

**LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA  
EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE  
CANARIAS**

EOI  
2000

## ÍNDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>4</b>
1.1. Introducción Genérica al Estudio .....	4
1.1.1. Antecedentes .....	4
1.1.2. Objetivos de la investigación .....	8
1.1.3. Metodología.....	17
1.2. Contexto específico de la Comunidad Autónoma Canaria.....	19
<b>2. ESTRUCTURA SOCIO – ECONÓMICA DE CANARIAS .....</b>	<b>21</b>
2.1. Entorno poblacional .....	21
2.2. Magnitudes económicas de Canarias .....	24
2.2.1.Producto Interior Bruto (PIB).....	24
2.2.2.Índice de Precios al Consumo (IPC) .....	27
2.2.3.Evolución del desempleo.....	28
2.2.4.Comercio exterior.....	33
2.3. La formación en Canarias.....	41
2.3.1. Desglose de la formación académica demandada por el mercado laboral .....	43
2.3.2. Estudio de la oferta y de la demanda académica.....	46
<b>3. EL MERCADO LABORAL EN CANARIAS .....</b>	<b>57</b>
3.1. Situación estructural de la población activa: análisis del empleo y paro por sectores, formación, género y edad .....	57
3.2. Seguimiento de la oferta/demanda de empleo.....	77
3.2.1. Análisis de las contrataciones por sectores, formación, género y edad .....	77
<b>4. LAS PYMES EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA CANARIA .....</b>	<b>92</b>
4.1. Evolución del PIB por sectores de actividad.....	95
4.2. Sectores de actividad económica.....	100
4.2.1. Sector agrícola/ganadero/pesquero.....	100
4.2.2. Sector Industrial .....	108

4.2.3. Construcción.....	115
4.2.4. Servicios .....	122
<b>5. PERCEPCIÓN DEL EMPRESARIO SOBRE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS PYMES EN CANARIAS.....</b>	<b>159</b>
5.1. Morfología de la muestra .....	160
5.1.1. Características de las empresas encuestadas (número de empleados, facturación, año de creación).....	160
5.2. Evolución del entorno .....	168
5.3. Previsiones de contratación .....	171
5.3.1. Análisis de contrataciones por sectores de actividad .....	171
5.3.2. Análisis de contrataciones por volumen de facturación.....	179
5.3.3. Perspectivas de trabajo a nivel provincial .....	181
5.3.4. Análisis de contrataciones por volumen de plantilla.....	183
5.4. Antigüedad de instalaciones y equipos .....	185
5.4.1. Edificios e instalaciones .....	185
5.4.2. Maquinaria y herramientas de producción .....	187
5.4.3. Equipos informáticos (hardware) .....	188
5.4.4. Aplicaciones y/o desarrollo informático .....	189
5.5. Renovación de equipamientos en las empresas.....	190
5.5.1. Renovación de equipos por sectores de actividad.....	190
5.5.2. Renovación de equipos por las empresas según sus volúmenes de facturación.....	195
5.5.3. Renovación de equipos según volumen de plantillas de las empresas.....	195
5.5.4. Renovación de equipos a nivel provincial.....	196
5.6. Ámbito territorial al que dirigen su mercado las empresas canarias.....	198
5.6.1. Ámbito territorial según sectores de actividad .....	200
5.7. Tipología de clientes al que suministran sus productos o servicios .....	206
5.8. Grado de utilización de servicios externos.....	208
5.9. Grado de implantación de sistemas de calidad.....	214
5.10. Designación de responsables por áreas .....	217
5.11. Nivel de utilización de herramientas de comunicación.....	220

<b>6. LA TECNOLOGÍA EN LAS EMPRESAS CANARIAS.....</b>	<b>225</b>
6.1. Tecnología e innovación.....	228
6.1.1. Acceso de las pymes a la innovación .....	228
6.2. Situación tecnológico de la pyme canaria. ....	240
<b>7. INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES DE CANARIAS.....</b>	<b>244</b>
7.1. Marco exterior de la economía canaria .....	244
7.1.1. Importaciones .....	244
7.1.2. Exportaciones .....	249
<b>8. ADAPTACIÓN DE LAS PYMES CANARIAS A LOS REQUERIMIENTOS DEL MEDIOAMBIENTE.....</b>	<b>264</b>
8.1. Adaptación a la normativa medioambiental. ....	264
8.1.1. Constitución Española, competencias y organización administrativa.....	267
8.2. El medio ambiente en Canarias .....	269
8.3. Establecimiento de sistemas de gestión medioambiental en la empresa.....	278
8.4. Situación medioambiental de la pequeña empresa canaria .....	279
<b>9. CONCLUSIONES.....</b>	<b>283</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>295</b>

## **1. INTRODUCCIÓN**

### **1.1. Introducción Genérica al Estudio**

#### **1.1.1. Antecedentes**

Según datos del INE, en enero de 2000 existían en España más de 2.518.801 empresas, la mayoría de ellas Pymes. El 99,2 % del tejido empresarial español actual está formado por empresas con una plantilla inferior a los 50 trabajadores.

En cuanto al número de empresas, predominan aquellas pertenecientes al sector servicios, siendo éstas un 48% del total. También es el sector que mayor porcentaje de asalariados absorbe y menor facturación anual obtiene. Según fuentes estadísticas, (Camerdata, 1998), la distribución de las Pymes en cada uno de los principales sectores económicos era la siguiente en España: Industria (11%); Comercio (20%); Hostelería y Restauración (16%); Servicios (48%) y Construcción (5%).

Respecto a la personalidad jurídica, la mayor parte del conjunto de las empresas viene constituida en forma de Autónomos. Así en el cuadro que sigue, se expone una clasificación de las empresas según su forma jurídica y número total:

Autónomos	1.647.699
Sociedades de Resp. Limitada	559.483
Sociedades Anónimas	133.410
Sociedades Cooperativas	23.110
Otros	155.099
Total:	2.518.801

---

Fuente: Directorio Central de Empresas. INE 1999

En las Pymes españolas, el 65,4 % son personas físicas, frente al 27,5 % constituido por sociedades y el 7,1% restante, integrado por cooperativas y otras formas jurídicas. La forma societaria predominante es la responsabilidad limitada, seguida de cerca por la anónima.

Si comparamos las Pymes españolas con las situadas en el resto de la Unión Europea, se comprueba que en España son éstas las principales generadoras de empleo. No ocurre lo mismo en el resto de los Estados miembros, donde son más frecuentes las empresas de mayor tamaño, a las cuales resulta más fácil obtener un mayor grado de internacionalización y competitividad.

Puede asegurarse que las Pymes en España son menos competitivas que las de su entorno, debido a que muchas de éstas encuentran dificultades para su gestión, al contar con una capacidad insuficiente de información, apenas incorporar valor añadido a su producto, tener escasa capacidad de innovación tecnológica, junto a una limitada capacidad financiera y excesiva burocracia.

No obstante, en los últimos tiempos se ha venido creando un nuevo marco administrativo e institucional que establece criterios horizontales para todos los sectores en política de apoyo a las Pymes, ya sea a través de:

- La Dirección General de Política de la Pyme, dependiente de la Secretaría de Estado, Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa, ambas pertenecientes al Ministerio de Economía.
- Las acciones estructurales de la UE en forma de subvenciones, otorgadas según las regiones donde se encuentren localizadas las Pymes españolas.
- La D.G. XXIII de la Comisión europea ha venido impulsando el desarrollo de las Pymes, sobre todo a partir del Libro Blanco “Crecimiento, Competitividad y Empleo” de 1993, su Programa Integrado a favor de las Pymes y del artesanado de 1994 o su Informe sobre las Pymes presentado al Consejo europeo de Madrid de 1995, el cual proponía una Acción Concertada entre las autoridades nacionales, regionales y locales junto a los interlocutores sociales e instituciones comunitarias, para la identificación e intercambio de las mejores prácticas empresariales.

En la nueva economía, el crecimiento está directamente asociado a la innovación tecnológica. La respuesta en nuestro país no ha sido rápida. Así por ejemplo, según datos del Banco de España (Informe Anual 1999), las empresas españolas invirtieron en investigación y desarrollo un 0,9 % del PIB en 1998. La media en el conjunto de Estados que integran la Unión Europea en el mismo año alcanzó el 1,9 % del PIB. El porcentaje dedicado en Estados Unidos en ese mismo periodo era de aproximadamente el 4%.

En 1999 aumentó algo la inversión en España. Entre otras razones, se favoreció la I+D a través de un mejor tratamiento fiscal dado a las empresas inversoras en esta materia, así como del Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica 2000 – 2003. Este último, fijó como objetivo llegar al 1,2% del PIB para el año 2003.

Otro problema acuciante es la insuficiencia de profesionales preparados para adaptarse a las tecnologías de la información y se calcula que en toda Europa se podría perder el 1% del PIB por esta carencia. Actualmente el 68% de las Pymes europeas han visto sus negocios perjudicados por este motivo. Se estima que sólo en España, quedará sin cubrir el 13% de los empleos en el sector informático para el año 2002. En este sentido, una formación especializada y a gran escala en esta materia es más que una necesidad para nuestro país.

