

MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

**Competitividad económica regional: alcance y limitaciones de su medición. El caso de las Islas Canarias**  
**Regional economic competitiveness: scope and shortcomings of empirical measurements. The case of the**  
**Canary Islands**

Autor: D. López Tudisco, Benito José (54087050-C)

Tutor: D. Godenau, Dirk

Grado en ECONOMÍA

FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO

Curso Académico 2020/2021

San Cristóbal de La Laguna, 11 de junio de 2021

**Resumen:** La competitividad se considera un aspecto fundamental en el desarrollo económico regional. Desde hace veinticinco años, los bajos niveles de competitividad de Canarias lastran su desarrollo, experimentando un proceso de divergencia económica frente al resto del territorio nacional. El presente estudio indaga sobre los factores que determinan dicho escenario. Con esta finalidad, se analiza la competitividad conceptualmente y se examinan las características de los indicadores que facilitan su medición. De igual modo, se exponen las características económicas de Canarias, su capacidad competitiva y su comparación con otras regiones. Asimismo, se indaga sobre los factores que no son analizados en los indicadores de competitividad, mostrando la relevancia de los elementos de carácter socio-cultural en el desarrollo competitivo. En última instancia, se destaca la trascendencia de la innovación y el conocimiento en la competitividad económica regional y se describen las limitaciones de la economía canaria en estos aspectos.

**Palabras Clave:** Competitividad, Islas Canarias, Desarrollo, Innovación.

**Abstract:** Competitiveness is considered a fundamental aspect in regional economic development. Over the last twenty-five years, the low levels of competitiveness of the Canary Islands' economy have hampered its development, entering a process of economic growth divergence from the rest of the national territory. This study focusses on the factors that determine this scenario. To this end, the concept of competitiveness is analyzed and the characteristics of the indicators used for its measurement are examined. In the same way, the economic characteristics of the Canary Islands, its competitive capacity and its comparison with other regions are described. Likewise, the factors not analyzed in the competitiveness indicators are identified, showing the relevance of the socio-cultural elements in competitive development. The importance of innovation and knowledge in regional economic competitiveness is highlighted and their shortcomings in the economy of the Canary Islands are described.

**Key words:** Competitiveness, Canary Islands, Development, Innovation.

## ÍNDICE DEL CONTENIDO

1. Introducción.....	4
2. La competitividad. Concepto multidimensional y polifacético.....	4
2.1. El concepto de competitividad general.....	4
2.2. Competitividad de áreas geográficas.....	5
3. La medición empírica de la competitividad.....	5
4. El contexto competitivo canario.....	7
4.1. Crecimiento económico 1994-2020: divergencia y sus causas.....	7
4.2. Estructura productiva de canarias y evolución de la productividad.....	12
5. La competitividad de la economía canaria en perspectiva de comparación interregional.....	14
5.1. El perfil de canarias en el concierto de las regiones de la UE.....	14
5.2. Características competitivas de canarias. Fortalezas y debilidades.....	16
5.3. Perfil de canarias desde un punto de vista comparativo.....	18
6. Las limitaciones de las mediciones regionales.....	21
6.1. El desarrollo regional desde el punto de vista de la economía regional.....	21
6.2. Aspectos ausentes en los baremos regionales de competitividad.....	25
6.3. El caso canario: aspectos relevantes no cubiertos por los baremos.....	28
7. Conclusiones.....	30
Bibliografía.....	32

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Índice Global de Competitividad (Global Competitiveness Index, ICG).....	6
Tabla 2: Índice de competitividad regional (RCI).....	7
Tabla 3: Variación en la puntuación RCI a lo largo del tiempo entre países UE-15 (puntuación “z”).....	15
Tabla 4: Análisis comparativo de competitividad mediante el RCI de regiones con menos competitivas de España.....	19
Tabla 5: Análisis comparativo de competitividad mediante el RCI de regiones con características similares a Canarias.....	20
Tabla 6: Ponderación de los diferentes subíndices según etapa de desarrollo de las regiones (porcentual w).....	22

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Producto Interior Bruto per cápita a precios constantes de 2015 (2000-2019).....	8
Gráfico 2. Productividad horaria. Año base 2015 (€/por hora trabajada).....	9
Gráfico 3. Costes laborales unitarios. Año base 2015 (%).....	10
Gráfico 4. Análisis shift-share para Canarias. Periodos 2000-2008, 2008-2013 y 2013-2019. Año base 2015 (€ por puestos de trabajo).....	12
Gráfico 5. Puntuación RCI 2019 países UE-15 (puntuación “z”).....	14
Gráfica 6. Puntuación RCI 2019 CCAA (puntuación “z”).....	16

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Factores tradicionales e innovadores del capital territorial.....	23
---	----

## 1. INTRODUCCIÓN

La evolución económica de Canarias durante las últimas décadas se ha caracterizado por un proceso de divergencia económica con el resto del territorio nacional. El estudio busca explicar los factores que describen este proceso y su relación con la competitividad. La competitividad es un atributo de determinación multifactorial que evoluciona en el tiempo y es empleado desde diferentes perspectivas. Por ello, en primer lugar, el presente estudio analiza los aspectos relacionados con la conceptualización de la competitividad y sus características. En busca de la vinculación de la competitividad con los diferentes aspectos económicos, seguidamente se analiza las formas de medición del mismo y las características de estos indicadores. Posteriormente, se examina la evolución de las diferentes indicadores macroeconómicos de Canarias en los últimos veinticinco años y en comparación con el conjunto nacional.

El Índice Regional de Competitividad europeo (RCI) es el medio empleado para estudiar el perfil competitivo de Canarias. Se comparan las Islas Canarias con otras regiones españolas y europeas, revelando así las debilidades y fortalezas del archipiélago. Por último, se evalúan los aspectos no contemplados en el RCI, lo que muestra la ausencia de factores de carácter intangible y su influencia en el desarrollo económico regional, junto con la innovación y el conocimiento.

## 2. LA COMPETITIVIDAD. CONCEPTO MULTIDIMENSIONAL Y POLIFACÉTICO

### 2.1. EL CONCEPTO DE COMPETITIVIDAD GENERAL

La Real Academia Española (RAE) define el término competitividad como la “capacidad de competir” o la “rivalidad para la consecución de un fin”. La RAE ofrece una segunda definición, describiéndola como “la capacidad de mantener, de una forma sistemática, ventajas comparativas que permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en un entorno socioeconómico”. Esta última definición identifica la competitividad como un aspecto económico, pero no refleja la complejidad y repercusión de este término. Por ello, para conocer mejor la trascendencia del mismo, conviene conocer la evolución del concepto y la interpretación que hacen las distintas organizaciones.

La “competitividad” no es un concepto reciente. Tiene su origen hace más de tres siglos, cuando se iniciaron las teorías del comercio. Dentro de los autores clásicos, Adam Smith (1776) acuñó el término “ventaja comparativa o absoluta” en su obra “La riqueza de las naciones”. El economista y filósofo escocés desarrolló la idea básica de que los países eligen especializarse para poder comerciar en actividades donde tienen cierta ventaja. Para Adam Smith, la ventaja absoluta estaba basada en la especialización para minimizar los costes absolutos (maximización del beneficio). De esta manera, un país podría obtener mayores ganancias y a través del comercio incrementar el crecimiento. Posteriormente, David Ricardo desarrolla esta teoría en su obra “Principios de Economía Política y Tributación” de 1817, estableciendo que los costes relativos son determinantes de la ventaja entre los países, por lo que afirmaba que los países se especializan en la producción y exportación de los bienes cuyos costes son relativamente más bajos. Esta era la clave de que el comercio internacional beneficiara al país con menores costes de producción de un determinado bien. Tanto Adam Smith como David Ricardo señalaron como

origen de esta ventaja el coste de oportunidad al que se enfrente cada bien durante su producción, relacionando así la competitividad con la especialización y la eficiencia. Con el tiempo, esta idea se desarrolla convirtiéndose en una de las teorías explicativas del comercio internacional. Desde un punto de vista más contemporáneo, Michael Porter definía el concepto “ventaja competitiva”, como una “ventaja” o aspecto fundamental del desarrollo de los mercados competitivos. El economista americano considera la competitividad como un factor determinante del éxito o fracaso de una empresa. Además, desarrolla la idea de “estrategia competitiva” donde considera esencial en la ventaja competitiva la capacidad de innovar y establecer estrategias. Porter (1986) establece las cinco fuerzas de la competencia: la amenaza de nuevos competidores, nuevos productos, el poder negociador de compradores y proveedores así como la rivalidad entre competidores actuales. También describe la competitividad la economista americana Sharon Oster, en su libro “Análisis moderno de la competitividad” (Oster, 1990), donde relaciona la competitividad con la cultura organizacional, la dirección de empresas y las estrategias competitivas desde un punto de vista microeconómico.

Por lo tanto, estos autores definen la competitividad como un elemento fundamental de la economía, que determina el comportamiento de las empresas en el mercado y relaciona a los oferentes entre sí, donde se compite mediante la eficiencia en el empleo de los recursos.

## **2.2. COMPETITIVIDAD DE ÁREAS GEOGRÁFICAS**

La competitividad, como concepto multidimensional, ofrece variedad de interpretaciones, siendo descrito por los organismos internacionales desde sus diferentes perspectivas. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) define la competitividad como la “capacidad de un país (región, ubicación) para cumplir los objetivos más allá del PIB para sus ciudadanos” (Aiginger, Bärenthaler-Sieber, & Vogel, 2013). Por otro lado, el International Institute for Management Development (IMD) lo define como el objetivo que “determina cómo países, regiones y empresas gestionan sus competencias para lograr un crecimiento a largo plazo, generar empleo y aumentar el bienestar” (Bris, A., 2020). Asimismo, la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo) considera que el término no tiene mucho significado cuando se aplica a países o regiones, aunque reconoce su influencia en el comportamiento y la ubicación de las empresas (UNCTAD, 1997). Además, rechaza relacionar directamente la competitividad con los precios de los factores, pese a que señala su importancia en la competitividad de los proveedores, advirtiendo de la necesidad de que el sector público adecúe sus políticas al tipo de cambio real para mejorar el flujo de inversiones y exportaciones. Por otro lado, considera factores intangibles, como la calidad, la capacidad de entrega o las infraestructuras políticas, institucionales y sociales para mejorar la competitividad local y así conseguir el éxito en los mercados internacionales.

## **3. LA MEDICIÓN EMPÍRICA DE LA COMPETITIVIDAD**

Diferentes organismos internacionales desarrollan habitualmente indicadores con los que aspiran a conocer con más detenimiento la competitividad y mejorar la toma de decisiones. El Foro Económico Mundial (FEM) lleva analizando la competitividad entre países desde su creación en

1979. A través del trabajo original de Klaus Schwab (1979), y el de Xavier Sala i Martín (2004), el FEM (2020) desarrolla el Índice Global de Competitividad (ICG), combinando 114 indicadores que buscan capturar aspectos de la productividad y la prosperidad a largo plazo. Estos indicadores se agrupan en tres pilares: requisitos básicos, potenciadores de la eficiencia e innovación y factores de sofisticación. A su vez, se distribuyen en 12 subíndices (tabla 1): instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico, salud y educación primaria, superior educación y formación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, negocio, sofisticación e innovación. El ICG, tiene en cuenta la etapa de desarrollo de cada economía, el PIBpc y la participación en las exportaciones de materias primas. Para su elaboración se utilizan los datos estadísticos de organizaciones reconocidas, como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y organismos especializados de las Naciones Unidas. Su último análisis, *The Global Competitiveness Report (2020)*, propone a los *policymakers* incrementar las acciones orientadas a optimizar la competitividad, estableciendo un papel destacado del sector público para que influya en las capacidades del sector privado.

**Tabla 1: Índice Global de Competitividad (Global Competitiveness Index, ICG)**

Requerimientos básicos	Potenciadores de la eficiencia e innovación	Factores de sofisticación
Instituciones	Educación superior y formación	Negocio
Infraestructura	Eficiencia del mercado de bienes	Sofisticación e innovación
Entorno macroeconómico	Eficiencia del mercado laboral	
Salud y educación primaria	Desarrollo del mercado financiero	
	Preparación tecnológica	
	Tamaño del mercado	

Fuente: The Global Competitiveness Report 2012-2013, World Economic Forum.

