, W. (1973): Métodos de Análisis Regional: una introducción a la ciencia regional, Ariel, Barcelona.

HOWARD, E. (1970): Garden Cities of Tomorrow, Londres.

ILLERIS, S. (1989): Servicies and regions in Europe, Avebury, Londres.

INSTITUTO DE ESTUDIOS AFRICANOS (1976): Bulletin de l'Africa Noire, Londres.

INSTITUTO DE ESTUDIOS AFRICANOS (1979): Bulletin de l'Africa Noire, Londres.

INSTITUTO DE ESTADISTICA DE CANARIAS, ISTAC (1995): Estimación de la Renta insular y municipal en Canarias para 1991, Las Palmas de Gran Canaria.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, INE (1995): Encuesta de Población Activa de Canarias, Madrid.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, INE (1996): Encuesta de Población Activa de Canarias, Madrid.

ISARD, W. (1956): Location and space economy, New York, Estados Unidos.

ISARD, W. (1973): Métodos de Análisis Regional: una introducción a la ciencia regional, Ariel, Barcelona.

ISNARD, H. (1978): L'espace géographique, Presses Universitaires, Francia.

JEELOF, G. (1989): "Global strategies of Philips", European Management Journal, V. 7, nº 1, pp. 84-91.

JOHNSON, N. y COCHRANE, A. (1981): Economic policy-making by local authorities in Britain and West Germany, Allen & Unwin, Londres, Inglaterra.

JOVANOVIC, M. (1992): International Economic Integration, Routledge, Estados Unidos.

KALDOR, N. (1969): Ensayos sobre el establecimiento y el desarrollo económico, Tecnos, Madrid.

KALECKI, M. (1971): Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, Cambridge University Press, Cambridge.

KAUFFMAN, L. J. y JACOBS, H. M. (1987): "A Public Planning Perspective on Strategic Planning", Journal of the American Planning Association, V. 53, pp. 23-33.

KEEBLE, D. (1990): "New firms and regional economic development: Experience and impact in the 1980s", Cambridge Regional Review, nº 1.

KISANGA, E. (1991): Industrial and Trade Cooperation in Eastern and Southern Africa, Avebury.

KISANGA, E (1993): Some Experiences from Regional Cooperation between Third World Countries, Blomqvist et alia en Bertil O., Southern Africa After Apartheid, Suecia.

KONDRATIEV, N. D. (1979): los ciclos económicos largos, Akal, Madrid.

KROMMENACKER, R. J. (1984): World-Trated Services: The Challenge for the Eighties, Artech House, Dedham.

KRUEGER, A. (1993): The Effects of Regionals Trading Blocs on World Trade in The Challenge of NAFTA, Tom Slick World Peace Series, Estados Unidos.

KRUGMAN, P. (1981): "Trade, accumulation and uneven development", Journal of Development Economics, V. 8.

KRUGMAN, P. y VENABLES, A. (1994): "Integration, Specialization and Adjustment", National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper nº 4559.

KRUGMAN, P., (1990): "Macroeconomic adjustment and entry into the EC: a note", en BLISS, C. y BRAGA DE MACEDO, J. (ed.): "Unity with diversity in the European economy: the Community's Southern frontier", Center for Economic Policy Research, nº 363.

KUKLINSKI, A. (1989): Eficacia frente a equidad. Un antiguo dilema y nuevos enfoques en la política regional de los años noventa, Secretaría de Estado de Hacienda, Madrid.

LANDAU, R. y ROSENBERG, N. (1986): The Positive Sum Strategy, Harnessing Technology for Economic Growth, National Academy Press, Washington.

LANGE, O. (1967): Economía Política, Fondo de Cultura Económica, México.

LAZARO ARAUJO, L. (1988): "El FEDER y la Política Regional Comunitaria", Papeles de Economía Española, nº 35.

LAZARO ARAUJO, L. (1989): Las infraestructuras y el desarrollo regional, en Política Regional en la Europa de los años noventa, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

LAZARO ARAUJO, L. (1992): "La política regional comunitaria y los fondos estructurales ante el mercado único", Revista de Estudios Regionales, nº 38.

LAZARO ARAUJO, L. y CORDERO MESTANZA, G. (1995): "La política de cohesión económica y social de la Unión Europea: evaluación desde la perspectiva española", Papeles de Economía Española, nº 63.