También se ha comprobado que el crecimiento regional en España no es equivalente en todas sus comunidades autónomas. Así, aunque en 1999 el PIB por habitante ha venido creciendo en todas ellas, las diferencias eran notables. Por este orden, Baleares, Madrid, Cataluña, Comunidad Valencia y Canarias fueron las que experimentaron un crecimiento mayor; seguidas de Murcia y Extremadura. Mantuvieron un PIB/habitante superior a la media estatal, Navarra, La Rioja, País Vasco y Aragón. Sin embargo, Cantabria, Castilla y León, Galicia, Asturias, Castilla – La Mancha y Andalucía han tenido un crecimiento menor que la media española. Según el Índice de Gini del PIB (BAV/Km<sup>2</sup>), en los últimos años la actividad económica se ha venido concentrando en las Comunidades Autónomas de Cataluña, el País Vasco, Comunidad Valenciana y

Madrid. De este modo, en el 14 % aproximadamente del territorio se ha venido aportando el 52, 25% del PIB nacional; sin embargo, Castilla – La Mancha, Castilla y León, Extremadura y Aragón, que ocupan una superficie del 53% del territorio español, únicamente aportaron un 14, 55% del PIB.

En todo caso, para nuestro análisis debemos situar las Pymes en su contexto, considerando:

- **La estructura socio - económica de cada comunidad autónoma;**
- **La situación del mercado laboral en la comunidad autónoma;**
- **El estado del tejido empresarial, con especial mención a las Pymes, en el ámbito territorial de cada comunidad autónoma;**
- **La percepción del empresario** sobre la panorámica actual de las Pymes en la comunidad autónoma a la que pertenecen.

### ***1.1.2. Objetivos de la investigación***

El objetivo del presente estudio es analizar detalladamente la situación actual de las pequeñas y medianas empresas en el ámbito territorial de las distintas comunidades autónomas españolas. A partir de estos datos nos será posible adaptar nuestra oferta formativa a la demanda de cada comunidad autónoma en cuanto a la creación y consolidación de empleo, en las dos vertientes / líneas de actuación de la EOI: cursos on –line y cursos de formación presenciales. Para el presente estudio es necesario atender a los siguientes aspectos que se exponen a continuación y que hemos identificado como:

- *Necesidades de la formación*

Se trata de efectuar un desglose de la formación académica demandada por el mercado laboral del ámbito autonómico; un estudio de la demanda y de la oferta académica, así como un análisis de las características en la demanda de profesionales de la comunidad autónoma.

- *Factores de consolidación*

Son aquellos elementos que confieren competitividad a la Pyme. Se dividen en los siguientes apartados:

- La innovación tecnológica en las empresas;
- Internacionalización de las Pymes;
- Externalización de servicios en la propia empresa;
- Introducción de sistemas de gestión de calidad en las Pymes;
- Adaptación de las Pymes en cada comunidad autónoma a los requerimientos del medio ambiente y de la prevención de riesgos laborales;
- Gestión de recursos humanos y de la formación.

*La innovación tecnológica en las empresas:* se examinarán concretamente cuáles son los sectores más dinámicos, los empleos creados en el ámbito de la Sociedad de la Información, así como la adaptación de las Pymes a ésta, destacando la incorporación del comercio electrónico, del teletrabajo o de la empresa en red. Así mismo, las tecnologías de la información como elemento de cambio en procesos y organizaciones en las Pymes. En definitiva, la tecnología no sólo genera valor añadido, es esencial para la supervivencia y competitividad de toda empresa

*Internacionalización de las Pymes:* se trata de evaluar el grado de orientación al exterior que tienen las Pymes, en cualquiera de las formas estratégicas de llevar a cabo los negocios y de organizarse; ya se trate de una internacionalización de tipo:

- Comercial directa con el cliente, a través de un agente o trader, o bien, indirectamente, mediante un distribuidor;
- Industrial o financiera: mediante inversiones directas, alianzas estratégicas o joint-ventures.

*Externalización de servicios en la propia empresa:* cada vez es mayor el número de empresas que gestionan determinados servicios a través de otras empresas especializadas para ahorrar costes.

*Introducción de sistemas de gestión de la calidad en las Pymes:* son programas y procesos de mejora que persiguen la satisfacción de sus clientes manteniendo un alto nivel de eficacia en los procesos internos.

*Adaptación de las Pymes en cada comunidad autónoma a los requerimientos del medio ambiente y a la prevención de riesgos laborales:* el conocimiento de la normativa en estas materias, así como las inversiones para su correcta gestión, van a ser claves para una diferenciación respecto a otras empresas pertenecientes al mismo sector.

*Gestión de recursos humanos y de la formación:* la existencia de personal suficiente en número, eficiente y preparado para dar respuesta a las necesidades de cada momento son factores clave para la competitividad empresarial.

El mayor o menor grado de participación en los respectivos campos o ámbitos arriba indicados, determinará en qué medida estas empresas se han adaptado favorable o desfavorablemente a las necesidades del nuevo entorno empresarial y su competitividad ante la nueva economía.

- *Forma jurídica de las empresas*

El modo en el cual se encuentran constituidas las empresas será otro criterio a tener en cuenta. El estudio se centrará especialmente en el análisis y distribución sectorial de los trabajadores autónomos y Pymes en la respectiva comunidad autónoma, así como en el análisis y morfología de las sociedades y cooperativas existentes en las distintas autonomías españolas.

- *Parámetros*

Para la elaboración de la muestra en las distintas comunidades autónomas españolas hemos seleccionado los sectores de actividad económica más relevantes en cada autonomía, teniendo en cuenta aquellos cuya aportación hubiera sido más significativa en relación con los siguientes parámetros:

- Mayor grado de aportación al PIB autonómico;
- Los más importantes en la creación de nuevas empresas;
- Principales sectores de actividad económica que inciden en la creación de empleo.

- *Sectores económicos*

Entre los sectores mayoritarios en España se encuentran la industria de productos alimenticios y bebidas, así como las actividades relacionadas con el sector turístico como la hostelería, la construcción y las actividades inmobiliarias. En particular, los sectores elegidos en cada una de las comunidades autónomas han sido los que se nombran a continuación:

- **Andalucía:**
  - Industria de productos alimenticios y bebidas
  - Comercio al por mayor, al por menor e intermediarios de comercio excepto vehículos de motor y motocicletas, reparación de efectos personales y enseres domésticos
  - Hostelería
  - Transporte terrestre, transporte por tuberías
  - Actividades inmobiliarias
  - Construcción
  - Productor metálicos, máquinas y material eléctrico.

- **Cataluña:**
  - Industrias textiles
  - Industria de la confección y de la peletería
  - Industria del papel
  - Edición, artes gráficas y reproducciones y soportes grabados
  - Hoteles y restaurantes
  - Construcción general de edificios y obras singulares de ingeniería civil (puentes túneles...)
  - Industria de productos alimenticios y bebidas.

- **Madrid:**
  - Industria de productos alimenticios y bebidas
  - Edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados
  - Actividades informáticas
  - Industria de la madera y el corcho, excepto muebles, cestería y espartería
  - Fabricación de productos minerales no metálicos
  - Fabricación de maquinaria y material eléctrico
  - Fabricación de material electrónico; fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones

- **Valencia:**
  - Fabricación de juegos y juguetes
  - Industria de productos alimenticios y bebidas
  - Industria del cuero y del calzado
  - Hostelería
  - Fabricación de material de transporte
  - Fabricación de otros productos minerales no metálicos (cerámica)
  - Metalurgia y fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo
  - Actividades culturales, recreativas y deportivas

**• País Vasco:**

- Industria de productos alimenticios y bebidas
- Metalurgia. Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo
- Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico
- Fabricación de maquinaria y material eléctrico
- Fabricación de material de transporte
- Fabricación de productos de caucho y materiales plásticos

**• Castilla y León:**

- Industria de productos alimenticios y bebidas
- Fabricación de material de transporte
- Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo
- Industria de la madera y del corcho

**• Aragón:**

- Industria de productos alimenticios y bebidas
- Metalurgia. Fabricación de productos metálicos excepto maquinaria y equipo
- Fabricación de maquinaria y material eléctrico
- Industria textil y de la confección. Industria del cuero y del calzado
- Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico
- Construcción
- Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques

**• Galicia:**

- Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería
- Industria de productos alimenticios y bebidas
- Fabricación de material de transporte
- Fabricación de productos metálicos excepto maquinaria y equipo
- Industria textil, de la confección y peletería
- Fabricación de productos minerales no metálicos

**• Castilla - La Mancha:**

- Industria de productos alimenticios y bebidas
- Industria textil, de la confección y peletería
- Hostelería
- Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería.

