La política regional europea en Canarias

MARCEL BONNET ESCUELA*

Esta investigación, que recibió el Premio FYDE-CajaCanarias 1998, supone un estudio sistemático de la realidad de las pequeñas y medianas empresas en Canarias desde la perspectiva de la política económica regional europea. Para ello se ha basado en un análisis que, a través de una encuesta a 520 empresarios, relaciona los aspectos locales de los empresarios de la provincia de Santa Cruz de Tenerife con el grado de utilización de las ayudas de política económica regional europea (Fondos estructurales e Iniciativas comunitarias, fundamentalmente). El contenido gira en torno al empleo de estas políticas europeas y la caracterización de las PYMEs locales. En las conclusiones se incluyen diversas consideraciones sobre la situación actual y las perspectivas futuras que tienen estas empresas para hacer frente a las ayudas que proceden de la Unión Europea.

Palabras clave: pequeña y mediana empresa, fondos estructurales, política económica, política comunitaria, Unión Europea, Canarias.

Clasificación JEL: R58.

1. Introducción

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 de manera operativa los instrumentos metodológicos disponibles y la Política Económica Regional Europea (PERE).

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.

Sobre esta base teórica se construye un intento de mostrar que tanto la PERE, 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.

El diseño de una PERE que tradicionalmente se había dirigido a compensar a las regiones más

* Profesor del Departamento de Economía de las Instituciones, Estadística Económica y Econometría, Universidad de La Laguna, Islas Canarias.

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 PERE 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 PERE, 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 las actuaciones de la PERE sobre las PYMEs de territorios insulares y ultraperiféricos como Canarias. Para ello, hemos realizado un muestreo aleatorio simple por conglomerados con selección de elementos últimos al azar que originó la selección de 520 pequeñas y medianas empresas de la provincia de Santa Cruz de Tenerife.

2. Caracterización de los territorios insulares y ultraperiféricos de la Unión Europea

Las características estructurales de los pequeños territorios y economías insulares recogidas en la bibliografía (Rodríguez Martín, 1981, 1992), permiten definir un conjunto estratégico común a este tipo de regiones:

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.

Sin embargo, las diferencias económicas y sociales de las regiones ultraperiféricas en el seno de la Unión Europea 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 típicas de regiones de pequeña dimensión y alejadas de los espacios de mercado, en los que formalmente se integran. 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.

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 ocurra 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 mortalidad 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 competividad externa de estas regiones derivada del hecho de que 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 regiones ultraperiféricas fundamentado en las conclusiones del anterior análisis sobre la motricidad y dependencia puede ser el siguiente:

A) ***Desde la perspectiva de la producción***

1.ª 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.

2.ª 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 regiones ultraperiféricas 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.

3.ª 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.

4.ª 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 limi-

CUADRO 1
SITUACIÓN DE LAS REGIONES ULTRAPERIFÉRICAS DE LA UNIÓN EUROPEA: CANARIAS, AZORES, MADEIRA Y DOM. FRANCESES

Prioridades estratégicas	Canarias	Azores	Guadalupe	Guyana	Madeira	Martinica	Reunión
Armonía Social			X				
Equilibrio económico			X				
Armonía territorial			X				
Equilibrio ecológico	X	X	X		X	X	X
Ayuda técnica				X		X	X
Turismo	X			X		X	X
Industria	X			X		X	X
Comercio y artesanía	X			X		X	X
Ordenación Territorio						X	
Reducción Aislamiento				X		X	X
Potenciar Recursos	X	X		X	X	X	X
Agricultura	X			X		X	X
Pesca	X			X		X	X
Acuicultura				X		X	X
Aplicación Objetivo 5a)							X
Producción agrícolas							X
Ayuda desarrollo rural							X
Desarrollo local		X			X		
Infraestructura	X	X		X			
Salud	X				X		X
Cooperación regional							

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

tadas 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».

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

6.ª 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*

7.ª 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.

8.ª 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.

9.ª 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.