Por contraste, el indicador empleado por el IMD emplea 331 criterios agrupados en cuatro grandes apartados: desempeño económico, eficiencia del Gobierno, eficiencia de las empresas e infraestructura. La información utilizada procede de fuentes estadísticas (internacionales, nacionales y regionales) y de encuestas anuales a ejecutivos de diferentes países.

La Unión Europea también establece que la competitividad viene determinada por el crecimiento de la productividad y que juega un papel central en la toma de decisiones y en el aumento del bienestar de los ciudadanos. Por ello, el organismo europeo propone reformas dirigidas a incrementar la competitividad, fundamentalmente, a estimular la inversión, la competencia, la innovación, el capital humano (a través de la educación y la formación) y las prácticas de trabajo. En este sentido, la UE responsabiliza a instituciones europeas y los Estados miembros del logro de estos objetivos, con el fin de que las empresas europeas puedan crecer y competir con eficacia en el mercado global.

La UE presenta regularmente un análisis de competitividad realizado por la Comisión, que usa como herramienta el European Regional Competitiveness Index (RCI). Este índice permite comparar y examinar la competitividad de las diferentes regiones NUTS-2 (UE-25, Noruega y Suiza y sus correspondientes regiones) empleando para ello más de 70 indicadores que describen la capacidad de cada región para ofrecer un entorno atractivo y sostenible para sus

empresas y residentes. El índice se compone de once pilares y tres subíndices (tabla 2). El grupo básico incluye indicadores elementales de competitividad como la estabilidad macroeconómica, infraestructuras, sanidad, y educación básica. A medida que la competitividad regional se desarrolla, adquieren importancia factores más relacionados con la eficiencia en el mercado laboral. En fases más avanzadas de desarrollo, la innovación es el principal encargado de impulsar el progreso.

**Tabla 2: Índice de competitividad regional (RCI)**

Grupo básicos	Grupo de la eficiencia	Grupo de la innovación
Instituciones	Educación superior, formación y aprendizaje permanente	Preparación tecnológica
Estabilidad macroeconómica	Eficiencia del mercado laboral	Sofisticación empresarial
Infraestructuras	Tamaño del mercado	Innovación
Sanidad		
Educación básica		

Fuente: Comisión Europea (RCI)

Por tanto, el RCI busca aprovechar y explotar las ventajas comparativas regionales:

- Mejorando el posicionamiento en los mercados, para conseguir un crecimiento y desarrollo económico y social elevado y sostenido.
- Creando un entorno propicio que permita crear valor para las empresas y prosperidad para su población.

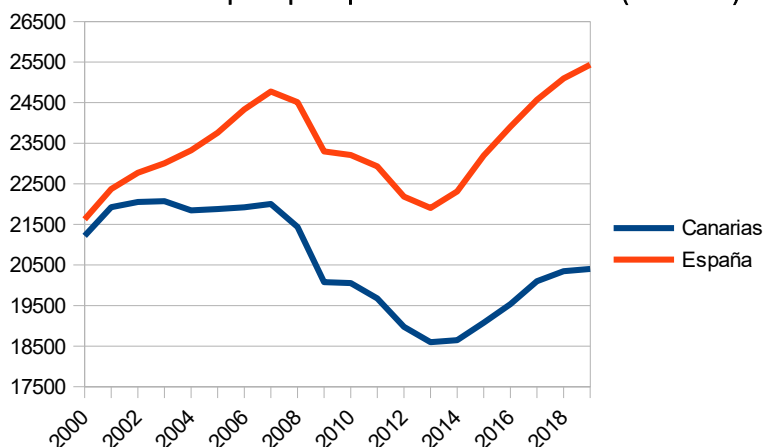
## 4. EL CONTEXTO COMPETITIVO CANARIO

### 4.1. CRECIMIENTO ECONÓMICO 1994-2020: DIVERGENCIA Y SUS CAUSAS

Este análisis de la evolución económica de España, y particularmente de Canarias, nos sitúa en primer lugar en el año 1994, año que comienza la expansión económica tras finalizar la recesión anterior.

La evolución del PIB en Canarias durante el periodo de estudio ha sido considerable. En valores aproximados, el PIB de Canarias se incrementa de los 16.000 millones de euros en 1995, hasta los 47.000 millones de euros en 2019. Durante el periodo comprendido entre 1995-2000 el crecimiento económico es superior a la media española, llegando la tasa de crecimiento interanual a su valor más elevado en el año 2000. Durante este periodo se produce un proceso de convergencia económica entre ambas regiones, llegando el PIBpc canario a representar el 96% del PIBpc nacional. Desde entonces, ambas economías comienzan a divergir, debido al mayor ritmo de crecimiento medio nacional. Actualmente, el PIBpc canario representa alrededor del 80% del PIBpc nacional (gráfica1).

Gráfico 1. Producto Interior Bruto per cápita a precios constantes de 2015 (2000-2019)



Fuente: Elaboración propia. (Contabilidad Regional de España/ Instituto Nacional de Estadística).

Analizaremos la economía canaria durante el periodo 1995-2020 teniendo en cuenta otros factores determinantes como la tasa de empleo y la productividad aparente del trabajo:

- Tasa de empleo:

La tasa de empleo es el cociente entre el total de ocupados y la población. Por tanto, el crecimiento de la tasa de empleo está determinado por los incrementos en la tasa de ocupación, la tasa de actividad y el factor demográfico. La tasa de actividad es el cociente entre el número de activos y los potencialmente activos. Por otro lado, la tasa de ocupados supone solo la proporción de ocupados dentro de esa población activa. Asimismo, el factor demográfico tiene en cuenta el saldo natural (diferencia entre nacimientos y defunciones) y el saldo migratorio (diferencias y defunciones). En busca de un mayor crecimiento económico, es recomendable el aumento de la tasa de empleo. Ello conllevaría que el volumen de población activa y ocupada de un territorio sea el mayor posible respecto al total de su población. Una elevada tasa de empleo permite a la economía crecer a corto plazo en un modelo intensivo de creación de empleo, no siendo posible a largo plazo. Por ello, basar el crecimiento económico exclusivamente en la creación de empleo implicaría un descuido de la productividad a medio plazo y por tanto, del crecimiento económico.

Durante el periodo a estudio, el crecimiento económico de España y Canarias se ha basado principalmente en un modelo intensivo de creación de empleo, implicando bajos niveles de productividad que han conllevado altas tasas de desempleo, tanto de carácter estructural como cíclico. Durante la crisis, la tasa de empleo se reduce debido principalmente a la alta tasa de desempleo (tasa máxima del 35% en 2012 en Canarias). La tasa de actividad prácticamente no varía, situándose en el 60% de la población en edad de trabajar.

Con la recuperación económica iniciada en 2013 se recupera parcialmente la tasa de empleo y de ocupación, reduciéndose la tasa de desempleo canario al 21% en 2019 (14,7% media nacional). Esta etapa viene acompañada de reducción salarial, estancamiento de la productividad y aumento de la precariedad laboral. A nivel nacional cae la tasa de actividad durante este periodo debido a la demografía y los cambios en la participación en el mercado laboral, tendencia relacionada con el envejecimiento de la población y el cambio tendencial de la migración, donde los saldos migratorios se tornan negativos a partir de la crisis. Por otro lado,



las altas tasas de desempleo juvenil promueven una reducción en la participación de los jóvenes y alargan la etapa vital dedicada a la formación académica. Por otro lado, se frena el proceso de incorporación de la mujer al mercado laboral.

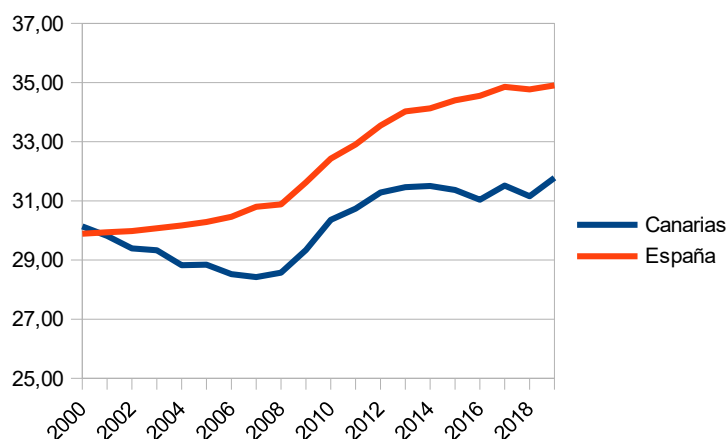
- Productividad aparente del trabajo:

La acepción de productividad más común la define como la ratio entre el volumen de producto y el de los factores empleados en su producción. El indicador más empleado para su medición es la productividad aparente del trabajo. Este indicador aumenta cuando el crecimiento del producto es superior al de las horas empleadas en su producción, reflejando así las variaciones de la eficiencia de la economía. Este incremento puede alcanzarse mediante dos vías. Por un lado, por medio del incremento del grado de capitalización, es decir, cuando los trabajadores combinan su esfuerzo con mayores medios de producción (mejora de la relación capital/trabajo). Además, este crecimiento puede lograrse mejorando la eficiencia al combinar factores de producción mediante el progreso técnico.

En la evolución de las horas trabajadas por ocupado en cada región comprobamos como Canarias realiza más horas por trabajador que la media nacional, aunque desde el año 2002 y hasta la llegada de la crisis, esta cifra se reduce. Durante los primeros años de crisis se produce el efecto contrario. A pesar de ello, la tendencia general en España es la reducción de las horas por ocupado. En la actualidad, en Canarias y en España el número de horas por ocupado se ha reducido respecto al año 2000 (inferior a las 1700 horas), pero sigue superior a la media de la UE. La productividad horaria sufre un estancamiento en Canarias, a diferencia de la media nacional, donde crece ligeramente desde la recuperación económica, aunque mantiene valores alejados de los obtenidos por los países más desarrollados de la UE.

Durante los años previos a la crisis se observa una reducción de la productividad horaria en Canarias, tendencia que cambia a partir del 2008, con mayor intensidad en los años inmediatamente posteriores. Con la recuperación económica iniciada en 2013, aumenta de nuevo la fuerza laboral, gracias al mayor incremento de las horas por ocupado respecto al empleo. Desde la recuperación, se produce un relativo estancamiento de la productividad horaria.

Gráfico 2. Productividad horaria. Año base 2015 (€/por hora trabajada)

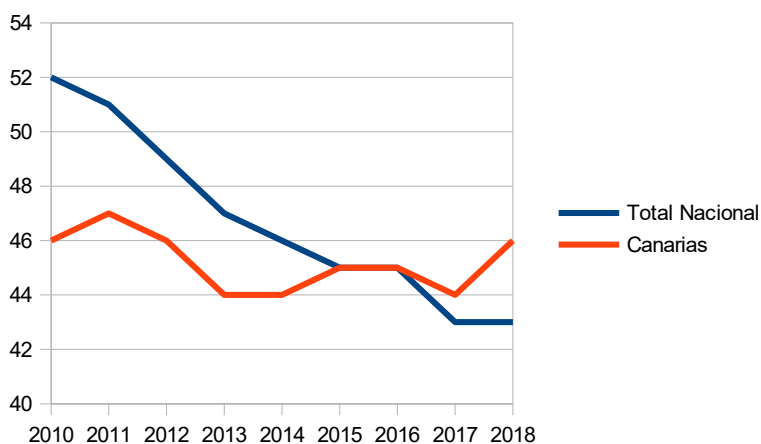


Fuente: Elaboración propia.(Contabilidad Regional de España/ Instituto Nacional de Estadística)

Por otro lado, se recomienda analizar la evolución de los Costes Laborales Unitarios (CLU) como indicador de la competitividad-precio. En España aumentó significativamente durante la etapa expansiva, suponiendo un incremento aproximado del 30% entre los años 2000 y 2009. Durante el periodo estudiado, el crecimiento de la remuneración por hora trabajada fue de casi un 36% y el de la productividad de un 6%. Por lo tanto, durante la crisis, la productividad creció con intensidad gracias a la destrucción de empleo y la moderación de los salarios, suponiendo una reducción acumulada de los CLU entre 2009 y 2017 (gráfica 3) y la mejora de la productividad y la competitividad.