- **Canarias:**
  - Hostelería
  - Actividades anexas a los transportes; actividades de agencias de viajes
  - Industria de productos alimenticios y bebidas
  - Construcción
  - Comercio al por mayor, al por menor e intermediarios del comercio, excepto vehículos de motor y motocicletas; reparación de efectos personales y enseres domésticos

- **Extremadura:**
  - Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería
  - Industria de productos alimenticios, bebidas
  - Fabricación de otros productos minerales no metálicos
  - Construcción
  - Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo
  - Venta, mantenimiento y reparación de vehículos de motor y motocicletas; venta al por menor de combustible para vehículos de motor

- **Asturias:**
  - Industria de productos alimenticios y bebidas
  - Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo
  - Venta; mantenimiento y reparación de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores; venta al por menor de combustible para vehículos de motor
  - Construcción

- **Murcia:**
  - Industria de la alimentación, bebidas
  - Industria textil; industria de la confección y de la peletería. Industria del cuero y del calzado
  - Fabricación de otros productos minerales no metálicos
  - Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo
  - Fabricación de muebles; otras industrias manufactureras
  - Construcción
  - Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería.

- **La Rioja:**

- Industria de productos alimenticios y bebidas, excepto vino
- Elaboración de vinos
- Industria del cuero y del calzado
- Industria de la madera y del corcho, incluido muebles; cestería y espartería.

- **Baleares:**

- Mantenimiento y reparación de vehículos de motor
- Industria del cuero y del calzado
- Industria de productos alimenticios y bebidas
- Hoteles
- Actividades de las agencias de viajes, mayoristas y minoristas de turismo y otras actividades de apoyo turístico
- Construcción general de inmuebles y obras de ingeniería civil

- **Navarra:**

- Industria de productos alimenticios y bebidas
- Fabricación de material de transporte
- Fabricación de productos minerales no metálicos y fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo
- Construcción general de inmuebles y obras de ingeniería civil

Seguidamente, se detallan en el cuadro los principales sectores seleccionados, clasificándose según se trate de sectores pertenecientes a las actividades industriales, construcción o de servicios. Así mismo se expone la numeración correspondiente, siguiendo la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE).

<b><u>Sector Industrial:</u></b>	
- Industria de productos alimenticios y bebidas .....	(CNAE 15)
- Industria textil, de la confección y peletería .....	(CNAE DB 17 y 18)
- Industria del cuero y del calzado .....	(CNAE DC 19 )
- Industria de la madera y del corcho, excepto muebles, cestería y espartería .....	(CNAE 20)
- Industria del papel .....	(CNAE 21)
- Fabricación de productos de caucho y materiales plásticos .....	(CNAE 25)
- Fabricación de productos minerales no metálicos .....	(CNAE 26)
- Metalurgia .....	(CNAE 27)
- Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo .....	(CNAE 28)
- Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico .....	(CNAE 29)
- Fabricación de maquinaria y material eléctrico .....	(CNAE 31)
- Fabricación de material electrónico, fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones.....	(CNAE 32)
- Fabricación de material de transporte .....	(nº CNAE DM 34 y 35)
- Fabricación de muebles; otras industrias manufactureras .....	(CNAE 36)
- Fabricación de juegos y juguetes .....	(CNAE 36.5)

<b><u>Sector Servicios:</u></b>
---------------------------------

- Edición , artes gráficas y reproducción de soportes grabados .....	(CNAE 22 )
- Venta, mantenimiento y reparación de vehículos de motor y motocicletas; venta al por menor de combustible para vehículos de motor.....	(CNAE 50)
- Mantenimiento y reparación de vehículos de motor .....	(CNAE 50. 2)
- Comercio al por mayor, al por menor e intermediarios de comercio, excepto vehículos de motor y motocicletas, reparación de efectos personales y enseres domésticos .....	(CNAE 51 y 52)
- Hostelería.....	(CNAE 55)
- Hoteles y Restaurantes .....	(CNAE 55. 1 y 55.3)
- Transporte terrestre, transporte por tuberías .....	(CNAE 60)
- Actividades anexas a los transportes, actividades de agencias de viajes .....	(CNAE 63)
- Actividades de las agencias de viajes, mayoristas y minoristas de turismo y otras actividades de apoyo turístico .....	(CNAE 63. 3)
- Actividades inmobiliarias .....	(CNAE 70)
- Actividades informáticas.....	(CNAE 72)
- Actividades recreativas, culturales y deportivas.....	(CNAE 92)

**Construcción:**

- Contrucción.....	(CNAE 45)
- Construcción de inmuebles y obras de ingeniería civil .....	(CNAE 45.2)
- Construcción general de edificios y obras singulares de ingeniería civil (puentes, túneles...) .....	(CNAE 45.21)

### 1.1.3. Metodología

- *Datos primarios*

La investigación de campo se ha realizado mediante las técnicas de investigación cuantitativas y cualitativas

a) Cualitativas

Entrevistas en profundidad a expertos, llevadas a cabo por cada titular asignados en cada comunidad objeto de estudio dirigidas a:

- Especialistas del ámbito universitario
- Profesionales expertos en las distintas áreas de la empresa
- Consultores

b) Cuantitativas

- Encuestas extensivas a diversas empresas sitas en cada una de las comunidades autónomas, realizadas mediante cuestionario estructurado a empresas, a través del método C.A.T.I. (entrevista telefónica)

- *Datos secundarios*

Han consistido en la realización de un análisis documental, a partir de la recopilación de datos procedentes de fuentes secundarias:

- Anuarios estadísticos del Instituto Nacional de Estadística (INE)
- Boletines Estadísticos e Informes Anuales del Banco de España
- Datos facilitados por las Cámaras de Comercio (Camerdata)
- Estadísticas del INEM
- EUROSTAT
- Información facilitada por las propias Comunidades Autónomas
- Informes del BBVA

- *Muestra Cuantitativa*

El número de entrevistas realizadas ha sido distinto según las Comunidades Autónomas. Se ha considerado una muestra nacional de 4.650 entrevistas a empresas, con un error estadístico máximo de  $\pm 1.5\%$  para una distribución poblacional de  $p/q= 50/50$  y un nivel de confianza del 95.5% Dos Sigma, distribuidas en tres grupos. En esta división se ha considerado la población así como el tejido industrial de cada comunidad autónoma.

<b>Comunidades Autónomas Grupo A</b>	<b>Comunidades Autónomas Grupo B</b>	<b>Comunidades Autónomas Grupo C</b>
<b>400 encuestas</b>	<b>300 encuestas</b>	<b>200 encuestas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Andalucía</i></li> <li>- <i>Cataluña</i></li> <li>- <i>Madrid</i></li> <li>- <i>Valencia</i></li> <li>- <i>País Vasco</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Castilla y León</i></li> <li>- <i>Aragón</i></li> <li>- <i>Galicia</i></li> <li>- <i>Castilla – La Mancha</i></li> <li>- <i>Canarias</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Asturias</i></li> <li>- <i>Murcia</i></li> <li>- <i>La Rioja (150 encuestas)</i></li> <li>- <i>Baleares</i></li> <li>- <i>Navarra</i></li> <li>- <i>Extremadura</i></li> </ul>

- *Tratamiento de las fuentes*

A partir de los datos obtenidos, se analizarán y obtendrán conclusiones, destinadas a las Pequeñas y Medianas Empresas de los sectores de actividad tratados, con la finalidad de que éstas sean más competitivas en sus principales ámbitos de actuación. De este modo, se pretende obtener una visión global en cada comunidad autónoma, de cuál es la situación en la que se encuentran las Pymes pertenecientes a los sectores económicos principales que representan las mayores fuentes de empleo y riqueza en el marco territorial respectivo, evaluando, a su vez, la evolución futura y su adaptación al nuevo entorno empresarial.

## **1.2. Contexto específico de la Comunidad Autónoma Canaria**

La Comunidad Autónoma Canaria es un archipiélago formado por siete islas mayores y diversos islotes situado frente a la costa africana y a unos 1.100 kilómetros de la Península Ibérica. Este archipiélago carece totalmente de recursos naturales dignos de mención para ser explotados, excepto la agricultura y ganadería.

Era conocida su existencia por fenicios, griegos y romanos, habiéndose encontrado restos de estos últimos en algunas islas, aunque en estas no había asentamientos organizados, sino que como mucho eran lugares de paso.

A comienzos del siglo xv, las islas eran conocidas en todos los puertos europeos, de donde se traía “el palo rojo para tinte, casi igual al de Brasil”. Su anexión a la corona de Castilla se produjo al final de ese siglo, tras varios intentos de conquista por parte de aventureros de diferente índole.

Desde su conquista, hace ya más de quinientos años, ha sido lugar de paso para el tráfico de mercancías y pasajeros entre Europa, África y América. Este constante trasiego de personas y mercancías, unido a la escasez de recursos naturales, ha fomentado la apertura de la mentalidad del isleño al mundo exterior, volcándolo al mundo del comercio.

La Comunidad Autónoma Canaria se constituyó oficialmente el 16 de agosto de 1982, fecha en que entró en vigor su estatuto de autonomía y cuenta con una población de aproximadamente dos millones de habitantes.