LAZARO ARAUJO, L. y MOLINA, M. (1986): El espacio de la Comunidad Económica Europea, La política regional, Trivium, Madrid.

LAZARO ARAUJO, L. y VELA, I. (1990): "El FEDER y los marcos de apoyo comunitarios", Información Comercial Española, nº 679.

LEAL, F. J. (1995): Inconsistencia y errores en las estimaciones de las muestras, IX Congreso AEDEM, Toledo.

LEFEBVRE, H. (1974): La production de l'espace, Anthropos, Paris.

LEGNA VERNA, C. A. (1989): Inversiones, Especialización y generación de economías externas, escala y aglomeración, Seminario Internacional sobre los impactos y desafíos territoriales, Santiago de Chile.

LEGNA VERNA, C. A. (1993): "Efectos de Polarización y opciones estratégicas de las Regiones Meridionales de Europa", IX Association de Rencontres Thématiques Economiques des Universités du Sud de l'Europe (ARETHOUSE)", Catania, Italia.

LEGNA VERNA, C. A. (1996): "Tecnologías dominantes, difusión de innovaciones y espacios tecnológicos", Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales, pp. 65-81.

LEGNA VERNA, C. A. y RIVERO CEBALLOS, J. L. (1997): "Efectos regionales de la reestructuración mundial: el caso de la industria del tabaco". Eure, V. XXIII, n° 69.

LEONTIEF, W. (1955): "Some Basic Problems of Empirical Input-Output analysis", en NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH (ed.), Princeton University Press, Nueva Jersey.

LEONTIEF, W. (1986): Input-Output Economics, Oxford University Press, Nueva York.

LIPIETZ, A. (1979): El capital y su espacio, Siglo XXI, México.

LIPIETZ, A. (1982): "Toward global Fordism?", New Left Review, n° 132, pp. 33-47.

LIPIETZ, A. (1984): "The globalisation of the general crisis of Fordism", CEPREMAP, n° 8413bis.

LIPIETZ, A. (1986): "New tendencies in the international division of labour: regimes of accumulation and modes of regulation", en SCOTT, A. y STORPER, M. (ed.): Production, work , territory, Allen & Unwin, pp. 16-40, Boston.

LIPIETZ, A. (1989): "De l'Althusserisme à la théorie de la régulation", CEPREMAP, n° 8920, pp. 38.

LIPIETZ, A. (1990): “Les rapports capital-travail à l’aube du XXI^{ème} siècle”, CEPREMAP, n° 9016, pp. 47.

LIPIETZ, A. (1992a): “The regulation approach and capitalist crisis: an alternative compromise for the 1990s”, en DUNFORD, M. y KAFKLAS, G. (ed.): Cities and Regions in the New Europe, Belhaven Press London, Londres.

LIPIETZ, A. (1992b): Towards a New Economic Order, Postfordism, Ecology and Democracy, Oxford University Press, New York.

LOPES, A. S. (1987): “Política Regional e Política Urbana: Un Apontamento”, Desenvolvimento Regional, n° 24, pp. 11-27, 298.

LOPES, A. S. (1989a): Desenvolvimento Regional: Problemática, Teoría y Modelos, Fundacao Calouste Gulbenkian, Lisboa.

LOPES, A. S. (1989b): “Regionalizacao e desenvolvimento regional”, Vértice, n° 19, pp. 9-13.

LOPES, A. S. (1992): Sobre a Política Regional, Comunicación presentada al II Encuentro Nacional de la Asociación Portuguesa de Desarrollo Regional (APDR), Faro.

LÖSCH, A. (1954): Economics of location, Yale University Press, Estados Unidos.

LUSTIG, N.; BOSWORT, B. y LAURENCE, R. (1992): North America Free Trade: Assessing the impact, The Brookings Institution, Washington.

MAIR, A. (1991): “The just-in-time strategy for local economic development”, Working Paper, n° 4, Universidad de Durham, Departamento de Geografía, Durham, pp. 69.

MARKUSEN, A.; HALL, P. y GLASMEIER, A. (1986): High Tech America, Unwin and Hyman, Boston.

MARSHALL, A. (1890): Principios de Economía Política, Fondo de Cultura Económica (1943), México.

MARTIN ALVAREZ, F. J. (1993): Cointegración e Integración espacial de los mercados agrarios, Tesis Doctoral presentada por el Departamento de Economía Aplicada en la Universidad de La Laguna, Santa Cruz de Tenerife.