La actividad empresarial también influye en los costes laborales. La estructura productiva de la economía canaria, intensiva en mano de obra, está determinada por los costes y los vaivenes de los diferentes ciclos, influyendo en la productividad. La reforma laboral de 2012, buscaba mejorar aspectos con carácter empresarial que incrementaran la productividad y la flexibilidad interna en las empresas. A pesar de ello, las ocupaciones con salarios más bajos ganaron peso, reduciendo los salarios medios de la economía, lo que demuestra que el modelo de crecimiento económico español estuvo basado en la creación de empleo. También influyó en la moderación salarial el aumento de la oferta laboral, siendo clave la intensa destrucción de empleo en la construcción en la desaceleración de los CLU. Además, el sector primario contribuyó a la moderación salarial y al incremento de la productividad. En el resto de sectores, el crecimiento salarial superó al de la productividad, reduciendo así la competitividad, convirtiendo a Canarias en una de las regiones españolas con mayor crecimiento de las CLU. Por tanto, la convergencia de salarios de España con los países de su entorno no han sido acompañada de aumentos en la productividad, lo que produce la pérdida de competitividad-precio.

**Gráfico 3. Costes laborales unitarios. Año base 2015 (%)**



Fuente: Elaboración propia. (Contabilidad Regional de España/ Instituto Nacional de Estadística).

Otro aspecto a estudiar es el grado de capitalización (stock de capital productivo por unidad de trabajo). Analizar la capitalización de una región requiere considerar la intensidad del esfuerzo inversor (porcentaje de la inversión en relación al PIB), el nivel de dotaciones, la composición de los capitales y la productividad de los mismos. Algunos factores de la competitividad relacionados con estos aspectos son las infraestructuras, bienes de equipo y el capital. A diferencia de los países más desarrollados, el esfuerzo inversor español es bajo, siendo más representativo en las actividades inmobiliarias, las industrias extractivas y el comercio. Por otro lado, se produce una pérdida de formación bruta de capital intensa en el periodo 2007-2013,

especialmente en el sector inmobiliario, la administración pública y la construcción. En Canarias existe un escenario similar.

La productividad total de los factores (PTF) es determinante en la productividad aparente del trabajo. El concepto tiene su origen en el artículo de Solow (1957) sobre el cambio tecnológico y la función de producción agregada. Este indicador busca cuantificar qué variaciones de la producción son causadas por el progreso técnico de forma residual (residuo de Solow). Así, la PTF, o productividad multifactorial (PMF), representaría la variación de la producción no explicada por los cambios en la inversión (acumulación de capital) o el empleo. El progreso relacionado a este indicador, puede alcanzarse mediante procesos de imitación o innovación. También aumenta la eficiencia mejorando las prácticas empresariales, la cualificación de los recursos humanos y la organización de la producción. El estudio de la PTF busca conocer las causas de los cambios en la productividad y el grado de eficiencia en la utilización de los recursos. Para los casos de España y Canarias, la PTF presenta retrocesos desde los años previos a la crisis hasta la comienzo de la recuperación.

La innovación, la mejora del capital humano, la formación permanente en las empresas y la generalización de la inversión en TIC son claves en el crecimiento de la PTF y, por tanto, de la eficiencia y la competitividad. Los países que mayor crecimiento han experimentado en la PTF poseen una acumulación de activos TIC elevados. Las dotaciones de TIC e I+D+i en España han sido modestas, por lo que no se ha experimentado mejoras significativas en la eficiencia, determinando así la capacidad de las empresas de generar valor añadido. De hecho, la encuesta sobre innovación en la empresa del año 2019 realizado por el Instituto Nacional de Estadística, muestra una intensidad de innovación del 1,1% de la cifra de negocios, habiendo un crecimiento generalizado en todas las CCAA. Canarias es una de las regiones españolas donde menos se ha incrementado en los últimos años el gasto en innovación. De hecho, en el pasado año, el gasto en innovación en Canarias fue del 0,9% de la cifra de negocio, el 1,9% del total del gasto en España, lo que convierte a esta región en una de las que menos aporta en comparación con su peso demográfico y económico en el conjunto nacional. Por otro lado, la encuesta que estudia el porcentaje de empresas de innovación en 2019 nos muestra que el porcentaje medio de empresas innovadoras en España es del 20,8%, respecto al 15,5% en Canarias, segunda CCAA con peor porcentaje. Analizando el número de patentes por CCAA, observamos que Canarias es una de las regiones que menos patentes produce, estando realizadas principalmente por universidades, existiendo mayor equidad entre solicitantes a nivel nacional.

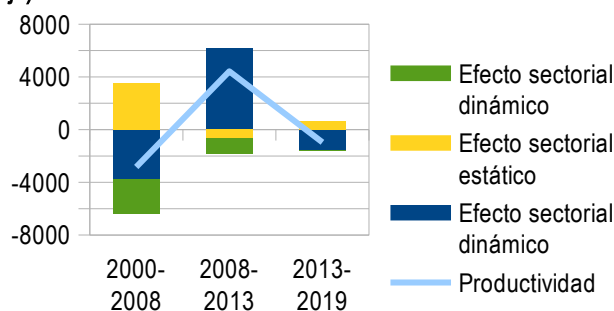
Un nivel de capital humano adecuado mejora la productividad y, por tanto, la competitividad territorial y el crecimiento económico. Por ello, factores como la educación, la formación, la especialización y la experiencia laboral deben ser fomentados, dado que inciden en la empleabilidad, la innovación y la creación de actividades de mayor valor añadido. La encuesta realizada por Regenering (2014), plantea soluciones para mejorar la productividad empresarial. El informe señala como principales causantes de la baja productividad en Canarias a las carencias de capital humano y a la incapacidad innovadora empresarial, más evidentes en las microempresas. Se evidencia la relación entre productividad y tamaño. Por ello, la encuesta anima a los empresarios a la especialización y la expansión, señalando la importancia de centrarse menos en los objetivos cortoplacistas y más en buscar el abaratamiento de costes y precios mediante diferentes prácticas, como las fusiones entre pequeñas empresas.

Lo expresado en este apartado muestra como el crecimiento experimentado por Canarias durante la fase alta del ciclo no ha permitido al archipiélago converger con el PIBpc nacional. Mejorar la productividad aparente permitiría un mayor crecimiento económico y una generación de empleo más duradera y estable, restaurando la competitividad perdida. Además, se ha evidenciado el bajo ritmo de crecimiento de la productividad, como consecuencia de una acumulación de capital por trabajador no acompañada de mejoras en la eficiencia. Las ganancias han sido obtenidas principalmente por la fuerte destrucción de empleo, lo que ha conllevado un crecimiento más intenso de la producción que del valor añadido generado.

#### 4.2. ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE CANARIAS Y EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD

La especialización en el sector servicios de Canarias suele mencionarse como el responsable de la baja productividad agregada de la región y, por tanto, de la divergencia del PIBpc canario respecto a la media nacional. Si el perfil de especialización es el responsable de esta falta de convergencia, se debería principalmente a una elevada concentración en el sector servicios, a un sector industrial reducido y a un elevado protagonismo del sector de la construcción. Estas razones supuestamente explicarían las menores tasas de crecimiento de la productividad agregada de la economía canaria. Con el fin de corroborar esta hipótesis utilizaremos un análisis shift-share que permitirá conocer con mayor detenimiento la atribución del menor avance de la productividad a los efectos inter e intra-sectoriales. En este análisis se distinguirán tres tipos de efecto: efecto sectorial estático, intrasectorial y sectorial dinámico (efecto total). El efecto sectorial estático muestra que parte de la variación de la productividad se debe a las variaciones en la especialización. El efecto intrasectorial cuantifica qué parte corresponde a ganancias/pérdidas en los niveles de productividad entre sectores. Las variaciones de productividad motivadas por la interacción o combinación de los dos efectos anteriores serán mostradas por el efecto total.

**Gráfico 4. Análisis shift-share para Canarias. Periodos 2000-2008, 2008-2013 y 2013-2019. Año base 2015 (€ por puestos de trabajo)**



Fuente: Elaboración propia. (Contabilidad Regional de España/ Instituto Nacional de Estadística).

Los resultados reflejan que la especialización productiva de Canarias no es la principal causa por la que productividad no permite converger el PIBpc de Canarias con la media nacional. El efecto intrasectorial es el mayor responsable de la reducción de la productividad agregada. Dado que el efecto tiene valor negativo, podríamos afirmar que no se han producido mejoras internas dentro de los diferentes sectores que favorecieran un crecimiento de la productividad total. A pesar de que el efecto estático ha sido positivo, el efecto intrasectorial negativo tiene

mayor intensidad, lo que resta capacidad de crecimiento a la productividad agregada, especialmente en Canarias, donde ha sido más intenso.

El análisis también muestra la existencia del efecto especialización. Especialmente en Canarias, predominan las actividades poco productivas. Esto puede interpretarse como el incremento del peso relativo de las empresas menos productivas, excepto durante la crisis. Por ello, sería aconsejable un cambio estructural hacia sectores o ramas de actividad más productivas y la reducción de la volatilidad cíclica mediante la disminución de la concentración de actividades. Este cambio estructural no se produce exclusivamente mediante la mejora de la capitalización y la acumulación de recursos tecnológicos en un sector. El desplazamiento de recursos y empresas poco productivas hacia otros más productivos permitiría mejoras en la productividad agregada. Para ello, es fundamental disponer de un sistema económico capaz de reaccionar a los cambios tecnológicos y de demanda.

De nuevo, el informe sobre la productividad de la empresa canaria realizado por Regenering en 2014, nos permite evaluar la asiduidad con la que las empresas canarias emplean prácticas que potencian la productividad. Estas prácticas buscan mejorar tres clases de productividad: operacional, organizacional y competencial. La productividad operacional busca optimizar las horas trabajadas, costes y calidad en los procesos, incrementando así la eficiencia de las prácticas. Las prácticas relacionadas con la productividad organizacional procuran mejorar la eficiencia de las horas trabajadas por los empleados mediante la utilización de estrategias de planificación a largo plazo, el establecimiento de indicadores que midan el rendimiento y la comunicación dentro de la plantilla. En cambio, las prácticas que mejoran la productividad competencial se enfocan en alcanzar los objetivos empresariales a través de la mayor preparación de los trabajadores. Algunas conclusiones que se aprecian en este informe, si no desagregamos por sectores, serían:

- El 48% de las empresas canarias no utiliza prácticas empresariales destinadas a aumentar de manera directa su productividad empresarial.
- El 30% de los encuestados nunca ha llevado a cabo prácticas de productividad operacional.
- Cerca del 55% de los encuestados nunca ha realizado prácticas destinadas a mejorar la productividad organizacional. El 60% de los empresarios nunca ha fijado objetivos e indicadores a corto plazo ni establecido acciones para mejorar el rendimiento.
- El 60% de las empresas canarias nunca ha realizado prácticas en productividad competencial.

Valorando el informe sectorialmente encontramos que en Canarias el sector industrial es el que aplica estas prácticas con más asiduidad, y es junto la hostelería y el turismo donde más se han incrementado. A pesar de esto, dentro del sector servicios, existe un porcentaje muy elevado de empresarios que no emplean ninguna de estas prácticas. Hay que destacar que la hostelería y el turismo son áreas determinantes en la economía canaria y el uso estas prácticas representan niveles muy bajos. Si la valoración de los datos lo realizamos teniendo en cuenta el tamaño de la empresa, los peores resultados los encontramos en las empresas de reducida dimensión (micropymes). Estos datos mejoran en las empresas de mediana dimensión (entre 10 y 49 empleado) y especialmente en las empresas de 50 o más empleados.