Hasta mediados del siglo xx esta población vivía, prácticamente de forma exclusiva de la ganadería, agricultura y pesca, exportando a diversos países europeos sus producciones. Con la aparición de nuevos países productores los mercados comenzaron a saturarse, obligando a la sociedad canaria a transformarse, pasando de ser casi totalmente agraria a ser una población volcada al sector de los servicios. Este cambio se produjo de una manera prácticamente simultánea al descubrir los habitantes

del norte de Europa, a mediados de los años sesenta, Canarias como destino turístico privilegiado por su clima y cercanía a Europa.

Estos factores, unidos a la dispersión física en siete pequeñas islas de orografía montañosa hacen que sea muy difícil tener explotaciones agrícolas o industriales de dimensiones aceptables para producir a gran escala, lo que indica la tipología de explotaciones empresariales que predominan en el archipiélago. Pequeñas empresas, centradas sobre todo en el sector servicios y, más concretamente en el subsector turístico que es la verdadera locomotora de la economía canaria.

En los capítulos siguientes pretendemos dar una amplia visión sobre la situación de la economía canaria y, más concretamente de la situación de la pequeña y mediana empresa en esta Comunidad Autónoma, con la finalidad de analizar su situación actual, la visión del pequeño empresariado canario sobre su empresa y sus perspectivas de futuro.

## **2. ESTRUCTURA SOCIO – ECONÓMICA DE CANARIAS**

### **2.1. Entorno poblacional**

En lo que hace referencia a la estructura social de las Canarias debemos empezar indicando que la población de derecho de las Islas en el año 1998 era de 1.630.015 personas de acuerdo con los datos obtenidos del Instituto Canario de Estadística (en adelante ISTAC). El mayor número de habitantes se concentra en las dos islas mayores (que suman más de 85% de la población), de forma que en Gran Canaria habitaban 715.994 personas (esto es el 43,9% de la población de las islas), mientras que en Tenerife se concentraba el 41,6% de dicha población (677.485 habitantes). El 15% restante de población se encontraba principalmente en las islas de Lanzarote (5,2%) y La Palma (4,8%) y Fuerteventura (3%). Debemos recordar que esta población representa a las personas que tienen su residencia declarada en el ámbito de las islas Canarias, pero no es posible determinar con exactitud qué número de residentes, más o menos permanentes, puede existir y no se encuentran incluidos en el padrón municipal o en el censo, esto es aplicable especialmente a los españoles o extranjeros jubilados que residen en las islas con carácter casi permanente.

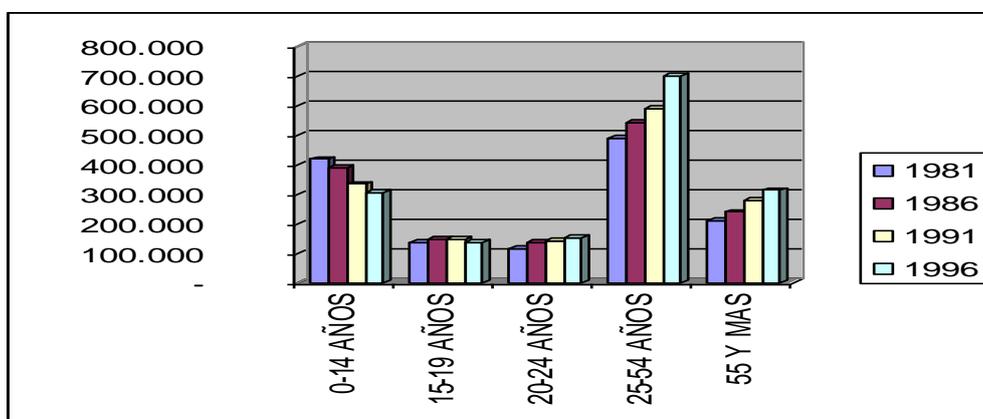
Con carácter general la población de derecho de las islas se incrementa respecto al año anterior, excepto en los años 1986, 1991 y 1996, en los que se produce una variación negativa de 0,4%, 6% y 1,5%.

De la población de las islas en el año 1996 (1.606.549 habitantes) el número de mujeres superaba al de hombres en 12.075 personas. La mayor parte de la población de las islas Canarias (un 43,62%) se encuentra comprendida en el tramo de edad de 25 a 54 años, la población más joven, con menos de 25 años, supone un 36,87% de la población, mientras que la población mayor de 55 años representa el 19,51%.

El siguiente cuadro nos permite examinar la población de derecho según los diferentes grupos de edad y vemos como se ha producido el envejecimiento de la población, común a todos los países de Europa Occidental, puesto que las variaciones más

importantes en los distintos grupos de edad se han producido entre los más jóvenes, el número de menores de 14 años desciende entre 1981 y 1996 en 115.075 personas, mientras que los mayores de 55 años aumentan, aproximadamente en el doble de esta cifra, 219.762. El importante incremento de la natalidad que se produjo en los años 60 y 70, por su parte, permite que el mayor incremento de población se produzca entre las personas de 25 a 54 años (con un incremento de 431.157 personas entre los años 1981 a 1996).

***Población de derecho según grandes grupos de edad 1981 a 1996 (número)***



Fuente: Anuario Estadístico de Canarias 1998

Con carácter general es posible afirmar que las Islas Canarias siguen teniendo una población joven, dado que la población con menos de 15 años representa casi el 20% de la población total, mientras que los mayores de 64 años, representan un 10,5%.

La tasa bruta de natalidad de las islas Canarias (10,6) en el año 1997 es superior a la media de España (9,2). Por su parte la tasa bruta de mortandad (6,7 defunciones por cada 1.000 habitantes) es considerablemente inferior a la media (8,9) española y es la segunda Comunidad Autónoma con menor tasa de mortalidad.

No podemos acabar la referencia al entorno poblacional de las Canarias sin hacer referencia a un fenómeno social que ha marcado históricamente a estas islas, esto es la emigración e inmigración. Tradicionalmente España en general, y las islas Canarias, en particular, han sido zonas de emigrantes, esto es, los canarios se desplazaban ya a la

península ya a otros países para trabajar, predominantemente Venezuela y Cuba. En términos generales estos flujos migratorios se han modificado, como veremos por los datos que comentamos a continuación. Sin embargo, una vez más debemos relativizar la fiabilidad de tales datos, en especial por lo que respecta a la emigración de extranjeros a las islas canarias.

Las Islas Canarias, por su cercanía al continente africano, y la dificultad que supone controlar sus fronteras exteriores costeras, se han visto especialmente afectadas por este fenómeno migratorio que no se recoge en los estudios estadísticos que estamos manejando, primero porque al tratarse, esencialmente, de emigrantes ilegales es difícil que existan datos oficiales sobre el mismo, y, en segundo lugar, porque estamos haciendo referencia a un movimiento migratorio que se ha producido con especial significación en los últimos meses, por lo que deberá pasar cierto tiempo hasta que se pueda valorar su efecto en la población y en la economía canaria.

Una vez recogido lo anterior, centrémonos en los datos obtenidos por el INE y el ISTAC sobre los movimientos migratorios hacia y desde las Islas Canarias. En primer lugar debemos indicar que la población de las Islas permanece mayoritariamente en su municipio de nacimiento, si bien entre 1991 y 1996 el porcentaje de población que seguía viviendo en su municipio de nacimiento descendió ligeramente (60,93% de la población en 1991 frente al 58,43% en 1996). Sólo una pequeña parte de la población de las Islas Canarias habían nacido en otra Comunidad Autónoma española o en otro país.

De la inmigración de otras Comunidades Autónomas hacia Canarias, las Comunidades que aportaron mayor población en 1996, de un total de 15.156 personas (frente a 23.514 que representó la inmigración interior) fueron, Madrid (2.066), Cádiz (1.517), Pontevedra (1.251), Coruña (1.099) y Sevilla (1.042). La mayor parte de esta inmigración interior (tanto de otras Comunidades Autónomas como de las propias provincias canarias) tenía como destino la provincia de Las Palmas; el grupo de edad más numeroso era el que tenía entre 25 y 34 años y más de la mitad tenía el graduado escolar o una titulación superior.

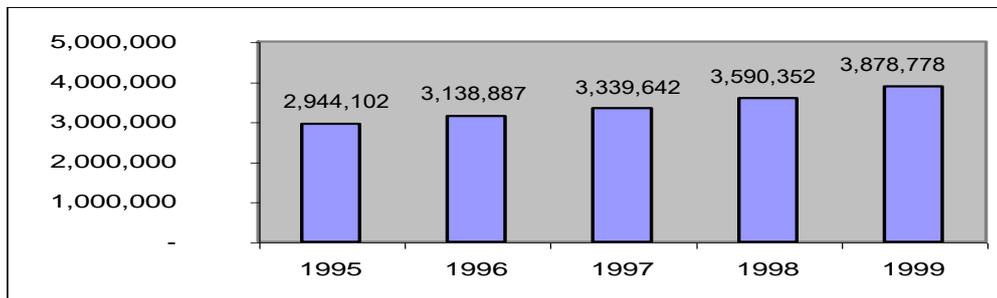
De la inmigración de extranjeros, en el año 1996, fue de 1.915 personas que procedían mayoritariamente de la Europa Comunitaria (71%), casi la mitad tenía una titulación inferior al Graduado Escolar (49%), y si bien el grupo más numeroso era el que tenía entre 25 y 34 años (531 personas que representaban el 28% del total de extranjeros que emigraron a las Islas Canarias), más del 40% del total tenía más de esta edad. En el año 1996 vivían en las Islas Canarias un total de 56.233 extranjeros censados como residentes de los que casi un 70% eran europeos, un veinte por ciento se reparten, casi por mitad, los emigrantes procedentes de Asia y de América del Sur, mientras que el 10% restante está formado por americanos del Norte y Centro del continente, africanos y de Oceanía.