10.ª 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: la mayoría de las regiones ultraperiféricas tienen en común el interés por elementos como la protección del medio ambiente y la potenciación de los recursos humanos. Al tratarse de prioridades que surgen en cualquier territorio, resulta que tal como hemos planteado, las intervenciones comunitarias deben tener en

cuenta las particularidades de cada territorio de acuerdo 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:

3. Grado de utilización de las políticas económicas regionales europeas

Dado que la PERE se orienta hacia la problemática de los territorios menos desarrollados (Comisión Europea, 1989, 1992, 1993, 1997), el objetivo que perseguimos consiste en apreciar de qué forma han contribuido las PEREs al desarrollo de las PYMEs en un territorio insular y ultraperiférico, como es el de la provincia de Santa Cruz de Tenerife.

El análisis empírico del impacto de las políticas comunitarias 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. Elegimos la opción de analizar la demanda o grado de utilización de estas políticas, desestimando el análisis de las políticas comunitarias por el grado de la vía de la oferta por dos 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).

— En términos operativos, por 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 información.

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, diferenciamos entre Instrumentos Financieros (BEI, FEI), Fondos Estructurales (FEDER, FEOGA, FSE), Iniciativas Comunitarias *(Now, Horizont, Envireg, Stride, Euroform, Prisma, Telemática, Pyme, Urban, Leader, Regis, Adapt, Empleo)* y Proyectos Piloto *(Yacimientos de Empleo, Sociedad, Información, Tecnología, Urbanos, Recite, Pacte, Eco Oventura, Comercio 2000, Europs).* De forma complementaria incorporamos las acciones del *Europartenariat.*

3.1. *Grado de utilización y modalidades de las intervenciones europeas*

Tal como se observa en el Cuadro 2, resulta muy significativo comprobar que el FEDER es la medida más conocida de todas las acciones de PERE (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 por 100 sobre el total (24,2 por 100, 23,7 por 100, 20,2 por 100 y 14,3 por 100 respectivamente).

— Respecto a las Iniciativas Comunitarias los niveles de conocimiento son realmente bajos, (la iniciativa *Telemática* es la más conocida, alcanzando el 12,4 por 100 del total de empresarios)

— Tanto la iniciativa *Europartenariat,* como los proyectos piloto son actuaciones práctica-

mente desconocidas, en el mejor de los casos, no llegan a ser conocidos por el 3 por 100 de los empresarios (2,9 por 100 para la intervención *Eco Oventura*).

— Prácticamente todas las medidas de PERE son desconocidas por los empresarios locales (por término medio son conocidas por el 0,3 por 100). Algunas excepciones son las intervenciones *Leonardo* (6,4 por 100), *Sócrates* (7,1 por 100) y *Tempus* (4,4 por 100). 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 PERE, tal como demuestra que ninguna tenga un grado de conocimiento superior al 25 por 100.

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 por 100 del total de empresas). Además, es un instrumento al que recientemente se ha incorporado la necesidad de utilizar intermediarios locales.

CUADRO 2
INTERVENCIÓN DE LAS MEDIDAS DE POLÍTICA ECONÓMICA REGIONAL EUROPEA
(En porcentajes sobre el total)

Modalidad de actuación	Sí conoce no utiliza	Utiliza hasta 1994	Utiliza desde 1994	No conoce
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
ECO OVENTURA	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

Fuente: Elaboración propia.

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 por 100), FEOGA (1,5 por 100) y FSE(1,4 por 100) y los instrumentos financieros como el FEI (0,8 por 100) y el BEI (0,6 por 100); frente a las Iniciativas Comunitarias y los Proyectos Piloto. Se trata de acciones que se pueden relacionar con las potencialidades loca-

les, por tanto, de gran interés para la estrategia de desarrollo local.

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 pilotos, ya que sólo la iniciativa comunitaria *Leader* alcanza un 0,6 por 100 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 PERE a partir de los años noventa.

Por otro lado, como las intervenciones de las medidas de PERE en el primer período (1989-1993) son prácticamente nulas (ya que la más utilizada es el FEOGA, que ha actuado en el 0,6 por 100 de las empresas encuestadas); la verdadera actuación de las medidas de PERE 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, 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 PERE.