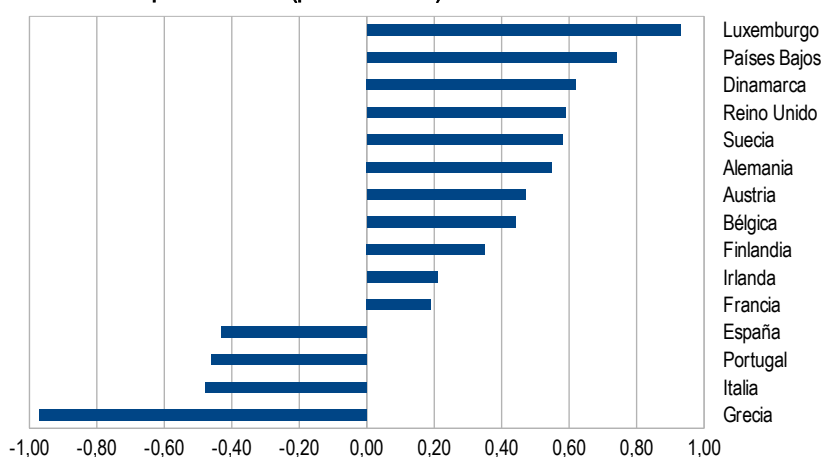
Lo expuesto muestra las razones por las que Canarias es una de las regiones con menor productividad de España. Incluso si Canarias tuviera un patrón de especialización igual al de regiones más productivas, la productividad sería baja. Las empresas canarias se caracterizan por las carencias en la formación del capital humano y en la limitada capacidad de innovación de las entidades privadas.

## 5. LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA CANARIA EN PERSPECTIVA DE COMPARACIÓN INTERREGIONAL

### 5.1. EL PERFIL DE CANARIAS EN EL CONCIERTO DE LAS REGIONES DE LA UE

En este apartado, se procederá a estudiar la competitividad canaria empleando como instrumento el Índice de Competitividad Regional (RCI) desarrollado por la Comisión Europea<sup>1</sup>. El objetivo es describir la situación competitiva actual de Canarias respecto a otras regiones europeas. Como describíamos en el epígrafe 3, el RCI mide la competitividad regional a nivel NUTS-2. El RCI valora las regiones con un puntaje “z”. Este puntaje es una desviación estándar de la media, por lo que, un valor negativo del mismo indica una puntuación inferior a la media y un valor positivo lo contrario.

Gráfico 5. Puntuación RCI 2019 países UE-15 (puntuación “z”)



Fuente: Elaboración propia. (Comisión Europea/Eurostat).

Para contextualizar la situación canaria, realizamos una primera comparativa entre países europeos. La gráfica 5 expone la puntuación “z” de los países que formaban parte de la UE desde 1995 hasta 2019. El valor “z” de España se encuentra solo por encima de Portugal, Italia y Grecia, siendo los únicos de este grupo cuya competitividad es inferior a la media. Con la ayuda de la tabla 3, apreciamos que España es uno de los países de la UE-15 que más ha disminuido su puntuación desde 2010, alejándose de los niveles de competitividad promedio.

<sup>1</sup> Existen otros índices que bareman la competitividad regional como el ICREG (Consejo General de Economistas, 2020), el Índice de Competitividad Europeo (ICE) o el Atlas of Regional Competitiveness. Además, se dispone de indicadores específicos como el Travel and Tourism Competitiveness Index (TTCI) para el estudio de regiones especializadas turísticamente, o el Ease of doing business del Banco Mundial, que estudia otros condicionantes en la creación de empresas y su desarrollo. La elección del RCI frente a otros indicadores en este análisis es justificado por dos razones: la multitud de variables que estudia el RCI y su enfoque en regiones NUTS-2.

**Tabla 3: Variación en la puntuación RCI a lo largo del tiempo entre países UE-15 (puntuación “z”)**

Países	2010 - 2013	2013 - 2016	2016 -2019	Total
Finlandia	-0.15	-0.06	-0.16	-0.37
Grecia	-0.19	-0.11	0.08	-0.23
Italia	-0.14	-0.09	0.00	-0.22
España	-0,07	-0,10	-0,05	-0,22
Irlanda	-0.41	0.13	0.11	-0.17
Países Bajos	0,04	-0,19	-0,02	-0,16
Dinamarca	-0.16	0.06	-0.02	-0.12
Portugal	0,05	-0,08	0,03	0,00
Bélgica	0,22	-0,14	-0,05	0,02
Francia	-0.02	0.09	-0.05	0.03
Suecia	0.04	0.08	-0.10	0.03
Reino Unido	0.10	0.02	-0.01	0.10
Alemania	0.21	-0.06	0.01	0.16
Austria	-0.08	0.09	0.14	0.16
Luxemburgo	0,37	0,00	-0,04	0,33

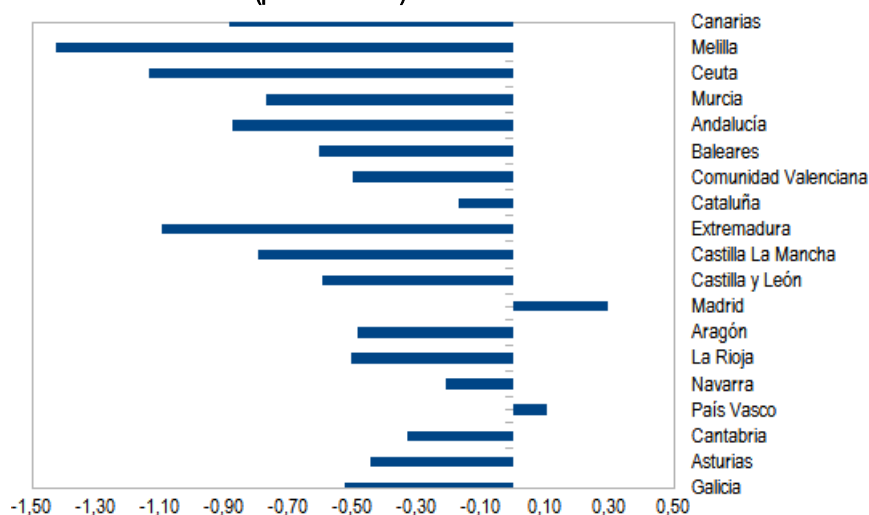
Fuente: Elaboración propia. (Comisión Europea/Eurostat).

Para conocer mejor las causas de estos niveles de competitividad conviene conocer los valores regionales mostrados en la gráfica 6. En ella se aprecia que cerca de la mitad de las CCAA, incluida Canarias, presenta una “z” inferior a la media nacional, existiendo una brecha muy significativa entre las capitales y/o regiones más metropolitanas y el resto del país, siendo esto habitual en otras naciones, dada la mayor capacidad de las áreas metropolitanas para atraer capital humano y negocios. Igualmente, hay que destacar que España es uno de los países de la UE-15 donde mayor es el rango de diferencia entre las puntuaciones “z” de sus regiones.

El RCI muestra a Canarias como una de las regiones menos competitivas de España y de la UE-15. Además, Canarias ha ido reduciendo progresivamente su puntuación “z” desde 2010, influyendo en ello los tres subíndices del RCI. El subíndice de eficiencia es el que más resta al RCI en todas las CCAA españolas, y en él los valores que reflejan la eficiencia en el mercado de trabajo son los que más reducen el puntaje del RCI (cerca del 60% de la puntuación), empeorando su puntuación casi un 80% respecto al año 2013, siendo el subíndice que más contribuye a empeorar el valor “z” en España (casi un 32%). El subíndice innovación aprecia cierta estabilidad respecto al año 2013, mientras que el subíndice “básico”, es el indicador que menos competitividad resta, mejorando incluso respecto al año 2013.

Este apartado concluye describiendo Canarias como una región poco competitiva, con importantes carencias en el mercado de trabajo. Además, los bajos niveles de innovación en el archipiélago, junto a la inestabilidad macroeconómica nacional, restan puntaje en el RCI.

Gráfica 6. Puntuación RCI 2019 CCAA (puntuación "z")



Fuente: Elaboración propia. (Comisión Europea/Eurostat).

## 5.2. CARACTERÍSTICAS COMPETITIVAS DE CANARIAS. FORTALEZAS Y DEBILIDADES

Para describir el perfil competitivo de Canarias, empezaremos analizando el subíndice de eficiencia. Está formado por cuatro indicadores (educación superior y formación permanente, eficiencia en el mercado de trabajo y tamaño del mercado), siendo sus puntuaciones especialmente bajas, lo que evidencia las características del mercado de trabajo mostrados en el epígrafe 4. Su valor "z" es negativo, tanto en España como en Canarias. El RCI expone para 2019 una tasa desempleo del 27,5%, de desempleo de larga duración del 14,6% y de temporalidad en el empleo del 37%. Estos indicadores se han deteriorado respecto a 2013, superando casi tres veces las tasas medias europeas, y en más del 30% el promedio nacional, lo que sitúa a Canarias entre las regiones españolas y europeas con peores datos. La inestabilidad laboral, fruto de un modelo de gestión empresarial orientado a competir vía reducción de costes laborales, conlleva la fuga de capital humano, precariedad laboral, desigualdad y empobrecimiento, junto a la pérdida de productividad y competitividad pertinente. Procediendo al análisis de la educación no básica, en primer lugar, apreciamos un porcentaje de personas que realizan formación permanente inferior al promedio europeo y español, cuyos valores están muy alejados de los reflejados por las primeras regiones del ranking RCI. Por otro lado, la tasa de abandono prematuro de los estudios duplica la media europea, situando Canarias entre las 20 peores regiones europeas en esta tasa. Resultados similares encontramos en el porcentaje de población que únicamente ha cursado estudios secundarios. Estos datos son el resultado de la combinación de diferentes factores, como la dependencia económica familiar para cursar estudios superiores o la percepción de los estudiantes ante sus futuras oportunidades laborales tras formarse. Estos factores están a su vez limitados por la escasa demanda de capital humano cualificado, relacionado tanto por la especialización como por la necesidad de realizar cambios estructurales en la economía canaria. El último aspecto de la eficiencia estudiado es el tamaño de mercado. El valor "z" de la renta familiar disponible per cápita canaria sitúa a la región en el puesto 200/268 del ranking RCI en este indicador. Este aspecto determina el tamaño del mercado, suponiendo una barrera de entrada a mercados más competitivos. Esto conlleva una elevada aversión al riesgo, la tendencia a invertir en sectores menos productivos (principalmente



intensivas en trabajo) y la dificultad de realizar economías de escala e internacionalizarse, lo que se traduce en menor rentabilidad empresarial. El aprovisionamiento tecnológico y de capital humano, el desarrollo de actividades de innovación y la reducción de la desigualdad social, podrían lograr un aumento del tamaño de mercado potencial.

El siguiente subíndice de estudio es el relacionado con la innovación. Aunque porcentualmente la innovación resta menos competitividad que la eficiencia en Canarias, el incremento de factores relacionados con la innovación es fundamental en el desarrollo económico. Asimismo, las CCAA más innovadoras tienen mayor PIBpc y menor desempleo. El crecimiento económico incentiva la inversión, la renovación tecnológica y por tanto la innovación. A su vez, la innovación genera mayores niveles de competitividad, que inciden en aspectos como las exportaciones y la internacionalización. En Canarias existe un reducido porcentaje de PYME que introducen actividades de innovación, poniendo en riesgo la ventaja competitiva a largo plazo. Las nuevas tecnologías permiten superar los problemas asociados al tamaño de las PYME y las desventajas relacionadas con las regiones ultraperiféricas, mejorando el posicionamiento en el mercado y la internacionalización. Por otro lado, el subíndice innovación muestra en las ramas K a N (actividades financieras y seguros, actividades inmobiliarias, científicas, técnicas, administrativas y servicios auxiliares) que el peso relativo en el VAB y el empleo total de estas ramas en Canarias presenta porcentajes análogos al promedio europeo y superiores a la media española. En sectores como la información y las telecomunicaciones, Canarias posee una productividad superior a la media nacional. En cambio, en las actividades inmobiliarias y las administraciones públicas existe un nivel de especialización menor al promedio nacional. El estudio de la sofisticación en los negocios de Canarias muestra una menor proporción de trabajadores dedicados a ocupaciones de carácter técnico, profesional o científico que la media europea, lo que manifiesta que la mayor parte de los empleados canarios participan en ocupaciones con requerimientos básicos. Lo mismo sucede en los trabajadores relacionados con labores de conocimiento, creatividad, ciencia o tecnología. De nuevo, se evidencia la especialización de Canarias en sectores menos innovadores y productivos, lo que unido al reducido gasto realizado en Canarias en I+D+i respecto al PIB tiene como resultado un menor número de publicaciones científicas, exportaciones y ventas de productos innovadores y de alta o media tecnología. Por otro lado, aunque las cifras sobre innovación en Canarias no son alentadoras, no se ha frenado el acceso de la última tecnología al público y a las empresas en general. Pese a que la capacidad de asimilación de bienes de alta tecnología en España es similar a la de otros países europeos, no se reporta mayor productividad y competitividad.