Como hemos señalado antes, la fiabilidad de estas estadísticas es bastante relativa, no sólo respecto a los ciudadanos extranjeros (que en muchos casos están de forma “ilegal” por lo que no aparecen contabilizados; o pasan temporadas en sus países de origen y en las Islas, suponiendo una población “flotante” difícil de cuantificar), sino también respecto a los españoles que, pese a modificar su residencia, pueden no cambiar su situación censal por motivos sentimentales, o porque son estudiantes que piensan volver a las Islas, etc.

## **2.2. Magnitudes económicas de Canarias**

### ***2.2.1.Producto Interior Bruto (PIB)***

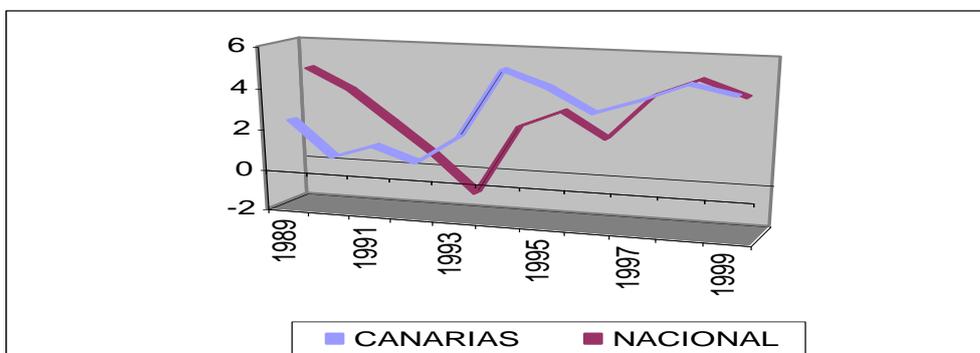
Dado que más adelante, al referirnos a las pequeñas y medianas empresas en Canarias haremos referencia, de nuevo, al producto interior bruto en relación con cada uno de los sectores de la actividad económica, ahora vamos a examinar cuál ha sido la evolución del mismo y su comparación con el PIB nacional, para ello vamos a utilizar los datos que elabora la Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social (FUNCAS).

**Producto Interior Bruto de Canarias 1995-1999 (millones de pesetas corrientes)**

Fuente: Funcas e Informe de la economía canaria, 1999.

Este gráfico nos permite ver que el producto interior bruto de Canarias se ha incrementado en el período examinado de forma constante hasta alcanzar los 3.878.778 millones de pesetas corrientes (en pesetas constantes de 1986), evolución alcista que coincide con la que se ha dado en la economía española que, en el año 1999 alcanzó un PIB de 93.327.621 millones de pesetas.

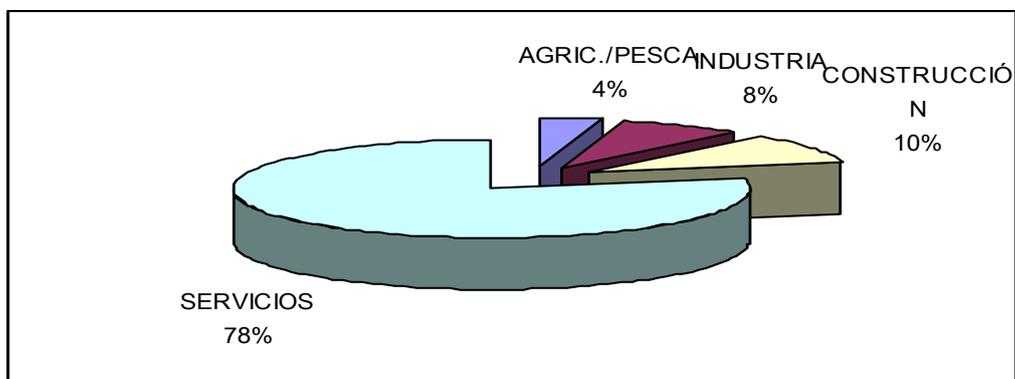
Si comparamos la tasa de crecimiento real del PIB de Canarias y nacional, desde el año 1989 hasta 1999, observamos que sólo en estos últimos años pueden equipararse las tendencias de ambas, ya que al principio el PIB de Canarias crecía a un ritmo inferior al nacional. Las tasas de crecimiento casi se igualan en el año 1992 y, a partir de 1993, el PIB de Canarias empieza a crecer a un ritmo superior al nacional.

**PIB (tasa de crecimiento real) Canarias-Nacional 1989-1999**

Fuente: FUNCAS e Informe de la Economía Canaria, 1999.

Para finalizar con este primer análisis del PIB y, dado que al referirnos a algunas otras magnitudes económicas o al mercado laboral resulta interesante tener una idea general del peso de cada uno de los sectores económicos en la economía canaria, veamos en el siguiente gráfico cómo se repartió el PIB entre los mismos. El sector que, sin lugar a dudas tiene mayor importancia para la economía canaria es el de los servicios, y que incluye toda la actividad turística, ya que supuso casi el 80% del PIB de Canarias en 1999.

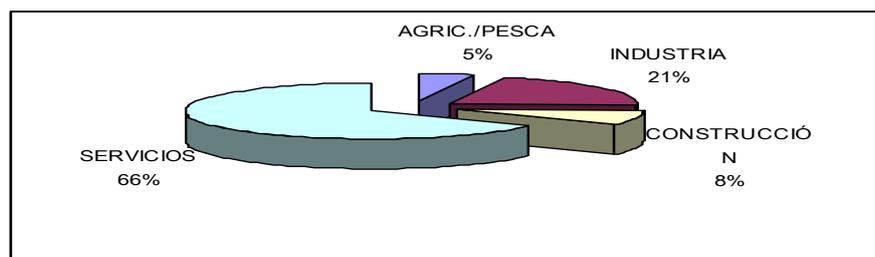
***Producto interior bruto de Canarias en 1999 por sectores (porcentaje)***



*Fuente: FUNCAS e Informe de Economía Canaria, 1999.*

Por el contrario, en la economía española, si bien los servicios representan una parte considerable del PIB (66%), la industria tiene un peso considerablemente superior al que este sector tiene en Canarias ya que representa más de el doble, mientras que la construcción y la agricultura tienen un peso similar tal y como podemos observar en el siguiente gráfico.

***Producto Interior Bruto en España en 1999 por sectores (porcentaje)***



*Fuente: FUNCAS e Informe economía canaria, 1999.*

### 2.2.2. Índice de Precios al Consumo (IPC)

El IPC del último ejercicio, 1999, alcanzó un crecimiento de 2,9% en España incumpliendo el objetivo, revisado, establecido por el Gobierno rompiendo una tendencia a disminuir que se había mantenido constante desde 1995.

Este incremento del Índice de Precios al Consumo se produjo a pesar de las políticas del gobierno dirigidas a controlar la inflación y pese a las tímidas políticas antiinflacionistas realizadas desde el Banco Central Europeo con el ascenso de los tipos de interés. En el incremento de índice de precios al consumo durante el ejercicio 1999 tuvo una importante influencia la subida del precio de los carburantes por la política de los países exportadores de petróleo (OPEP).

Por el contrario, en el archipiélago canario la variación anual del IPC en 1999 fue un 0,5%, inferior a la nacional y en los años anteriores no se dio un descenso del IPC tan pronunciado como en España.

En el siguiente cuadro se recoge la evolución de cada uno de los grupos de productos que se toman en consideración para elaborar el índice de precios al consumo.