MARTIN, P. y ROGERS, C. (1994): "Trade Effects of Regional Aid", CEPR Discussion paper, nº 910, pp.12.

MARTINEZ DE AZAGRA, L. y GALVAN FERNANDEZ, F. (1993): "La coyuntura actual en las relaciones económicas internacionales. Problemas y perspectivas", en GONZALEZ MARTINEZ, S. (ed.): Temas de organización internacional, McGraw-Hill, Madrid.

MASSEY, D. (1984): Spatial Divisions of Labor, Macmillan, Londres

MASSEY D. (1985): "New directions in Space", en GREGORY, D. Y URRY, J. (ed.): Social Relations and Spatial Structures, Macmillan Education Ltd., pp. 9-19.

MATTOS, C. A. de (1982): "Los límites de lo posible en la planificación regional", Revista de la CEPAL, nº 32.

MEDINA HERNANDEZ, U.; GONZALEZ PEREZ, A. y RODRIGUEZ BRITO, G. (1992): El tejido empresarial canario, Universidad de La Laguna, Santa Cruz de Tenerife.

MEIER, G. M. y SEERS, D. (1984): Pioneers in Development, Oxford University Press, Washington.

MELO E SOUSA, A. de (1990): "Economía y sociedad en Canarias: aproximación a la realidad socioeconómica canaria", en Instituto de Desarrollo Regional (ed.): Canarias ante el cambio, Universidad de La Laguna, pp. 81-96, S/C de Tenerife.

MELO E SOUSA, A. de (1992): "Hacia una revisión teórica y metodológica del fenómeno turístico", Revista ERES (Antropología), Cabildo de Santa Cruz de Tenerife, V.3, pp. 5-41.

MELO E SOUSA, A. de (1991): "Desarrollo regional y transferencia tecnológica", Revista TEMPORA (Pedagogía), Universidad de La Laguna, nº 15/16, pp. 100-124.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA (1990): Política regional en 1989, Informe anual, Secretaría General Técnica, Madrid.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA (1991): Política regional en 1990, Informe anual, Secretaría General Técnica, Madrid.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA (1992): Política regional en 1991, Informe anual, Secretaría General Técnica, Madrid.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA (1993): La planificación regional y sus instrumentos, Informe anual 1992, Dirección General de Planificación, Madrid.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA (1994): La planificación regional y sus instrumentos, Informe anual 1993, Dirección General de Planificación, Madrid.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA (1995): La planificación Regional y sus instrumentos, Informe anual 1994, Dirección General de Planificación, Madrid.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA (1996): La programación regional y sus instrumentos, Informe anual 1995, Dirección General de Análisis y Programación Presupuestaria, Madrid.

MOLLE, W. (1990): The economics of European integration, Dartmouth, Aldershot.

MORENO BECERRA, J. L. (1994): "La promoción de la pequeña y mediana empresa en las nuevas estrategias de crecimiento y empleo: los casos de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea", Vigésima Reunión Anual de la Asociación Española de Estudios Regionales, Las Palmas de Gran Canaria, Nov. 1994 (en prensa: Economía Industrial).

MORGAN, K. (1992): "Innovating by networking: new models of corporate and regional development", en DUNFORD, M. y KAFKLAS, G. (ed.): Cities and Regions in the New Europe, Belhaven Press London, pp. 150-170, Londres.

MORIARTY, B. M. (1978): "A note on unexplained residuals in North-South wage differential models", Journal of Regional Science, V. 12, pp. 105-108.

MORIARTY, B. M. (1983): "Hierarchies of cities and the spatial filterig of industrial development", Papers of the Regional Science Association, nº 52.

MOULAERT, F.; SWYNGEDOUWN, E. y WILSON, P. (1988): "Spatial responses to Fordist and post-Fordist accumulation and regulation", Papers of the Regional Science Association, V. 64, pp. 11-23.

MUNDELL, R. (1971): Monetary Theory, Goodyear Publishing, California.

MURILLO MONFORT, C. (1992): El coste de la insularidad en Canarias, Gobierno de Canarias, Las Palmas de Gran Canaria.

MURRAY, R. (1991): Local space-Europe and the new regionalism, Manchester and Stevenage, The Centre for Local Economic Strategies and South East Economic Development Strategy, Manchester.