Por último, estudiaremos el subíndice básico, que analiza las instituciones públicas y su aportación a la competitividad regional. Estas pueden desempeñar un papel que favorezca o no el crecimiento económico. La desigualdad social y la falta de transparencia o representatividad pueden tener como resultado la adopción de una postura pasiva y poco participativa de la sociedad civil. Las prácticas de algunos representantes políticos se alejan de los intereses de la sociedad y de objetivos básicos como el desarrollo económico, la equidad y la cohesión social, penalizando así la innovación, la eficacia y la meritocracia. Dado que las regiones con menores índices de corrupción son las más competitivas, el RCI tiene en cuenta factores como la corrupción y la competitividad. El puntaje “z” adaptado al indicador de percepción y corrupción de los gobiernos, revela a Canarias como una de las regiones que valora más negativamente a sus

representantes por la imparcialidad y calidad en la prestación de servicios. Además, existe una percepción de corrupción en las instituciones canarias superior a la media española y europea. También es relevante la percepción sobre la inestabilidad política española, que muestra a España entre los diez países peor valorados en el RCI en este sentido. Esto repercute negativamente en la productividad y en la competitividad. Los datos sobre inestabilidad macroeconómica refuerzan esta idea de ineficiencia de las instituciones públicas españolas. Puesto que la salud física y mental de la población influye en la productividad, este subíndice también incluye la sanidad a través de indicadores como la tasa de mortalidad y de suicidios, la esperanza de vida al nacer, la mortalidad infantil y las muertes por cáncer o infarto. Canarias presenta datos muy positivos en estos indicadores, incluso superiores al promedio nacional y europeo.

La competitividad canaria está también determinada por la lejanía geográfica y la fragmentación insular, puesto que supone mayores costes y dificultades en el transporte de bienes y personas (Gorny, H., et al., 2011). Puesto que el sobre coste es perjudicial para la competitividad de las empresas canarias, durante décadas se ha priorizado en la inversión en infraestructuras que mejoraran la accesibilidad y conectividad del archipiélago, como condición necesaria para el desarrollo y crecimiento de regional. Las numerosas inversiones en transporte, permite que el resultado del RCI vinculado a la accesibilidad viaria se sitúen por encima de las medias españolas y europeas. La inversión en infraestructura portuaria y aeroportuaria ha estado relacionada con la condición de región ultraperiférica del archipiélago y la pronunciada especialización en el sector turístico.

### **5.3. PERFIL DE CANARIAS DESDE UN PUNTO DE VISTA COMPARATIVO**

La puntuación “z” mostrada por los diferentes indicadores del RCI definen a Canarias como una región de bajo nivel competitivo dentro de la UE, pero para obtener conclusiones más específicas compararemos Canarias con otras regiones europeas similares en algunos ámbitos. Por un lado, emplearemos regiones con posiciones en el ranking RCI similares a Canarias. Asimismo, se considerarán regiones con determinadas características similares a Canarias, como la especialización económica, la lejanía respecto del continente o el nivel de desarrollo.

El ranking del RCI muestra regiones españolas en posiciones de la tabla próximas a Canarias. CCAA como Andalucía, Castilla la Mancha y Murcia están situadas en las posiciones 227, 224 y 219 respectivamente (Tabla 4). Las regiones mostradas comparten características comunes. En primer lugar, poseen el PIBpc más bajo de España, en torno al 20% menor que la media española. El subíndice de eficiencia es el indicador que más competitividad resta en estas regiones. Asimismo, destacan por presentar las mayores tasas de desempleo (superiores al 22%), desempleo a largo plazo, temporalidad, y menor productividad. Los datos sobre educación son similares a los mostrados por Canarias. Por otro lado, el tamaño del mercado no es denominador común entre estas regiones, a pesar de poseer las peores rentas familiares disponibles. Respecto a la innovación, estas regiones comparten una baja presencia de recursos humanos relacionados con la tecnología, la creatividad o la alta tecnología, además de un bajo nivel de sofisticación empresarial. Por último, dentro del subíndice “básico”, destaca la valoración positiva común en la salud. A pesar de los buenos datos presentados a nivel europeo, estas

regiones presentan los peores datos de salud en el conjunto nacional, mostrando las mayores tasas de mortalidad infantil y enfermedades de corazón, así como menores esperanza de vida. No reúne estas características Castilla la Mancha, con algunos de los mejores datos de salud de España.

**Tabla 4: Análisis comparativo de competitividad mediante el RCI de regiones con menos competitivas de España**

	PIBpc Índice medio 2015-17 (EU28=100)	Subíndice Básica	Subíndice Eficiencia	Subíndice Innovación	RCI 2019	Posición en el ranking RCI
Murcia	75,18	-0,08	-1,23	-0,60	-0,77	219
Castilla-La Mancha	71,42	0,06	-1,34	-0,77	-0,80	224
Andalucía	67,53	-0,21	-1,43	-0,51	-0,88	227
Canarias	75,43	-0,21	-1,32	-0,74	-0,88	229
Extremadura	63,17	-0,20	-1,74	-0,86	-1,09	243
Ceuta	72,72	-0,37	-1,68	-0,97	-1,13	245
Melilla	66,56	-0,34	-2,27	-0,99	-1,43	261

Fuente: Elaboración propia. (Comisión Europea/Eurostat).

A pesar de compartir similitudes y características competitivas, estas regiones presentan disparidad en sus estructuras económicas, perfiles de especialización y características geográficas. En primer lugar, Canarias, Ceuta y Melilla presentan un grado de terciarización de la economía muy superior al resto de CCAA. Existen regiones donde el sector agrícola tiene un peso relevante en el VAB total (Castilla la Mancha y Extremadura) y otras donde sucede con el industrial (Castilla la Mancha y Murcia). El turismo en Canarias, debido a su localización geográfica, destaca por el turismo de “sol y playa”. En cambio, en Extremadura y Castilla la Mancha, el turismo rural y cultural son predominantes. Por ello, a pesar de que estas regiones españolas comparten posiciones similares en el ranking del RCI, la heterogeneidad de sus características hace conveniente realizar un análisis con regiones más homogéneas. Por ello, se selecciona a Baleares, Córcega, Cerdeña, Madeira, Azores e Islas Jónicas, regiones que cuentan entre sus características con la insularidad, lejanía del continente y la especialización turística.

Los países vinculados a estas regiones comparten con España características financieras que determinan la estabilidad macroeconómica, como una elevada deuda y déficit público (excepto Grecia donde su déficit es resultado de las políticas impuestas por el BCE tras el 2008). Por otro lado, las encuestas de corrupción de estos países indican niveles de corrupción claramente superiores a la media europea. Cerdeña, Islas Jónicas y Canarias muestran las peores puntuaciones de este grupo en corrupción, calidad e imparcialidad en la prestación de servicios. Salvo excepciones, la mayor parte de estas regiones obtiene puntuaciones negativas.

**Tabla 5: Análisis comparativo de competitividad mediante el RCI de regiones con características similares a Canarias**

	PIBpc Índice medio 2015-17 (EU28=100)	Subíndice Básica	Subíndice Eficiencia	Subíndice Innovación	RCI 2019	Posición en el ranking RCI
Islas Jónicas	62,70	-1,15	-1,42	-1,40	-1,33	256
Baleares	96,39	-0,18	-0,87	-0,48	-0,60	206
Canarias	75,43	-0,21	-1,32	-0,74	-0,88	229
Córcega	84,58	-0,28	-0,66	-0,18	-0,44	185
Cerdeña	70,06	-0,57	-1,35	-0,61	-0,97	234
Azores	68,43	-0,48	-1,98	-0,90	-1,31	253
Madeira	72,82	-0,39	-1,40	-0,95	-1,00	236

Fuente: Elaboración propia (Comisión Europea/Eurostat)

El puntaje “z” presenta gran varianza y dispersión. La región con mayor puntaje es Córcega con un “z” igual a -0,44, en la posición 185, siendo la peor Islas Jónicas, con -1,33, y en el 256 del ranking. Las regiones de este grupo presentan un “z” inferior a la media europea, estando Cerdeña, Madeira, Azores e Islas Jónicas entre las últimas 40 posiciones del ranking. Sólo Baleares y Córcega superan el 75% del PIBpc medio de la UE y ninguna alcanza el PIBpc medio europeo ni nacional. Los subíndices son negativos en estas regiones, siendo la eficiencia el factor que más resta a la competitividad. El desempleo es común en estas regiones, a excepción de Córcega, cuya tasa de desempleo y de temporalidad son inferiores a la media europea. Las mayores tasas de desempleo, y de desempleo de larga duración, las encontramos en Canarias, siendo la única región que supera el 20% y el 11% respectivamente. Lo mismo sucede con la temporalidad. En productividad destaca positivamente Córcega, como única región que supera la media europea en este indicador. Los archipiélagos portugueses y griego obtienen los peores rendimientos en productividad, con cifras inferiores al 70% de la productividad media europea. En lo que respecta al tamaño del mercado potencial, Baleares y Canarias sobresalen positivamente en este grupo, aunque en general existen niveles muy bajos a nivel nacional. Dentro del subíndice de eficiencia, los países de origen de estas regiones, excepto Francia, presentan tasas de abandono escolar y niveles de población con estudios de secundaria (superior al 40%) muy elevadas. El escaso aprendizaje permanente es común en estas regiones.

La innovación es el subíndice que más resta en Baleares, Cerdeña, Madeira, Azores e Islas Jónicas, excepto en Córcega que, a pesar de puntuar negativamente, presenta resultados competitivos incluso a nivel nacional. A diferencia del resto de regiones, el personal dedicado a áreas de conocimiento, ciencia y tecnología es elevado en esta región francesa, a la altura de la media europea. Lo mismo sucede respecto al número de publicaciones científicas y de exportaciones de manufacturas de media y alta tecnología. Asimismo, se observan bajos niveles de sofisticación empresarial en estas regiones. Por otro lado, Canarias y Baleares poseen los peores datos de este grupo en innovación en PYME. Como resultado obtenemos una innovación ineficiente e inferior a la media europea que resta competitividad en estas regiones.

Por último, analizaremos el subíndice básico. Las características geográficas de estas regiones y la elevada especialización turística requieren un volumen de infraestructura aeroportuaria elevado. Canarias y Baleares poseen mayor capacidad para recibir un elevado número de visitantes por aire dentro de este grupo, lo que aporta una elevada accesibilidad. En el área de salud, Canarias y Baleares también presentan las mejores tasas en la mayoría de indicadores. Las regiones portuguesas, obtienen los peores datos de este ámbito, con tasas superiores a la media europea y regiones de estudio, en la mayoría de indicadores. Cabe destacar que, a pesar de ser regiones de especialización turística, la proporción de personas que dominan un solo idioma es alto, lo que evidentemente resta competitividad frente a otras regiones.

A modo resumen, el RCI nos ayuda a definir el perfil competitivo de Canarias. Se evidencia una fuerte asimilación de TIC y un nivel aceptable en indicadores relacionados con la salud o el transporte. Por el contrario, existen un elevado deterioro institucional y carencias importantes en eficiencia (con un mercado laboral poco eficiente y elevadas tasas de desempleo) e innovación (bajo nivel de inversión en I+D en entidades públicas y privadas). Asimismo, se aprecian características comunes en la comparativa: un PIBpc inferior de la UE y problemas de estabilidad macroeconómica, financiación y altos niveles de corrupción percibida.

## **6. LAS LIMITACIONES DE LAS MEDICIONES REGIONALES**

### **6.1. EL DESARROLLO REGIONAL DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA ECONOMÍA REGIONAL**

El Índice de Competitividad Regional Europeo (RCI) mide una serie de aspectos que le permiten ser un indicador sintético, intuitivo y sencillo de aplicar, centrado en indicadores tangibles y medibles con estadísticas oficiales, facilitando a las autoridades un análisis y recogida de datos sencillo y estandarizado a nivel de las regiones europeas. Esto ha permitido comparar diferentes factores relacionados con la competitividad de la economía canaria. En general, indicadores así caracterizados deben tener los siguientes requisitos: factibles a medir en todas las regiones, tener consistencia estadística, reducir la subjetividad del analista y permitir una estandarización adecuada. Además, la obtención de los datos debe ser económica y generalizable. En el caso del RCI, esta información debería ser ofrecida por Eurostat.