#### **IPC Variación anual por grupo de productos. Canarias-Nacional 1995-1999**

	1995		1996		1997		1998		1999	
	Canarias	Nacional								
ALIMENTACION	6,7	4,5	0,2	2,9	1,6	1,5	5,4	0,6	0,3	2,4
VESTIDO	1,4	2,9	1,9	2,3	1	1,9	0,8	2,3	1	2
VIVIENDA	6,4	5,4	5,2	4,3	5,6	3,2	1,8	0,8	1,8	2,9
MENAJE	4,1	4,2	2,7	3,6	2,2	1,4	0,5	2,2	0,1	1,8
MEDICINA	3,2	3,9	2,6	3,7	2,7	3	4,4	3,7	0,3	1,6
TRANSPORTE	2,8	4,3	3,1	3,4	2,4	1,2	0,5	0,3	6,9	5,3
CULTURA	4,6	4,3	1,8	2,3	2	1,7	0,4	1,7	1,6	1,1
OTROS	4	4,5	4,1	3,7	3,6	3,3	2,5	3,7	4,7	3,4

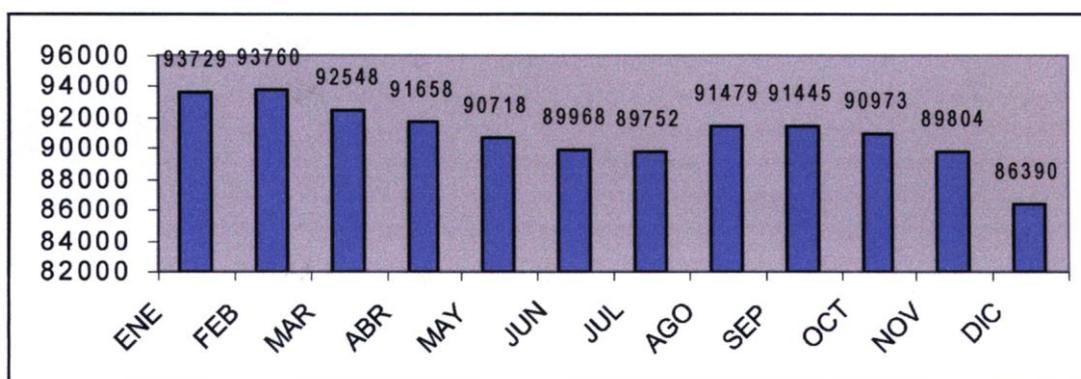
Fuente: INE, 1999

Con carácter general, a lo largo del período que estudiamos, la variación del IPC en Canarias experimenta un incremento superior al nacional, con la excepción de los años 1996 (la variación del IPC en Canarias fue un aumento de 2'3, mientras que el índice nacional experimentó un incremento de 3'2) y el año 1999 (2'4 en Canarias frente al 2'9 a nivel nacional). Si observamos la diferencia por los grupos de productos que componen el IPC observamos que la evolución por grupos es absolutamente dispar.

### 2.2.3. Evolución del desempleo

Como nos ocurría respecto al IPC, en otros capítulos de este estudio, concretamente en el siguiente capítulo, el número dos, al recoger los datos relativos al mercado laboral en Canarias, nos dedicamos a estudiar la evolución del desempleo y cómo se distribuye el mismo entre los distintos sectores, por lo que en este apartado vamos a hacer referencia a dos cuestiones: la evolución del paro en Canarias durante el año 1999 y la comparación de la tasa de paro en Canarias respecto a la evolución de esta misma magnitud a nivel nacional.

#### *Evolución del paro registrado en 1999 (número de personas)*

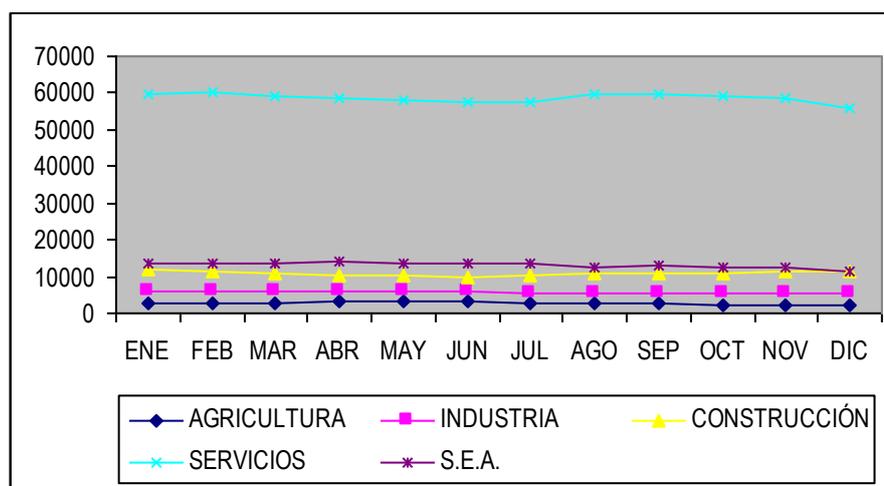


Fuente: INEM – Confederación Canaria de Empresarios, 2000

En primer lugar debemos indicar que el año 1999 terminó con 5.579 desempleados menos registrados en las oficinas del INEM menos que en el año 1998. Observamos en la evolución mensual que todos los meses se produce una disminución en el número de desempleados excepto en los meses de febrero y de agosto. En el primero el

incremento no es muy significativo 31 personas más, mientras que, por el contrario, en el mes de agosto se produce un incremento mucho más importante, con casi dos mil desempleados más. Sin embargo, a partir de ese mes, continúa la tendencia a reducir el número de desempleados inscritos, para acabar el año con la disminución del número de desempleados a la que antes hacíamos referencia.

### *Evolución del paro registrado por sectores en Canarias en 1999 (personas)*



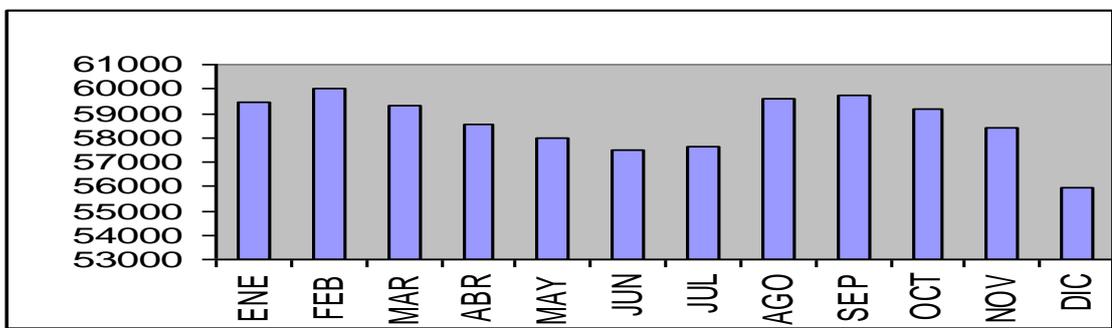
Fuente: INEM, 2000

El gráfico que recoge la evolución del paro registrado nos permite ver que el sector servicios es el que representa un mayor número de desempleados, lo cual es lógico ya que, como veremos al estudiar el mercado laboral en Canarias también es el que representa el mayor porcentaje de población ocupada. En segundo lugar se sitúan los desempleados sin actividad económica definida, después de ellos va la construcción, la industria y, en último lugar, la agricultura. Debemos destacar, en la evolución histórica del desempleo en el archipiélago, que parte de la mano de obra dedicada a la agricultura ha ido pasando a sectores de la economía más dinámicos, como los servicios o la construcción.

Si examinamos la evolución por cada uno de los sectores, vemos que el sector servicios es el que aporta un mayor número del descenso de los desempleados registrados y que su evolución es muy similar a la que hemos visto a nivel general.

Así se produce un ligero incremento del paro registrado entre enero y febrero, mes a partir del cual el número de desempleados registrados disminuye mes a mes hasta llegar a agosto. Esta evolución se debe en buena medida al efecto del turismo en este sector que lleva a la contratación gradual de personal a medida que se acercan los meses veraniegos. El incremento del número de desempleados de agosto y septiembre empieza a reducirse en los últimos meses del años, posiblemente como consecuencia de la reactivación del sector comercial durante el periodo navideño y el efecto del turismo en las Islas durante el invierno.

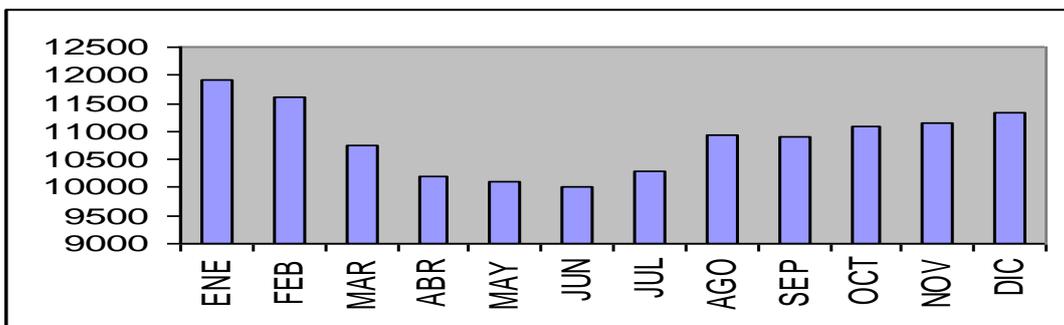
***Evolución del paro en el sector turismo en 1999. Canarias***



Fuente: INEM, 2000

La evolución del sector de la construcción es similar a la del sector servicios, si bien en este la reducción del número de desempleados se produce desde el mes de febrero hasta el mes de junio y empieza a incrementarse en el mes de julio, acabando el año con 585 personas menos, pero sin que se haya producido un descenso al final del año, como ocurría en el sector servicios.