MURRAY, R. (1992): "Europe and the new regionalism", en DUNFORD, M. y KAFKLAS, G. (ed.): Cities and Regions in the New Europe, Belhaven Press London, pp. 300-308, Londres.

MYRDAL, G. (1959): Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas, Fondo de Cultura Económica, México.

MYRDAL, G. (1984): "International Inequality and Foreing Aid in Retrospect", en MEIER, G. M. y SEERS, D. (ed.): Pioneers in Development, Oxford University Press, pp. 151-165, Washington.

NAISBITT, J. (1984): Megatrends, Mac Donald and Co Ltd., Londres.

NDONGO, W. A. (1985): Economic Cooperation and Integration in Africa, Codesria Book Series, Senegal.

NIJKAMP, P. (1986): "Veinticinco años de ciencia regional: visión retrospectiva y perspectivas de futuro", Estudios territoriales, nº 20.

NUSBAUMER, J. (1987): The Service Economy: Lewer to Growth, Kluwer Academic Publishers, Boston.

O'CONNOR, R. (1975): Input-Output analysis and it's applications, Griffin, Londres.

OCDE (1993a): Small and Medium-sized Enterprises: Technology and Competitiveness, París.

OCDE (1993b): External Debt Statistics, París.

OCDE (1994): South-South Cooperation in a global perspective, edit. Mutelka, L., París.

OCDE (1995): Iniciativas locales de creación de empleo: una nueva perspectiva sobre el ajuste y la reforma, SOGECO, Barcelona.

OCDE (1982): Innovation in Small and Medium Firms, París.

ODEN, B. (1993): Southern Africa after Apartheid, Nordiska. Afrikainstitutet, Sweden.

OHLIN, B. (1971): Comercio interregional e internacional, Oikos-Tau, Barcelona.

OLIVEIRA, L. V. (1996): Regionalizacão, Asa, Oporto.

ORTEGA MARTINEZ, E. (1990): Manual de Investigación Comercial, Pirámide, Madrid.

PALANDER, T. (1935): "Breitage zur Standortstheorie", en ISARD, W. (1973): Métodos de Análisis Regional: una introducción a la ciencia regional, Ariel, Barcelona.

PASTOR, R. (1992): "NAFTA as the Center of an Integration Process: The Nontrade Issues", en LUSTING, N.; BOSWORTH, B. y LAWRENCE, R. (ed.): Assesing.ñ the Impact North American Free Trade, Brookings Institution, Estados Unidos.

PAUL, D. (1985): "Clio and the Economics of QWERTY", American Economic Review, nº 75.

PECQUEUR, B. (1989): Le développement local, Colección Alternatives économiques, Syros, París.

PECQUEUR, B. y SILVA, M. (1989): "Industrialisation Difuse et Development, Estudios de Economía, V. IX, nº 4.

PEDERSEN P. D. (1970): "Innovation diffusion within and between national urban system", Geographical Analysis, nº 51, Ohio.

PEDERSEN, P. D. (1970): "Innovation diffusion within and between national urban system", Geographical Analysis, nº 51, pp. 252-268.

PELKMAN, J. y WINTERS, L. A. (1988): Europe's Domestic Market, Routledge.

PELLEGRIN, J. P. (1991): Le role des organismes intermediaires dans le développement territorial, mimeo OCDE, Programa ILE, París.

PERROUX, F. (1955): "Note sur la notion de pôle de croissance", Economie Appliquée, nº 7.

PERROUX, F. (1958): "The forms of competition in the common Market", Revue d'économie politique, nº 68.

PERROUX, F. (1964): La economía del siglo XX, Ariel, España.

PETIT, P. (1986): Slow Growth and the Service Economy, Frances Pinter Publishers, Londres.

PINDER, J. (1991): European Community: The Building of a Union, Oxford Univeristy Press, Oxford.

PIORE, M. J. y SABEL, CH. (1990): La segunda ruptura industrial, Alianza, Madrid.

PORTER, M. (1990): The competitive advantage of Nations, The Free Press, Nueva York.

PREBISCH, R. (1981): Capitalismo periférico, Fondo de Cultura Económica, México.

PREBISCH, R. (1982): En torno al Estado y al desarrollo, Nueva Imagen, México.

PREBISCH, R. (1984): “Five Stages in My Thinking on Development”, en MEIER, G. M. y SEERS, D. (ed.): Pioneers in Development, Oxford University Press, pp. 175-185, Washington.