El cálculo del RCI refleja un sistema de ponderación en función de los valores de los subíndices del RCI que dependen del nivel de desarrollo de las regiones (bajo, medio, alto) en base al PIBpc regional. Durante las primeras fases de desarrollo las regiones se les otorga mayor ponderación a las dotaciones de infraestructura, calidad de las instituciones y ámbitos como la salud y la educación, que son cualidades básicas para el progreso de la competitividad y del desarrollo. En el caso de las regiones en etapas de desarrollo medio, en la ponderación se asigna más peso a los subíndices de eficiencia del mercado laboral, la calidad de educación superior y tamaño del mercado. Por lo que respecta a las economías más desarrolladas, se tiene en cuenta la capacidad de innovación, la sofisticación empresarial y la preparación tecnológica, siendo este el motor clave de su desarrollo y competitividad. El esquema de ponderación de los grupos de pilares del RCI busca no penalizar a las regiones con factores en los que se quedan demasiado atrás, consiguiendo así, un índice heterogéneo que proporcione una medición de competitividad que habilita la comparación de regiones y destaca posibles áreas de mejora. Cada región

obtiene una puntuación media dentro de un grupo de iguales o “peers” y se toman como una medida de variabilidad. Por ejemplo, para el estudio de la competitividad en Canarias, el informe realizado mediante el RCI compara el archipiélago con regiones “peers” (Wielkopolskie, Región de Murcia, Hainaut, Notio Aigaio, Martinica, Jihozápad, Lorraine, Eesti, Dolnośląskie, Picardie, Luxemburgo, Languedoc-Roussillon, Yugozapaden, South Yorkshire y Severovýchod) que reúnen características sorprendentemente desiguales. Entre estas NUTS-2 observamos regiones como Luxemburgo, con estadísticas centrales muy dispares a las mostradas por Canarias, como el nivel de desarrollo, el PIBpc y la posición en el ranking. Por otro lado, las características socioeconómicas de las regiones no permiten hacer una comparativa de la competitividad muy productiva. Esto demuestra la elevada heterogeneidad entre las distintas regiones consideradas pares por el RCI.

Los pesos de los subíndices según las etapas de desarrollo de una región son mostrados en la tabla 6 en base al trabajo realizado por Annoni y Kozovska (2010) para la Comisión Europea en la elaboración del índice RCI.

**Tabla 6: Ponderación de los diferentes subíndices según etapa de desarrollo de las regiones (porcentual w)**

	Etapa media	Etapa intermedia	Etapa alta
Subíndice Básico	0,4	0,3	0,2
Subíndice Eficiencia	0,5	0,5	0,5
Subíndice innovación	0,1	0,2	0,3

Fuente: Elaboración propia. (Comisión Europea/Eurostat)

A pesar de las ventajas de indicadores sintéticos como el RCI, existen numerosas críticas, como la subjetividad a la hora de seleccionar ponderaciones, ya sea por los procedimientos empleados como por los valores asignados, puesto que condicionan los resultados obtenidos (Domínguez Serrano, M., Blancas Peral, F., Guerrero Casas, F., y González Lozano, M., 2016). Por otro lado, existen otros factores que no son recogidos en el RCI, como son principalmente los de carácter intangible. Es evidente que existe la necesidad de incorporar consideraciones más allá de lo estrictamente ponderable, siendo trascendente comprender los factores inherentes al territorio, desde un punto de vista social, cultural y ambiental. De esta manera, es posible conocer las ventajas y limitaciones regionales y así, poder enfocar la competitividad territorial desde un prisma más amplio y realista. Por ello, la competitividad debe centrarse en la capacidad de cada región de encarar su propio desarrollo.

Con esta finalidad emplearemos el concepto de “capital territorial” (Camagni, 2008), de referencia frecuente en la Economía Regional. Este concepto combina aspectos materiales e inmateriales, y los relaciona con su capacidad para influir en el desarrollo económico endógeno de una región. Los gobiernos, ciudadanos y comunidad empresarial son conscientes de la importancia de tener en cuenta activos como la confianza, la cooperación o el sentido de pertenencia (Camagni, 2008; Camagni y Capello, 2012) y la repercusión de estos en el crecimiento económico. Aspectos como la capacidad de los agentes para emprender y formar redes de colaboración, y la actitud regional para difundir innovación y conocimiento, son tenidos en cuenta a la hora de valorar el capital territorial. De esta manera, características como el medio social, la localización geográfica y aspectos ambientales o culturales contribuyen a conocer mejor la capacidad competitiva de una región, más allá de los factores tradicionalmente evaluados. Para desarrollar este concepto, Camagni (2008) establece una matriz que clasifica

las fuentes potenciales de capital territorial, matriz que se configura por la combinación de dos dimensiones:

- Rivalidad: bienes públicos, privados e intermedios (bienes club y públicos impuros).
- Materialidad: bienes tangibles, intangibles e intermedios (bienes duros-blandos mixtos).

Figura 1. Factores tradicionales e innovadores del capital territorial

<b>Rivalry</b>	<b>High rivalry</b> (private goods)	<u>Private fixed capital stock</u>  <u>Pecuniary externalities (hard)</u>  <u>Toll goods (excludability)</u> <i>c</i>	<u>Relational private services operating on:</u> – external linkages for firms – transfer of R&D results <u>University spin-offs</u> <i>i</i>	<u>Human capital:</u> – entrepreneurship – creativity – private know-how <u>Pecuniary externalities (soft)</u> <i>f</i>
	(club goods)  (impure public goods)	<u>Proprietary networks</u>  <u>Collective goods:</u> – landscape – cultural heritage (private ‘ensembles’) <i>b</i>	<u>Cooperation networks:</u> – strategic alliances in R&D and knowledge – p/p partnerships in services and schemes <u>Governance on land and cultural resources</u> <i>h</i>	<u>Relational capital: (associationism)</u> – cooperation capability and collective action – collective competencies <i>e</i>
	(public goods)  <b>Low rivalry</b>	<u>Resources:</u> – natural – cultural (punctual)  <u>Social overhead capital:</u> – infrastructure <i>a</i>	<u>Agencies for R&amp;D transcoding</u>  <u>Receptivity enhancing tools</u> <u>Connectivity</u> <u>Agglomeration and district economies</u> <i>g</i>	<u>Social capital: (civicness)</u> – institutions – behavioural models, values – trust, reputation <i>d</i>
		<b>Tangible goods (hard)</b>	<b>Mixed goods (hard + soft)</b>	<b>Intangible goods (soft)</b>
		<b>Materiality</b>		

Fuente: Handbook of Regional Growth and Development theories (R. Capello; P. Nijkamp, 2009)

En la figura 1 se representan las clases de fuentes de capital territorial. Los cuatro extremos situados en las esquinas de la figura representan el área denominada “traditional square”, y relaciona los factores de capital territorial nombrados por las teorías del desarrollo regional endógeno clásico. Son aspectos relacionados con el capital social, la infraestructura, los recursos naturales y culturales de propiedad pública y los recursos ambientales donde la rivalidad y la materialidad presenta niveles extremos (alta y baja; activos tangibles e intangibles).

Los niveles intermedios son representados en la “cruz innovadora”, que representa elementos menos tratados por las teorías clásicas. En el eje de la materialidad, se representan bienes mixtos, caracterizados por una integración de elementos duros y blandos, que indican la capacidad de emplear elementos virtuales e intangibles mediante la cooperación y la asociación efectiva (privada o pública) de los diferentes agentes económicos. A su vez, en el eje de la rivalidad hay una clase intermedia de bienes:

- Bienes públicos impuros: de reducida exclusividad pero de mayor rivalidad (debido al aumento de congestión y escasez), conllevando la posible aparición de *free-riders*.
- Bienes de club: donde existe alta exclusividad respecto a los no miembros y baja rivalidad.
- Bienes de peaje: son bienes (públicos o privados) con exclusividad, pero su uso está sujeto al cobro de un peaje.

A través del uso de los bienes intermedios, regulaciones y reglas, las autoridades públicas buscan realizar una función de control que permita mantener un beneficio potencial alto y generalizado en la comunidad. De hecho, en la actualidad algunas instituciones públicas practican y promueven nuevas prácticas basadas en la realización de acuerdos y sinergias con el sector privado donde mediante la cooperación entre ambos mejoren las formas tradicionales de gobernanza. Por tanto, el capital territorial debe ser tenido en cuenta en las regiones donde se pretenda mejorar la eficiencia y, por ende, es un factor determinante para la competitividad, puesto que colabora en la generación de capacidades técnicas, organizacionales e institucionales que permiten desarrollar y generar recursos y otros beneficios.

Dentro del capital territorial, el capital social es el concepto que representa al conjunto de valores, reglas, hábitos y relaciones y organizaciones sociales que facilitan el intercambio y la innovación. Puede establecerse mediante la clasificación de sus componentes según sus dimensiones o dicotomías relevantes. De esta manera, distinguimos entre elementos formales e informales y, por tanto, entre elementos observables o micro-dicotomía que son los elementos formales de estructuras organizadas y sus interacciones entre los actores sociales mediante roles, normas o estructuras sociales y elementos más abstractos o macro-dicotomía que comprende las reglas sociales, códigos de conducta o valores que interactúan en las relaciones. En ambos aspectos, se busca la relación en la que estas interacciones intervienen en la actividad económica y social. De hecho, las normas y los modos de comportamiento de las instituciones públicas y privadas influyen en aspectos como la reducción del coste de las transacciones y en la implementación de contratos y resolución de conflictos con mayor eficacia. Por tanto, el capital social puede ser considerado como un bien público que produce externalidades en el sistema económico mediante el incremento de la eficiencia. De todas maneras, es cierto que su análisis presenta dificultades, y su adquisición se produce solo tras un largo proceso en el tiempo, que requiere del desarrollo de aspectos no relacionados originalmente a objetivos económicos. Por ello, Camagni equipara el capital social con el nivel de conocimiento tecnológico y la productividad total de los factores de producción (PTF).

En consecuencia, es evidente que los aspectos informales intervienen en la toma de decisiones y afectan al desarrollo regional, ya que permiten mejorar aspectos de la gobernanza, la gestión, el control de conflictos de intereses. Aspectos como la confianza y la reputación intervienen en el desarrollo local, debido a que incentivan los intercambios y la cooperación entre agentes. Además, dentro de una cultura de buenas prácticas, se facilita la identificación y persecución de conductas oportunistas. Por ello, este tipo de elementos mejoran el clima empresarial y reducen costes. La mayor predisposición de llevar a cabo economías de escala permite mejorar la rentabilidad de las empresas locales y acentúa el interés de las empresas externas por la región en cuestión, incrementando así el tamaño potencial del mercado.

Camagni menciona también el concepto de capital “relacional” asociado a los vínculos entre los agentes locales. Así, el capital relacional se equipara al conjunto de relaciones de proximidad que integran los sistemas de producción y actores local, además de la cultura industrial. Esta proximidad genera un proceso dinámico localizado de aprendizaje colectivo (Camagni, 1991). Aspectos determinantes en el desarrollo regional económico, como la proximidad geográfica y sociocultural, junto al lenguaje y los códigos morales de una sociedad, intervienen en la mejora



de la circulación de información y coordinación de los agentes en la economía, por lo que mejora la competitividad.

El concepto de “redes de cooperación” está vinculado también al de capital territorial. Esta categoría se encuentra en el centro de la “cruz innovadora”, y está integrada por activos tanto tangibles como intangibles. Se basa en la construcción de redes relacionales y acuerdos de cooperación en inversiones reales, costosas y donde existe riesgo de fracaso. Mediante esta cooperación, se establecen estrategias entre el sector público y privado (o sólo desde el sector privado) para la creación y difusión de conocimiento e innovación, mejorando la rentabilidad y la eficiencia en las fases de inversión. Debemos incluir dentro de este concepto las nuevas formas de gobernanza en la ordenación territorial. Desde el sentido exclusivamente privado también encontramos los “servicios privados relacionales” suministrados íntegramente por el mercado. Estas formas de colaboración estarían presentes, por ejemplo, en la búsqueda de socios y proveedores de las empresas para algunos servicios, o para la transferencia o difusión tecnológica.