***Evolución del paro en el sector construcción en 1999. Canarias***

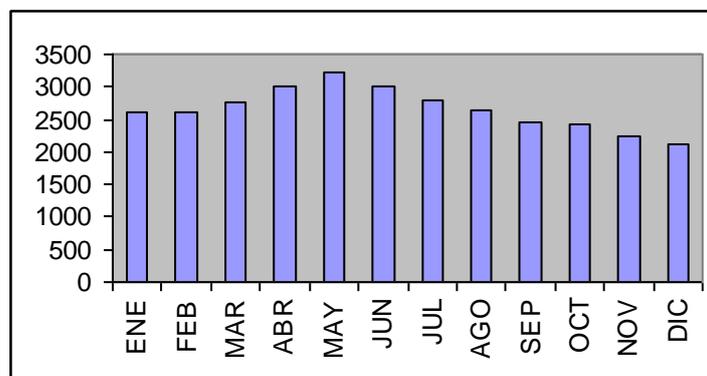


Fuente: INEM, 2000

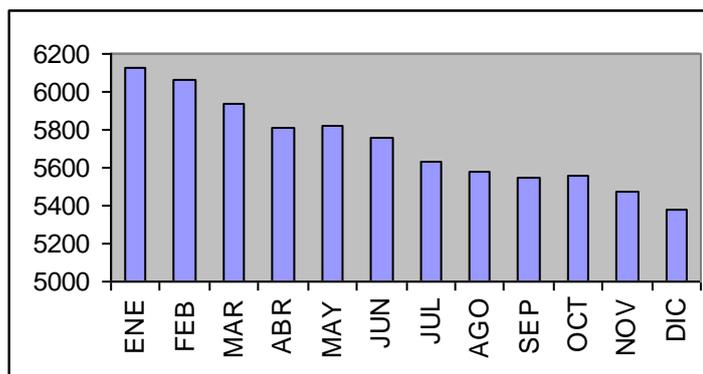
Los sectores que muestran una evolución más atípica respecto a la evolución general durante el año 1999 que estudiábamos anteriormente son el sector agrícola y el industrial. Su evolución influye menos en la evolución general debido a su menor peso específico dentro de los parados registrados. El primero de estos sectores tiene unos primeros meses con un número de parados similar para incrementar su número hasta el mes de mayo, siguiendo, desde el mes de junio, una curva descendente del número de desempleados que le lleva a tener 2.133 parados al final del año (frente a los 2.665 con los que finalizó el año 1998) y lo que supone un descenso de 489 parados a lo largo del año 1999.

Por último el sector industria tiene una curva constantemente descendente a lo largo del año 1999 con sólo dos pequeñas excepciones, en el mes de mayo se produce un incremento de 7 personas registradas más que el mes anterior y en el mes de octubre con 18 desempleados registrados más que en el mes de septiembre. Excepciones que no afectan al descenso general del número de parados que supuso que en el mes de diciembre había 742 personas menos registradas demandando empleo en este sector.

#### *Evolución del paro en el sector agricultura en 1999. Canarias*

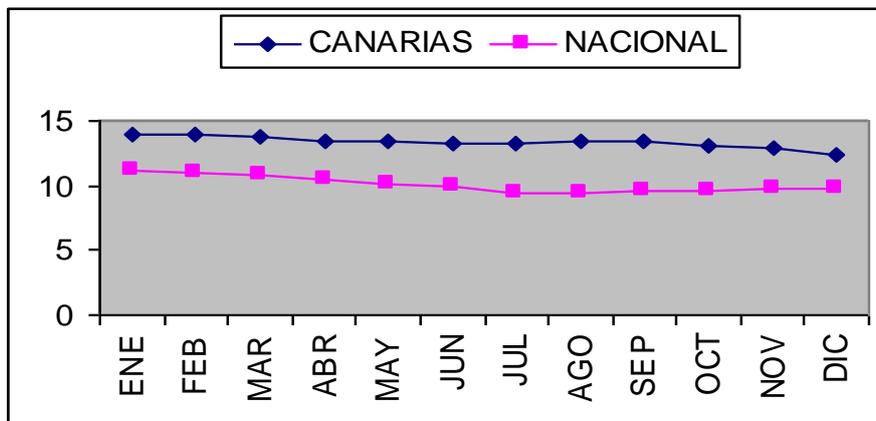


Fuente: INEM, 2000

***Evolución del paro en el sector industrial en 1999. Canarias***

*Fuente: INEM, 2000*

Para terminar, en relación con el desempleo y sin perjuicio de remitirnos al estudio que realizamos en el próximo capítulo, al analizar el mercado laboral, debemos señalar que, pese al descenso del desempleo que se registrar en todos los sectores la tasa de paro en la Comunidad Canaria, es superior a la tasa que existe a nivel nacional según pone de manifiesto el siguiente gráfico, que también nos indica que la tasa de paro disminuyó de forma constante a lo largo de todo el año 1999 en la Comunidad Canaria, mientras que la tasa nacional sufrió un repunte a partir del mes de septiembre, pese a lo cual la tasa de paro a final del año, en Canarias, era casi tres puntos superior a la nacional (debemos mencionar que la tasa de paro que recogemos a continuación se extrae de los datos del INEM y no coincide exactamente con los datos extraídos de la Encuesta de Población Activa – EPA, a los que nos referimos más adelante).

**Evolución de la tasa de paro en 1999. Nacional y Canarias (porcentaje)**

Fuente: INEM y Confederación Canaria de Empresarios, 2000

**2.2.4. Comercio exterior**

Como nos ha ocurrido con la mayor parte de las magnitudes económicas que estamos comentando en este capítulo, más adelante hay un capítulo, el séptimo, dedicado única y exclusivamente a examinar la internacionalización de las pymes en Canarias y, en especial, los sectores de la actividad exportadores, por ello en este capítulo vamos a hacer referencia a cuál ha sido la evolución de las exportaciones e importaciones de Canarias hacia España, la Unión Europea y el resto del mundo, dejando el análisis de los productos que se exportan y los destinos de los mismos para el capítulo séptimo.

En el año 1999 el valor de las mercancías exportadas por la economía canaria (tanto al resto de España, como al extranjero) alcanzó un valor de 296.815 millones de pesetas, lo que supuso un incremento de casi 20.000 millones de pesetas respecto al ejercicio anterior. Pese a ello, el déficit comercial también creció respecto al año anterior puesto que las importaciones a Canarias alcanzaron un valor de 1.500.349 millones de pesetas, lo que supuso un incremento del 13'10% respecto al ejercicio 1998 (frente a una variación de las exportaciones de 7'10%).

La siguiente tabla nos permite ver como esta situación se ha producido de forma constante desde el año 1992, y que pese a que el valor de las exportaciones se ha ido incrementando cada año respecto al anterior (con excepción de los ejercicios 94/95 y 95/96 en la tasa de variación fue negativa en un 12'91% y un 3'05% respecto al año anterior) el incremento del valor de las importaciones ha sido superior (con las únicas excepciones de los años 1993 en el que las exportaciones se incrementaron en un 26'01% respecto al año anterior cuando las importaciones sólo crecían en un 3'43% y el año 1997 en el que la tasa de variación de las exportaciones fue de 22'45% mientras que las importaciones sólo se incrementaron en un 16'45%; incremento que, en todo caso, no sirvió para eliminar el déficit comercial), por lo que el déficit comercial también ha ido incrementándose cada año hasta alcanzar en 1999 (en cifras todavía provisionales) el valor de 1.203.534 millones de pesetas.