PRED, A. (1969): Behavior and location, Lund Studies in Geographie, Gran Bretaña.

PRED, A. (1985): “The Social Becomes the Spatial, the Spatial Becomes the Social”, en GREGORY, D. Y URRY, J. (ed.): Social Relations and Spatial Structures, Macmillan Education Ltd., pp. 337-344.

PREDÖHL, A. (1925): Das Standortsproblem in der Wirtschaftstheorie, Weltwirtschaftliches Archiv XXI.

PREFERENTIAL TRADE AREA (1991): Synopsis of PTA Programme, Activities January-December 1991, Lusaka.

PRESUPUESTOS GENERALES DE LA COMUNIDAD EUROPEA Y UNION EUROPEA (1962-1997), Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

QUEVIT, M. (1986): Le pari de l'industrialisation rurale, Anthropos, París.

QUEVIT, M. (1992): “The regional impact of the internal market: a comparative analysis of traditional industrial regions and lagging regions”, Regional Studies, nº 26.

REES, G. y MORGAN, K. (1991): “Industrial restructuring, innovation systems and the regional state: South Wales in 1990s”, en DAY, G. y REES, G. (1991): Regions, nations and European integration, University of Wales Press, pp. 155-176, Cardif.

REIS, J. (1988): “Território e sistemas produtivos locais: uma reflexão sobre as economias locais”, Revista Crítica de Ciências Sociais, nº 25/26.

-
- REIS, J. (1992): “Descentralizar o poder, um acto de maioridade”, Poder Local, nº 118, pp.28-35.
- REIS, J. (1992): “Os Espacos da Indústria - a regulacão económica e o Desenvolvimento Local em Portugal”, Afrontamento, Oporto.
- RIBEIRO, S. (1988): Recursos humanos e estrategia de desenvolvimento, Caminho, Lisboa.
- RIBEIRO, S. (1994): “Notas para um debate sobre o Estado Novo o 25 de Abril e a descolonizacão”, Vértice, nº 2, pp. 45-47.
- RIBEIRO, S. (1997): “A maastrichzacao da economia portuguesa”, Poder Local, nº 130, pp. 63-68.
- RICHARDSON, H. W. (1969): Economía Regional, Alianza, Madrid.
- RICHARDSON, H. W. (1979): "El Estado de la Economía Regional: un artículo de síntesis", Estudios Regionales, nº 3.
- RIO GOMEZ, C. del (1988): "Dinámica y distribución espacial de los servicios en España 1960-85", Papeles de Economía Española, nº 34, pp. 454-481.
- RIO GOMEZ del, C. y CUADRADO ROURA, J. R. (1991): "El papel de los servicios a la producción en la nueva política regional", 1º Encuentro Iberoamericano de Estudios Regionales (28 sept.-1 octubre de 1991), Bolivia.
- RIO GOMEZ, C. del (1994): "Los servicios y la Política Regional", XX Reunión de Estudios Regionales, (30 noviembre-3 diciembre de 1994), Las Palmas de Gran Canaria.
- RITSCHL, H. (1927): “Reine und historische Dynamik des Standortes der Erzeugungsweige”, en ISARD, W. (1973): Métodos de Análisis Regional: una introducción a la ciencia regional, Ariel, Barcelona.
- RIVERO CEBALLOS, J. L. (1993): "Economía Regional e industrial en pequeñas economías archipelágicas", IX Association de Rencontres Thématiques Economiques des Universités du Sud de l'Europe (ARETHOUSE)", Catania, Italia.

ROBSON, P. (1980): Integration, Development and Equity: Economic ntegration in West Africa, Allen & Unwin, Estados Unidos.

RODRIGUES, M. (1991): Competitividade e Recursos Humanos, Quixote, Lisboa.

RODRIGUEZ MARTIN, J. A. (1991): "Notas sobre el debate comunitario en Canarias", Boletín Canarias-CEE, nº 1, pp. 17-26.

RODRIGUEZ MARTIN, J. A.; RODRIGUEZ FUENTES, C. y GUTIERREZ HERNANDEZ, P. (1992): "Panorama económico canario", Geografía de Canarias 1985-1991, Interinsular Canaria Santa Cruz de Tenerife, pp. 183-282.