Como conclusión, al estudiar la competitividad regional debemos analizar el conjunto de recursos disponibles en una región, más allá de los estudiados en el RCI. Muchos de estos factores presentan dificultades en su medición, pero inciden en los agentes económicos y tienen influencia en el desarrollo y la mejora de la competitividad local. De hecho, como mostraba Camagni en su matriz, los aspectos que figurarían en los extremos de la matriz, estudiados tradicionalmente y presentes en el RCI, son dotaciones que las regiones desarrolladas suelen presentar, por lo que los factores que forman parte de la “cruz de innovación” se convierten en la clave del desarrollo económico regional avanzado. Por ello, el crecimiento de la competitividad local debe considerar algunos recursos de carácter menos tangible, como la confianza local, el sentido de pertenencia, la conectividad, la relacionalidad, la eficiencia y la calidad de vida local, no centrándose exclusivamente en la mera disponibilidad de capital, como se viene realizando durante décadas. De todas maneras, recordar que estos elementos suman y no sustituyen a los enfoques materiales y funcionales tradicionales, y que su análisis de estos factores presenta dificultades en la medición y, por tanto, su incorporación en un hipotético índice que permita un estudio más completo de la competitividad regional sería complicado.

## **6.2. ASPECTOS AUSENTES EN LOS BAREMOS REGIONALES DE COMPETITIVIDAD**

Aunque el RCI no aporte información sobre determinados factores de la competitividad regional, y a pesar de que el carácter intangible impida la cuantificación requerida que posibilite la creación de indicadores, es necesario considerar estos aspectos en el análisis competitivo regional y en el desarrollo de políticas y estrategias económicas. Parte de esta información trascendental para la competitividad y que no es representada habitualmente en índices o baremos regionales está relacionada con:

- La cooperación entre los diferentes agentes económicos y la eficiencia de sus relaciones
- La cultura empresarial
- La eficiencia de la gobernanza
- El nivel y perfil de la participación ciudadana

- La conectividad o capacidad de crear sinergias en la región

Como citábamos con anterioridad, la “cruz de innovación” mostrada por Camagni (2008) recoge los aspectos más innovadores que no se contemplan en estudios basados en baremos como el RCI. Por ello, seguiremos la matriz propuesta por este autor, evaluando los factores de la “cruz innovadora” que deberían ser considerados en la economía canaria, con el fin de mejorar la competitividad de la región e influir en el desarrollo económico de la misma.

Los procesos propuestos deben realizarse teniendo en cuenta los puntos de vista macro y microeconómico, puesto que las decisiones con origen en las institucionales públicas conllevan la creación de un entorno social, político, institucional, económico y académico que influye en el desarrollo a largo plazo del ambiente de innovación. Por tal motivo, la mejora de la gobernanza conllevaría la utilización de estrategias basadas en el uso de recursos endógenos, lo que impulsaría el desarrollo económico de la región, la productividad y la competitividad. A nivel empresarial, los vínculos de cooperación e interacción conllevan el establecimiento de relaciones entre empresas que tienen como objetivo mejorar la difusión y creación de innovación, además de la generación de conocimientos y/o el desarrollo de tecnología.

En este sentido, Camagni considera la creación de redes de propietarios. Estas redes son bienes tangibles de rivalidad media, donde encontramos bienes públicos, privados y mixtos sujetos a congestión. Para garantizar las externalidades positivas de los mismos, las autoridades requieren de la implantación de medidas o incentivos. De esta manera, se procura asegurar el acceso a estos bienes, la ausencia de precios monopolísticos, y la innovación. Aunque el comportamiento oportunista de algunos usuarios no puede eliminarse a corto plazo, es conveniente su reducción a largo plazo. Esto se consigue a través de la cohesión económica, la generalización de un fuerte sentido de pertenencia y la lealtad territorial. Todo ello, unido a una visión empresarial eficiente a largo plazo, sin deseos cortoplacistas, mejoraría la capacidad de cooperación entre instituciones y las sinergias entre agentes locales.

Para analizar la capacidad de cooperación y la acción colectiva, la “cruz innovadora” se remite al capital relacional. Representa el valor que los agentes económicos obtienen de sus relaciones multilaterales con otros agentes. Las relaciones con aliados, proveedores u otros agentes, etc., están basadas en la estabilidad, la confianza y el compromiso. Estos vínculos mejoran la socialización con el resto de agentes económicos y generan efectos beneficiosos en diversos sentidos: mejora la gestión en la cadena de suministros, en la reputación de la empresa, etc. Por otro lado, la mejora de las alianzas y redes de cooperación permite llevar a cabo estrategias de innovación, algo que adquiere especial importancia en el caso de las PYME, dada su limitada capacidad de recursos.

El capital relacional debe ser motivado por los propios agentes. Desde las instituciones públicas se deben generar mecanismos que propicien la atmósfera adecuada para que interactúen los actores económicos. Asimismo, deben promover valores y modelos que fomenten las buenas prácticas, habilitando así a los agentes a operar desde la confianza. Esto equipara al capital relacional al concepto de medio local, dado que los comportamientos, códigos morales y cognitivos comunes, junto a las relaciones de proximidad entre agentes dentro de un sistema de producción local y una cultura industrial, generan procesos de aprendizaje colectivo (Camagni,

1991) y proximidad sociocultural en una región. El resultado de estas relaciones es una mejor coordinación entre agentes y un incremento en la difusión de la información, que reduce la incertidumbre e impulsa a los innovadores, mejorando así la competitividad.

Guiándonos por la matriz, continuamos con el análisis de lo que Camagni denomina “Agencias de I+D”, y su papel en la conectividad y aglomeración de las empresas. Su importancia se debe a las ventajas competitivas que presentan las empresas de un mismo sector derivadas de la proximidad geográfica. Las economías de localización proyectan mejoras en la conectividad asociadas a la accesibilidad de las entidades a las redes de cooperación. Lo cierto es que las actividades tienden a concentrarse en ciertas áreas, y no a distribuirse aleatoriamente. Factores como la movilidad laboral, la atracción que ejerce una región o los salarios suponen el aprovechamiento de externalidades positivas de una localización en particular, lo que promueve la concentración de empresas y, por tanto, economías de aglomeración (Nijkamp,2016). Tanto los actores públicos como los privados son responsables de generar aglomeraciones donde exista la conectividad y receptividad que facilite la obtención de ventajas económicas. Algunos de los beneficios de generar conglomerados serían: una mejor organización territorial de la producción, interacción social, concentración de capital social y sentido de pertenencia.

Un grupo de empresas interrelacionadas en un mismo sector industrial o región que colaboran estratégicamente para obtener beneficios comunes es conocido como clúster. Puede estar formado por instituciones públicas y privadas (universidades, centros de investigación, etc.). Un clúster permite aumentar la eficiencia empresarial, incentivando mecanismos de innovación, conocimiento y el desarrollo de nuevas tecnologías que impulsan el crecimiento económico. Por tal razón, las agencias públicas deben encargarse de facilitar la interacción entre estas instituciones, a fin de mejorar el entendimiento entre organismos y crear el clima empresarial e innovador adecuado.

Los conglomerados de empresas permiten la generación de redes de cooperación multidimensionales, y mejoran las conexiones entre agentes, favoreciendo la obtención de mejores resultados durante el desarrollo de su actividad. La información compartida en estas redes conlleva obligaciones de reciprocidad generadas por la confianza mutua entre los agentes y la percepción de pertenencia entre los integrantes del grupo. La construcción de vínculos de cooperación implica inversiones reales y costosas que facilitan la producción de procesos de I+D+i. Este ambiente puede producirse fruto de la cooperación público-privado o privado-privado, y puede estar basada en la participación de activos tangibles e intangibles. Las estrategias de asociación público-privada permiten lograr resultados potenciales que mejoran los beneficios privados y públicos, la fiabilidad y la eficiencia de la inversión privada y pública.

De esta forma, la generación de vínculos permite generar alianzas estratégicas que proveen la retroalimentación entre las entidades, fortaleciendo así la eficiencia de la actividad llevada a cabo, mejorando los flujos de información. El desarrollo de procesos de innovación producidos gracias a estos vínculos, pueden desembocar en el desarrollo regional.

Por último, Camagni, a partir de la “cruz innovadora”, tiene en cuenta el aumento de valor que supondría la introducción de nuevos estilos de gobernanza enfocados en facilitar la cooperación y la relacionalidad. Enfoques tradicionales fundamentados en las subvenciones directas, se han demostrado insuficientes e innecesarias si no van acompañados de objetivos de carácter social o

relacional centrados en la cooperación entre los diferentes agentes económicos. Por ello, nuevas estrategias podrían facilitar el camino hacia una sociedad más desarrollada basada en creación y difusión la innovación y el conocimiento, y el desarrollo de nuevas conductas de emprendimiento más innovadoras. Existen nuevas formas de gobernanza que permiten incrementar esta cooperación público-privada y generar confianza. El RCI muestra con asiduidad niveles negativos en diferentes ámbitos de la gobernanza, por lo que existe margen de mejora en la eficiencia de las instituciones públicas. Camagni y Capello (2013) valoran la necesidad de prácticas de “smart growth” o “políticas de crecimiento inteligente”. Esta “forma” de crecimiento se define como el “desarrollo económico basado en el conocimiento y la innovación, fundamentado en la investigación e innovación, la educación (formación y actualización) y la sociedad digital (tecnologías de la información y la comunicación)” (Comisión Europea, 2010). Estas políticas están vinculadas a las teorías del desarrollo regional, mediante el aumento de la capacidad de innovación local y el conocimiento. La idea supone la creación de patrones de innovación en base a las características, fortalezas, y las debilidades de cada región. Además, se consideran aspectos sociales e institucionales que influyen en el crecimiento, como la creación de regiones de aprendizaje.

Destacar que determinados problemas como la corrupción o la ineficacia administrativa requieren de mecanismos de rendición de cuentas por parte de la ciudadanía. El control de la acción del gobierno y de los políticos (*accountability*) constituye una manera de monitorizar la calidad democrática (Romeu Granados, J., et al., 2016). Más allá de la creación de agencias que realicen esta labor mediante mecanismos legales, o las meras consultas ciudadanas, la ciudadanía debe participar más directamente en la gobernanza .

### **6.3. EL CASO CANARIO: ASPECTOS RELEVANTES NO CUBIERTOS POR LOS BAREMOS**

En el proceso de desarrollo económico y competitivo regional, las autoridades públicas canarias deben considerar seriamente los factores endógenos. En Canarias, el marco institucional se ha caracterizado por prestar bastante atención a la compensación de las desventajas relacionadas con la insularidad y la posición geográfica. La consideración de Canarias como RUP ha contribuido a que la región perciba ayudas del gobierno central y del continente europeo. Las nuevas formas de gobernanzas plantean analizar la eficacia de la concesión y gestión de subvenciones. De hecho, existen dudas respecto a la gestión de las mismas, dado la baja condicionalidad y los resultados hasta la fecha (Padrón y Godenau, 2017).

La defensa de un régimen arancelario no proteccionista y una fiscalidad específica en Canarias ha planteado también serios debates sobre la posible ineficiencia de determinadas fórmulas fiscales como el Régimen Económico y Fiscal (REF). Los trabajos del profesor Sosvilla (2006), apoyados en modelos HERMIN (Sosvilla, Martínez y Navarro, 2006), presentan conclusiones que deben ser considerados con prudencia. En ellos, se refleja que el impacto económico del REF sobre el VAB es limitado, siendo comparados los efectos producidos por el conjunto de los instrumentos fiscales asociados al REF con el de los Fondos Estructurales europeos. Los datos revelan como los efectos derivados de estos últimos es superior a los relacionados con el REF. El estudio de Dorta y Correa (2007), que emplea encuestas a asesores fiscales y asociaciones empresariales entre otros, obtiene conclusiones similares. Estos muestran la insatisfacción

general entre los encuestados respecto a las dotaciones a la Reserva de Inversiones de Canarias (RIC), puesto que la mayoría considera que no ha contribuido a la creación de empleo fijo y cualificado, además no haber favorecido a la diversificación empresarial.