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.

3.2. *Análisis discriminantes de las Políticas Económicas Regionales Europeas*

Conociendo el bajo grado de utilización y las diferentes modalidades de las políticas comunitarias, realizamos un análisis discriminante con el fin de averiguar si las PYMEs locales se pueden agrupar en función del grado de utilización de las PEREs.

CUADRO 3
GRADO DE CONOCIMIENTO DE LAS MEDIDAS DE POLITICA ECONOMICA REGIONAL EUROPEA
(En porcentajes sobre el total)

Tipo de actuación	Sí 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

Fuente: Elaboración propia.

Para su consecución agrupamos a las empresas según el impacto que han tenido las medidas PERE dirigidas a las PYME durante los períodos considerados (1989-93 y 1994-97).

Dado el gran número de medidas que están incluidas en la PERE (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).

CUADRO 4
MODALIDAD DE INTERVENCIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA REGIONAL EUROPEA
(En porcentajes sobre el total)

Tipo de actuación	No interviene	Sí 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

Fuente: Elaboración propia.

La función discriminante realizada permitió clasificar con un grado de fiabilidad bastante alto (90,38 por 100) a cada una de las empresas en su grupo correspondiente. Esto se debe a la existencia de las diferencias planteadas anteriormente entre al grupo que puntúa 0 y el que puntúa 1, tal como se ha indicado al desglosar las veinte variables que intervienen en las mismas.

De hecho, las empresas que no conocen las medidas de PERC y que están correctamente agrupadas, ascienden a 262 (98,1 por 100). 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 por 100) y 45 mal clasificadas (17,8 por 100).

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

CUADRO 5
PREDICCION DE RESULTADOS Y GRADO DE FIABILIDAD DEL ANALISIS DISCRIMINANTE DE LA POLITICA ECONOMICA REGIONAL EUROPEA

Grupo	N.° de casos	Predicción Perc.=0	Predicción Perc.=0
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%.			

Fuente: Elaboración propia.

Como consecuencia del análisis podemos deducir que las PYME locales que sí conocen las medidas de PERC (al menos el 18 por 100 del total), se caracterizan por tener las siguientes particularidades:

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 intermedia-

rios de las intervenciones europeas. En este sentido, las empresas subrayan la información recibida por parte de organizaciones tales como los Centros Europeos de Información, que han resultado muy operativos para intermediar con las organizaciones europeas.

7. También se observa 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).

4. Conclusiones

Los resultados obtenidos nos permiten realizar diversas reflexiones:

— De forma generalizada, las intervenciones europeas tienen unos grados de desconocimiento tan elevados en la provincia de Santa Cruz de Tenerife, que están desvinculadas tanto de las estrategias empresariales (caracterización de la PYME y el empresario), como de las condiciones locales (fundamentalmente insularidad y ultraperiferia).

— La única correlación encontrada entre las intervenciones y empresas locales son los elementos innovadores (formación del capital humano, utilización de servicios avanzados y relaciones empresariales, entre otros), pero es poco significativa respecto a la generalidad. En consecuencia, como la práctica totalidad de las PYMEs locales siguen estrategias tradicionales (utilización de servicios básicos, capital humano escaso y limitadas relaciones empresariales), el impacto de las medidas europeas directas resulta muy débil.

— Por tanto y como venimos sugiriendo, las actuaciones de PERE deben incorporar las particularidades locales, vinculadas fundamentalmente con la cultura empresarial propia 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).

— De acuerdo con los resultados obtenidos, las medidas comunitarias de PERE no se están actuando localmente ya que en ningún caso resultan conocidas por más del 25 por 100 de los empresarios locales. De hecho, los resultados obtenidos muestran que sólo la iniciativa *Leader* alcanza un 0,6 por 100 de intervención, mientras que el resto ni tan siquiera resultan conocidas por parte de los agentes locales. Los criterios de intervención de estas políticas parecen ser demasiados generales si quieren actuar sobre territorios como el estudiado, donde priman los condicionantes de la insularidad y la ultraperiferia.