RODRIGUEZ SAIZ, L.; MARTIN PLIEGO, J.; PAREJO GAMIR, J. A. y ALMOGERA GOMEZ, A. (1986): Política económica regional, Alianza Universidad, Madrid.

ROSSENBERG, N. (1976): Perspectives on Technology, Stanford University Press, Stanford.

SA, L. (1992): "A discussão dos conceitos", Poder Local, nº 119, pp. 12-21.

SA, L. (1997): "Tres questões sobre a CE e o Poder Local", Poder Local, nº 130, pp. 4-18.

SABEL, C. y PIORE, M. (1990): La segunda ruptura económica, Alianza, Madrid.

SABEL, C.; KERN, H. y HERRIGEL, G. (1987): "Regional prosperities compared: Massachusetts and Baden-Württemberg", Economy and Society, V. 18, nº 4, pp. 374-404.

SADCC (1992): "Formalisation of SADCC: A report of the Team of Advisors" mimeo en Declaración towards the Southern African Development Community y en Treaty of the Southern African Development Community.

SALAIMARTIN, X. (1994): "Regional Cohesion: Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence", CEPR discussion Paper, nº 1075.

SAMUELSON, P. A. (1952): “Spatial Price Equilibrium and Lineal Programming”, American Economic Review, V. 42, Nashville.

SASSEN, S. (1991): The Global City, Princeton University Press, Princeton.

SAUNDERS, P. (1986): Social theory and the urban question, Hutchinson, Londres.

SAXENIAN, A. (1980): The Political Organization of High Technology Regions: A Comparative Analysis between Silicon Valley, Route 128 and Cambridge, England, MIT, Cambridge.

SCOTT, A. J. (1988): New Industrial Spaces, Pion Ltd., Londres.

SCHAFFLE, A. (1873): “Das Gesellschaftlichen System der menschlichen Wirtschaft”, en ISARD, W. (1973): Métodos de Análisis Regional: una introducción a la ciencia regional, Ariel, Barcelona.

SCHETTINO, M. (1994): El Tratado de Libre Comercio, Grupo Iberoamericano, México.

SCHUMACHER, E. F. (1977): Small is beautiful, Londres.

SEERS, D. y VAITSOS, C. (1980): Integración y desarrollo desigual. La experiencia de la C.E.E., Banco Exterior de España, Madrid.

SHAW, T. (1994): The Political Economy of Foreign Policy in Ecowas, International Political Economy Series, Nueva York.

SMITH, A. (1776): Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, Fondo de Cultura Económica (1958), México.

SMITH, N. (1984): Uneven Development, Basil Blackwell, Londres.

SMITH, J.; WALLERSTEIN, I. y EVERS, H. (1984): Households and the World-Economy, Sage, Beverly Hills.

SMITHZ, H. (1990): Industrial districts: model and reality in Baden-Württemberg, Universidad de Sussex, Institute of Development Studies, Sussex.

SOJA, E. W. (1985): "The Spatiality of Social Life", en GREGORY, D. Y, J. (ed.): Social Relations and Spatial Structures, Macmillan, pp. 90-98.

STOHR, W. (1974): Regional Development: Experiencies and Projects in Latin America, The Hague, Londres.

STOHR, W. (1984): "La crise économique demande-t-elle de nouvelles stratégies de Développement Regional? - vers un nouveau paradigme du Développement Regional", en AYDALOT, P. (1984): Crise et espace, Economica, París.

STOHR, W. (1986): "Cambios estructurales en la industria y estrategias de desarrollo regional", Revista de Estudios Territoriales, nº 20, pp. 179-201.

STOHR, W. (1990): Global Challenge and Local Reponse, Mansell, Londres.

STORPER, M. (1982): The Spatial Division of Labor, Universidad de California, Berkeley.

STORPER, M. y SCOTT, A. J. (1989): "The geographical foundations and social regulation of flexible production complexes", en WOLCH, J. y DEAR, M. (ed.): The power of geography: how territory shapes social life, Unwin Hyman, pp. 21-40, Winchester.

SUNKEL, O. (1988): "Nuevos procesos de integración económica", Pensamiento Iberoamericano, Madrid.

SURINACH, J.; ARTIS ORTUÑO, M.; LOPEZ BAZO, E. y SANJOSE ROSSELLO, A. (1995): Análisis Económico Regional: Nociones básicas de la Teoría de la Cointegración, Antoni Bosch, Barcelona.