Por otro lado, las instituciones públicas canarias han apostado por diversas estrategias de apoyo a la creación de clústeres, que incentivan la difusión y creación de innovación. Por ejemplo, la “Estrategia de Especialización Inteligente de Canarias 2014-2020”, que tiene como objetivo planificar la política de I+D+i de Canarias, su coordinación y potenciación, o la “Estrategia economía azul 2021-2030”, cuyo fin es el crecimiento inteligente y sostenible de los sectores marino y marítimo, reconociendo a los mares y océanos como determinantes en el crecimiento económico europeo, dado su potencial para la innovación y el crecimiento. También se han establecido estrategias basadas en la creación de infraestructuras (bioincubadoras) y parques tecnológicos que buscan explotar los activos locales y las nuevas tecnologías.

Desde el sector público, es fundamental propiciar un entorno adecuado a las empresas innovadoras, que les permita apostar por el capital humano existente y planificar estrategias para la mejora de la productividad a largo plazo. Los problemas relacionados con la educación no solo se superan mediante normas que obliguen a la escolarización. Es necesario que se desarrolle un entorno en el que la meritocracia sea más recompensada, y donde optar por una mejor formación se traduzca en mejores expectativas de vida, económicas, profesionales. La mejora de la educación y la formación de la población activa supone la mejora de la empleabilidad y el reciclaje de trabajadores y empresarios, siendo conveniente orientarlos hacia políticas relacionadas con el conocimiento y el desarrollo de sistemas de innovación.

En otro sentido, una empresa no realizará un esfuerzo innovador, con los riesgos que conlleva, si considera que su expectativa futura no es mejor que la opción predominante de no innovar. Por ello, el marco institucional debe contribuir a establecer conductas de cooperación entre las instituciones públicas, privadas y la ciudadanía, que promuevan actividades de mayor valor añadido e innovación. Estas medidas deberían fomentar la creación de empresas y sectores, además de apoyar a los ya existentes mediante políticas destinadas a reforzar la financiación empresarial necesaria para mejorar los procesos de innovación. Además, se pueden emprender políticas de internacionalización de empresas, que sometan a las mismas a interactuar con mercados y actores más competitivos, motivando cambios en sus estrategias y organizaciones, y generando nuevos canales de información y aprendizaje.

Más allá de lo planteado anteriormente, el enfoque de las últimas décadas de las instituciones públicas de basar las políticas de innovación mediante la construcción de infraestructuras no ha sido el más adecuado. Sería conveniente plantear qué salidas ofrecen las nuevas inversiones en infraestructuras y cuanto contribuye realmente al desarrollo regional. Además, la consideración de Canarias como región desarrollada conllevará un aporte de innovación más allá de la creación de más reformas fiscales o parques tecnológicos. La toma de decisiones de los representantes públicos debe orientarse a objetivos a largo plazo, basados en conseguir la armonía necesaria entre las diferentes instituciones a través de la confianza, la responsabilidad y el compromiso.

De todas maneras, las políticas que promueven la competitividad y el desarrollo regional son meras incentivadoras de las buenas prácticas. El sector empresarial es responsable de potenciar

la creatividad, desarrollar tecnología e innovación y de trasladar al mercado el producto de estas prácticas. Sería inútil que el sector público incentivase exclusivamente la competitividad. Las empresas son las responsables de realizar mejoras en la eficiencia (costes) y los márgenes por unidad de coste mediante prácticas relacionadas con la calidad, la diferenciación y la innovación. Generalmente en Canarias, los procesos de producción tienden a centrarse en el corto plazo (Regenering, 2014), no se tiende a generar procesos que incrementen la competitividad futura de la empresa. Aunque el sector empresarial canario se caracteriza por su escaso interés innovador, conviene recordar algunas de las circunstancias que llevan a evitar el desarrollo de procesos innovadores. En primer lugar, la incertidumbre relacionada con el desarrollo tecnológico o innovador. Los elevados costes iniciales, el riesgo o la incapacidad de mantenerse competitiva la empresa tras la consolidación tecnológica da lugar a que las entidades, especialmente las PYME, tiendan a no inmiscuirse en estas prácticas. Esta elevada incertidumbre es la que obliga a las empresas a desviar el horizonte temporal de las mismas hacia la adopción de decisiones cortoplacistas, dejando de lado los objetivos que acompañan a las mejoras de competitividad a largo plazo. Por otro lado, el tejido empresarial canario se caracteriza por estar dominado por microempresas donde están muy presentes las carencias gerenciales (derivado parte de problemas formativos) y donde escasean estrategias dirigidas a la captación y la fidelización de clientes (diferenciación, diseño, calidad, etc.). Aludiendo de nuevo al informe de Regenering (2014), se recomienda a las empresas canarias realizar este conjunto de prácticas con el objetivo de mejorar la productividad.

Por último, potenciar la cultura empresarial debe formar parte de la estrategia competitiva de Canarias. En general, Canarias ha planteado políticas dirigidas a promocionar las PYME y el emprendimiento, la innovación y la tecnología (start-ups y empresas de base tecnológica). El apoyo público al espíritu empresarial y a las PYME ha dado lugar en 2014 al programa de concesión de subvenciones a proyectos de inversión de PYME en Canarias, cofinanciado con el FEDER. Por otro lado, se ha constituido la Red de Centros de Innovación y Desarrollo Empresarial (Red CIDE), formada por entidades que cooperan para el fomento de la I+D en el ámbito empresarial canario. Esta red sirve de orientación gratuita a las empresas canarias que busquen innovar informando de las herramientas existentes en el archipiélago (incluido información gestión y fuentes de financiación de I+D+i) para incrementar la competitividad a través de la innovación y las nuevas tecnologías. El programa está coordinado por el Instituto Tecnológico de Canarias (ITC). Este instituto, junto a las instituciones públicas participantes y con la ayuda de la financiación FEDER, ha creado la Red UPE para estimular la puesta en marcha de sectores en crecimiento, mediante el desarrollo de parques tecnológicos que promueven la creación de empresas de conocimiento, los intercambios entre universidades, centros de investigación, empresas y mercados. Además, desde el sector privado en Canarias existen fundaciones que también incentivan el espíritu empresarial (Fundación Disa, Fundación Repsol, etc.).

## **7. CONCLUSIONES**

La competitividad, como concepto multidimensional, presenta complicaciones a la hora de ser evaluada con precisión. La presencia de aspectos intangibles dificulta la creación de índices o

baremos que reflejen con total fidelidad la competitividad de una región. Por esta razón, este Trabajo de Fin de Grado, en su objetivo por conocer la situación competitiva de Canarias, ha procedido no solo al análisis de un índice reconocido como el RCI, sino que se ha apoyado en teorías que desarrollan los factores de difícil medición.

Como resumen, gran parte de los factores estudiados han aportado una descripción negativa de la competitividad canaria. Por ello, se hace hincapié en la necesidad de adaptar estrategias competitivas a las circunstancias especiales de Canarias en torno a la creación y difusión de la innovación, completando el enfoque institucional canario que tradicionalmente se ha centrado en las reivindicaciones de carácter compensatorio.

El progreso del mercado laboral, o el incremento del espíritu empresarial, son aspectos que las autoridades canarias reconocen en sus proyectos, y que procuran desarrollar. La creación de plataformas públicas y privadas, muestra resultados positivos gracias a la cooperación e intercambio de información. Sería positivo para Canarias que se desarrollaran políticas regionales que contribuyan a mejorar estos vínculos y la cooperación entre los diferentes actores. Se destaca que, para optar a un nivel de desarrollo superior, se debe enfocar la innovación en estrategias que no pasen por la mera imitación. Es decir, se insta a mejorar el modelo de crecimiento cualitativamente y a desarrollar estrategias que permitan obtener mayor valor añadido, mediante políticas, tanto públicas como privadas, diseñadas a largo plazo. Para terminar, recordar que el incremento de los niveles de competitividad son una tarea del conjunto de la sociedad canaria y que la involucración de estamentos como la ciudadanía son cruciales para la consecución de este objetivo.

## Bibliografía

- Annoni, P., Dijkstra, L., Gargano, N. (2013). The EU Regional Competitiveness Index 2013. *JRC Scientific and Technical Reports*. Luxembourg, European Commission.
- Annoni, P., Dijkstra, L., Gargano, N. (2017). The EU Regional Competitiveness Index 2016. *JRC Scientific and Technical Reports*. Luxembourg, European Commission.
- Annoni, P., Dijkstra, L., Kozovska, K. (2011). A new regional competitiveness index: Theory , Methods and Findings, *JRC Scientific and Technical Reports* .Luxembourg, European Commission.
- Annoni, P., Kozovska, K. (2010). The EU Regional Competitiveness Index 2010. *JRC Scientific and Technical Reports*. Luxembourg, European Commission.
- Bris, A. (2020). *IMD World Competitiveness Center* . IMD World Competitiveness Center. [Consulta: 10-06-2021]. Recuperado de: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center>.
- Camagni, R. (2008). Regional Competitiveness: Towards a Concept of Territorial Capital. *Scenarios for the Enlarged Europe. Advances in Spatial Science*. Springer, Berlin, Heidelberg.
- Camagni, R., y Capello, R. (2012). Regional Competitiveness and Territorial Capital: A Conceptual Approach and Empirical Evidence from the European Union. *Regional Studies*, 47(9).
- Capello R. (2015). *Regional Economics*. Routledge.
- Capello, R., & Nijkamp, P. (2009). *Handbook of Regional Growth and Development Theories*. Edward Elgar Pub.
- Comisión Europea. Regional Competitiveness Index. Edición 2019.
- Consejo Económico y Social de Canarias. (2012). Informe Anual 2012 del Consejo sobre la situación económica, social y laboral de Canarias en el año 2011.
- Consejo General de Economistas. (2020). *Informe de la competitividad regional en España 2020*. [Consulta: 10-06-2021]. Recuperado de: <https://economistas.es/Contenido/Consejo/Estudios%20y%20trabajos/Informe%20CGE.%20Competitividad%20Regional%20en%20Espa%C3%B1a%202020%20%281%29.pdf?t=1607601720>.
- Domínguez Serrano, M., Blancas Peral, F., Guerrero Casas, F., y González Lozano, M. (2016). Una revisión crítica para la construcción de indicadores sintéticos, *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa*, 11.
- Gorny, H., Wergles, N., Montán, A., Holstein, F., Zillmer, S., Haarich, S., Celotti, P., Brkanovic, S., Toptsidou, M., y T33. (2017). *Entrepreneurship on Islands and Other Peripheral Regions*. Comisión Europea de las Regiones.
- Instituto Nacional de Estadística (2019). Contabilidad Regional de España. Base 2015. Madrid.
- Nijkamp, P. (2016). The resourceful region. A new conceptualisation of regional development strategies. *Regional Studies*, 36.
- O'Donnell, G (2004). Accountability horizontal: la institucionalización legal de la desconfianza política . *Revista Española de Ciencia Política*, 11.
- Oster, S. (1990). Análisis Moderno de la competitividad. *Oxford University Press*.
- Padrón Marrero, D. y Godenau, D. (2017), "La excepcionalidad institucional en la economía de Canarias. ¿Ayudan las ayudas?", *Anuario de Estudios Atlánticos*, 63.
- Padrón Marrero, D. y Rodríguez Martín, J. (2015). *Economía de Canarias*. Valencia.Tirant lo Blanch.
- Porter, M. (1986). Ventaja competitiva de las naciones. *Harvard Business Review*.
- Regenerating (2014). *Informe de la Productividad Empresarial Canaria – 2014*. [Consulta: 10-06-2021]. Recuperado de: <https://www.regenerating.com/informes-y-libros/>
- Rodríguez, G., Pineda Nebot, C. y Romeu Granados, J. (2016). La accountability pública: un concepto abierto. *Praxis Sociológica*, 21.
- Schwab K. (2000). *The Global Competitiveness Report 2000*. WEF (Foro Económico Mundial). [Consulta: 10-06-2021]. Recuperado de: <https://es.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2019>
- Smith, Adam (2011). *La riqueza de las naciones*, Madrid: Alianza (1776).
- Sosvilla Rivero, S., Martínez Budría, E. y Navarro Ibáñez, M. (2006). Efectos macroeconómicos de los incentivos del Régimen Económico y Fiscal de Canarias en el período 1994-2013. *Investigaciones Regionales*, 9.



- UNCTAD (1997), *La mundialización, la competencia, la competitividad y el desarrollo*, TD/B/44/15, 14 de octubre.