Bibliografía

1. CECCHINI, P. (1988): *Las ventajas de un mercado único,* Informe presentado a la Comisión de las Comunidades Europeas, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
2. COMISIÓN EUROPEA (1989): *Vademécum de la Reforma de los Fondos Estructurales* Comunitarios, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
3. COMISION EUROPEA (1992): *Del Acta Única al Post-Maastricht: los medios de nuestras ambiciones,* Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
4. COMISION EUROPEA (1993): *Fondos estructurales comunitarios 1994-1999. Textos Reglamentarios y comentarios,* Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
5. COMISION EUROPEA (1997): *Primer Informe sobre la Cohesión Económica y Social* , Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
6. COMISIONES OBRERAS DE CANARIAS, GABINETE TÉCNICO (1996): *La estructura económica de las regiones ultraperiféricas de la Unión Europea* , Jornadas Sindicales sobre el Estatuto Especial de las Regiones Ultraperiféricas, Las Palmas de Gran Canaria.
7. COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL (1997): *Dictamen sobre la artesanía y las PYMEs,* Bruselas.
8. CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL (1997): *Dictamen 2/1997 sobre el estatuto especial de las regiones ultraperiféricas de la Unión Europea* , C.E.S., Las Palmas de Gran Canaria.
9. CONSEJO EUROPEO (1997): *Conclusiones de la Presidencia,* Amsterdam.
10. CUADRADO ROURA, J. R. y MANCHA NAVARRO, T. (1995): «Política Económica Comunitaria:

ventajas e implicaciones», *Economistas*, número 13, páginas 48-56.

11. FUNDACION GALICIA EUROPA (1993): *Fondos Estructurais Comunitarios*, Normativa Comunitaria Colección, Santiago de Compostela.
12. GONZÁLEZ LAXE, F. (1995): «Las macro-regiones en la perspectiva de la Unión Europea», *Boletín Eco - nómico de Información Comercial Española*, número 2483, páginas 9-21.
13. GUTIERREZ HERNÁNDEZ, P. Y CANO FERNÁNDEZ, V. (1987): «Sistema urbano y desarrollo económico: el caso de las islas de Tenerife y Gran Canaria», *Revista de estudios regionales*, Madrid, páginas 75-92.
14. LEGNA VERNA, C. (1993): *Efectos de polarización y opciones estratégicas de las regiones meridionales de Europa*, ARETHOUSE, Catania.
15. LOPES, A. S. (1989): «Regionalizaçao e desenvolvimento regional», *Vértice*, núm. 19, páginas 9-13.
16. MELO E SOUSA, A. de (1981): «Economía y sociedad en Canarias. Aproximación a la realidad socioeconómica canaria», *Canarias ante el cambio*, número 15/16, páginas 100-124.
17. MORENO BECERRA, J.L. y PEÑA VÁZQUEZ, R. (1998): *La promoción de la PYME en la Comarca Metropolitana de Tenerife*, NYE Elcipe, Tenerife.
18. RIVERO CEBALLOS, J. L. (1998): *Economía del trabajo y política de empleo en Canarias*, Comisiones Obreras, Tenerife.
19. RICHARDSON, H. W. (1969): *Economía Regional*, Alianza, Madrid.
20. RODRIGUEZ MARTÍN, J. A. (1981): «Tres aspectos en el modelo de crecimiento reciente de la economía canaria: condicionantes estructurales, configuración estructural y salida de la crisis», *Canarias ante el cambio*, número34, páginas 39-60.
21. RODRIGUEZ MARTÍN, J. A. (1991): «Notas sobre el debate comunitario en Canarias», *Boletín Canarias-CEE*, número1, páginas 17-26.
22. RODRIGUEZ MARTÍN, J. A.; RODRIGUEZ FUENTES, C. y GUTIERREZ HERNÁNDEZ, P. (1992): «Panorama económico canario», *Interinsular Canaria*, páginas 183-282.
23. STÖRH, W. (1987): «El desarrollo económico regional y la crisis económica mundial», Estudios Territoriales, número 25, páginas 15-20.