SWEENEY, G. P. (1991): "The regional culture", Ponencia presentada al 34 ICSB Annual Conference, Viena.

SWYNEUDOWN, A. (1992) : " The Mammon quest. Glocalisation, interspatial competition and the monetary order: the construction of new scales", en DUNFORD, M. y KAFKAS, G. (ed.): Cities and Regions in the New Europe, Belhaven Press London, pp. 39-46, Londres.

TAYLOR, P. (1994): Geografía política, Economía-mundo, Estado-nación y localidad, Trama, Madrid.

THÜNEN, J. H. (1826): “Der isolierte staat in beziehung aut landwirtschaft und nationalökonomie”, en ISARD, W. (1973): Métodos de Análisis Regional: una introducción a la ciencia regional, Ariel, Barcelona.

THUROW, L. (1992): La guerra del siglo XXI, Vergara, Buenos Aires.

TINBERGEN, J. (1959): La planificación del desarrollo, Fondo de Cultura Económica, México.

TINBERGEN, J. (1965): Ensayos de Teoría Económica, Tecnos, Madrid.

TINBERGEN, J. (1984): “Development Cooperation as a Learning Process”, en MEIER, G. M. y SEERS, D. (ed.): Pioneers in Development, Oxford University Press, pp. 314-331, Washington.

TINBERGEN, J. (1990): World security an equity, Edwar Elgar, Aldershot.

TOFFLER, A. (1980): The Third Wave, Pan Books, Londres.

TOHARIA, L. (1986): “Un fordismo inacabado entre la transición política y la crisis económica: España”, en BOYER, R. (ed.): La flexibilidad del trabajo en Europa, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

TOURAINÉ, A. (1973): Production de la société, Seuil, París.

TOURAINÉ, A. y WIEWORKA, M. (1984): Le Mouvement ouvrier, Fayard, París.

TOURAINÉ, A. (1988): La Parole et le Sang - Politique et Société en Amérique Latine, Odile Jacob, París.

TYSON, L. y ZYSMAN, J. (1987): Politics and Productivity: Developmental Strategy and Production Innovation in Japan, Universidad de California, Berkeley.

TYBOUT, R.A. y MATTILLA, J. (1977): Agglomeration of Manufacturing in Detroit, Journal of Regional Science, Pensilvania, Filadelfia.

UNCTAD (1993): Handbook of International Trade And Development Statistics, United Nations Conference on Trade and Development, Génova.

UNESCO (1984): Strategies du développement endogène, París.

UNESCO (1988): Développement endogène: aspects qualitatifs et facteurs stratégiques, París.

UTRILLA DE LA HOZ, A. (1990): "Las respuestas del federalismo fiscal a los problemas de equidad territorial", Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública, nº 210.

UTRILLA DE LA HOZ, A. (1991): "Las nuevas estrategias del desarrollo regional", Estudios Territoriales, nº 36.

UTRILLA DE LA HOZ, A. (1996): "Descentralización Autonómica y Fondos Europeos", Economistas, nº 69.

URRY, J. (1990): The Tourist Gaze, SAGE Publications, Bristol.

VAITSOS, C. V. (1977): Distribución del ingreso y empresas transnacionales, Fondo de Cultura Económica de España, Madrid.

VAN DER KNAPP, B. y WEVER, E. (1987): New Technology and Regional Development, Croom Helm, Londres.

VAZQUEZ BARQUERO, A. (1988): Desarrollo Local. Una estrategia de creación de empleo, Pirámide, Madrid.

VAZQUEZ BARQUERO, A. (1993): Política Económica Local, Pirámide, Madrid.

VAZQUEZ BARQUERO, A. (1996): "Desarrollo Local y disparidades regionales en España", Papeles de Economía Española, nº 67, pp. 82-90.

VICKERMAN, R. W. (1984): Urban Economies: Analysis and Policy, Phillip Allan Publishers, Oxford.

WEBER, A. (1929): “Theory of the Location of Industry”, en ISARD, W. (1973): Métodos de Análisis Regional: una introducción a la ciencia regional, Ariel, Barcelona.

WEBER, A. (1957): Theory of the Location of Industries, Chicago Unverstiy Press, Chicago,

WEIGMANN, H. (1926): Kritischer Beitrag zur Theorie des internationalen Handels, en ISARD, W. (1973): Métodos de Análisis Regional: una introducción a la ciencia regional, Ariel, Barcelona.

WINNICK, L. C. (1966): Plan Prosperity vs people prosperity: welfare considerations in the geographical redistribution of economic activity, Essays in Urban Land Economics, Estados Unidos.

YOUNG, S. (1993): East Asia as a Regional Force for Globalism in Regional Integration and the Global Trading System, Harvester Wheatsheaf, Londres.

YUILL, D ; ALLEN, K. y HULL, C. (1980): Regional Policy in E.C. The role of Regional Incentives, Universidad of Glasgow, CSPP, Glasgow.

Reglamentos consultados:

REGLAMENTO (CEE) n° 724/75 del Consejo, de 18 de marzo 1975, estableciendo un Fondo de Desarrollo Europeo Regional.

REGLAMENTO (CEE), n° 1787/84 del Consejo, de 19 de junio de 1984, estableciendo un Fondo de Desarrollo Europeo Regional.

REGLAMENTO (CEE), nº 2052/88 del Consejo, de 24 de junio de 1988, relativo a las funciones de los Fondos Estructurales con finalidad estructural y a su eficacia, así como a la coordinación entre sus intervenciones, con las del Banco Europeo de Inversiones y con las de los demás instrumentos financieros existentes.

REGLAMENTO (CEE), nº 4253/88 del Consejo, de 19 de diciembre de 1988, por el que se aprueban disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº2052/88, en lo relativo, por una parte, a la coordinación de las intervenciones de los Fondos Estructurales y, por otra de éstas con las del Banco Europeo de Inversiones y con las de los demás instrumentos financieros existentes.

REGLAMENTO (CEE), nº 4254/88 del Consejo, de 19 de diciembre de 1988, por el que se aprueban disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº 2052/88, en lo relativo al Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

REGLAMENTO (CEE), nº 4255/88 del Consejo, de 19 de diciembre de 1988, por el que se aprueban disposiciones de aplicación del Reglamento 2052/88, en lo relativo al Fondo Social Europeo.

REGLAMENTO (CEE), nº 4256/88 del Consejo, de 19 de diciembre de 1988, por el que se aprueban disposiciones de aplicación del Reglamento 2052/88, en lo relativo al FEOGA, sección Orientación.

Reglamento IFOP: REGLAMENTO (CEE), nº 2080/93 del Consejo, de 20 de julio de 1993, por el que se establecen las disposiciones de aplicaciones del Reglamento (CEE) nº 2052/88 en lo referente al Instrumento Financiero de Orientación de la Pesca.

Reglamento marco: REGLAMENTO (CEE), nº 2081/93 del Consejo, de 20 de julio de 1993, por el que se modifica el Reglamento (CEE) nº2052/88, en lo relativo a las funciones de los Fondos con finalidad estructural y a su eficacia, así como a la coordinación entre sí de sus intervenciones, con las del Banco Europeo de Inversiones y con las de los demás instrumentos financieros existentes.

Reglamento de coordinación: REGLAMENTO (CEE), nº 2082/93 del Consejo, de 20 de julio de 1993, por el que se aprueban las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) nº4253/88, en lo relativo, tanto a la coordinación de las intervenciones de los Fondos Estructurales, como a la de éstos con las del Banco

Europeo de Inversiones y con las de los demás instrumentos financieros existentes.

Reglamento del FEDER: REGLAMENTO (CEE), nº 2083/93 del Consejo, de 20 de julio de 1993, que modifica el Reglamento (CEE) nº 4254/88 por el que se aprueban las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE), nº 2052/88, en lo que se refiere al Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

Reglamento del FSE: REGLAMENTO (CEE), nº 2084/93 del Consejo, de 20 de julio de 1993, que modifica el Reglamento (CEE) nº 4255/88 por el que se aprueban las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE), nº 2052/88, en lo que se refiere al Fondo Social Europeo.

Reglamento del FEOGA-Orientación: REGLAMENTO (CEE), nº 2085/93 del Consejo, de 20 de julio de 1993, que modifica el Reglamento (CEE) nº 4256/88 por el que se aprueban las disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE), nº 2052/88, en lo que se refiere al Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola, sección Orientación.

REGLAMENTO (CEE), nº 792/93 del Consejo, de 30 de marzo de 1993, por el que se establece un instrumento financiero de cohesión.