#### *Comercio Exterior de Canarias 1992-1999.*

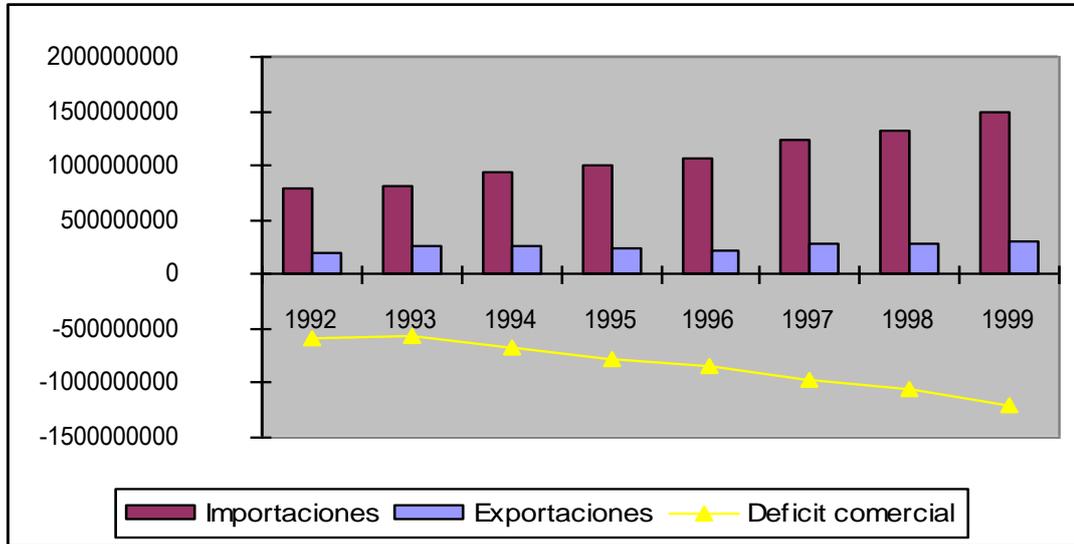
	IMPORTACIONES		EXPORTACIONES		DÉFICIT	Tasa
					COMERCIAL	De
					VALOR	Cober-
					(Miles de Ptas)	tura
	PESO	VALOR	PESO	VALOR		
	(Tms.)	(Miles de Ptas)	(Tms.)	(Miles de Ptas)		
1992	8.541.203,97	794.917.238,91	2.218.445,86	199.052.735,93	-595.864.502,98	25,04
1993	8.970.370,30	822.143.854,81	1.651.989,60	250.828.672,01	-571.315.182,80	30,51
1994	8.752.998,18	939.780.760,45	1.515.905,14	265.088.607,03	-674.692.153,42	28,21
1995	9.597.830,96	1.000.302.289,05	2.786.593,98	230.861.542,92	-769.440.746,13	23,08
1996	10.326.935,14	1.069.083.231,35	2.589.014,60	223.820.801,51	-845.262.429,84	20,94
1997	11.240.878,04	1.244.971.771,60	3.205.198,57	274.071.800,52	-970.899.971,08	22,01
1998	12.310.810,12	1.329.392.478,29	4.120.418,88	277.142.832,94	-1.052.249.645,35	20,85
1999	12.505.838,56	1.500.349.573,59	4.161.459,83	296.815.521,79	-1.203.534.051,80	19,78
2000	1.153.614,89	122.134.796,62	448.279,85	29.197.908,93	-92.936.887,69	23,91

Fuente: Dirección General de aduanas e ISTAC, 2000

Los datos de 1999 eran todavía provisionales y los de 2000 corresponden al mes de enero

Esta evolución del comercio exterior de Canarias y el sucesivo aumento del déficit comercial, propiciado por el hecho de ser esta una región alejada y escasa en recursos naturales propios con una industria y un sector primario, como hemos visto y reiteraremos a lo largo de este estudio, provoca una exagerada dependencia del abastecimiento exterior lo que unido a una limitada producción interior produce el reiterado aumento del déficit comercial.

**Evolución del comercio exterior de Canarias 1992-1999. Valor de las mercancías en miles de pesetas.**



Fuente: Dirección general de aduanas e ISTAC, 2000

Analicemos ahora el origen de estas importaciones y su evolución. La siguiente tabla nos permite ver cuál es el comercio exterior, entendido únicamente como importaciones y exportaciones realizadas desde o hacia fuera de España. Y vemos que de los 1.500.349 millones de pesetas que alcanzaron las importaciones, las procedentes de fuera de España ni siquiera alcanzaron el 25% de las mismas (supusieron un 23'96% del total del valor de las importaciones).

**Comercio Exterior. Canarias – Extranjero 1995-1999**

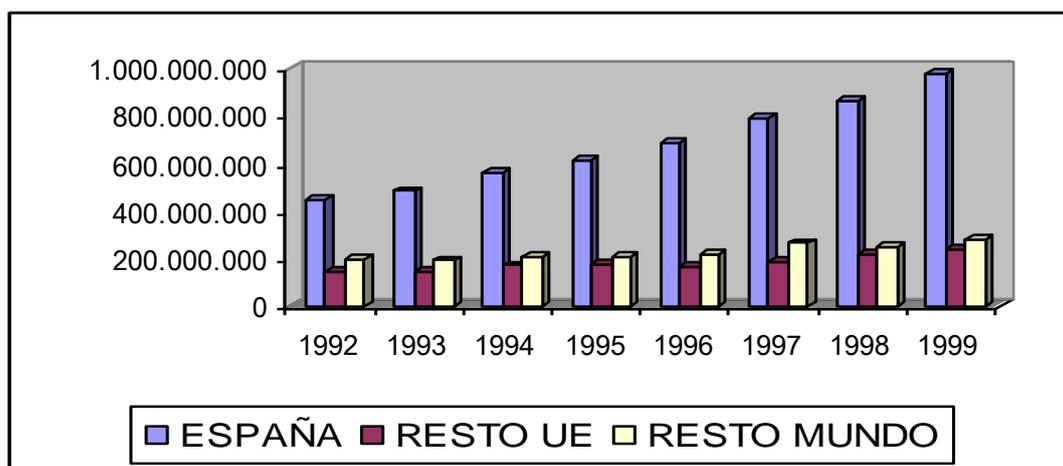
	Importaciones	Exportaciones	Déficit
1999 (p)	519.678.434	160.220.153	-359.458.281
1998	462.629.279	150.625.696	-312.003.583
1997	452.862.276	159.826.624	-293.035.652
1996	383.761.411	124.457.713	-259.303.698
1995	384.144.267	132.382.612	-251.761.655

Fuente: Dirección General de Aduanas e ISTAC, 2000

Así pues los productos que proceden del resto de España son los que representan la mayor parte de las importaciones a Canarias, y han ido incrementándose cada año, con lo que han seguido manteniendo la diferencia respecto al resto de las importaciones.

Así en el año 1995 las importaciones procedentes desde el resto de España representaban el 61'6% del total de las importaciones, mientras que las procedentes del resto de la Unión Europea representaban el 17'3% y las procedentes del resto del mundo el 21'1%. Sin embargo, en el año 1999 las importaciones procedentes del resto de España supusieron el 65'4% del total, incremento que se realizó a costa del descenso del porcentaje que representaron las importaciones del resto de la Unión Europea (15'8%) y del mundo (18'8%).

***Evolución de las importaciones a Canarias 1992-1999, según el origen geográfico  
(valor de las mercancías miles de pesetas)***

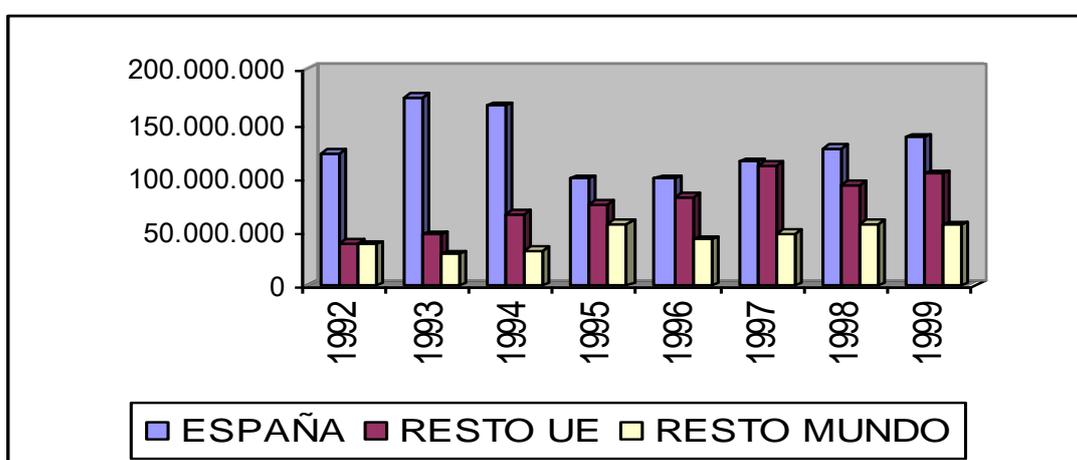


Fuente: Dirección General de Aduanas e ISTAC, 2000

Las exportaciones realizadas desde Canarias, por el contrario, no tienen como principal destino el resto de España ya que las mismas sólo representan el 46% del total, en el año 1999, si bien es el destino más importante ya que las exportaciones al resto de la Unión Europea representaron el 34'9% del total, mientras que las realizadas al resto del mundo supusieron el 19'1%. Si bien en los primeros años del período que estamos examinando el resto de España era el destino principal de las exportaciones de Canarias, hasta el descenso que se produce entre los años 1994 y 1995 y que hace que sea alcanzado por las exportaciones realizadas al resto de la Unión Europea. A partir del año 1995 el crecimiento de las exportaciones a la Unión Europea y al resto de España es constante.

Dejamos para más adelante el estudio de la evolución de las exportaciones, sin embargo queremos apuntar que, tal y como se puede observar en el gráfico que se recoge a continuación, las exportaciones al resto de España y a la Unión Europea se han incrementado durante todo este período, mientras que las que se realizaban al resto del mundo, o bien disminuyen, o incrementan en una proporción muy inferior al crecimiento de las otras dos, de forma que cada vez representan un porcentaje menor dentro de las exportaciones realizadas desde Canarias.

***Evolución de las exportaciones a Canarias 1992-1999, según el destino geográfico  
(valor de las mercancías miles de pesetas)***



*Fuente: Dirección General de Aduanas e ISTAC, 2000*

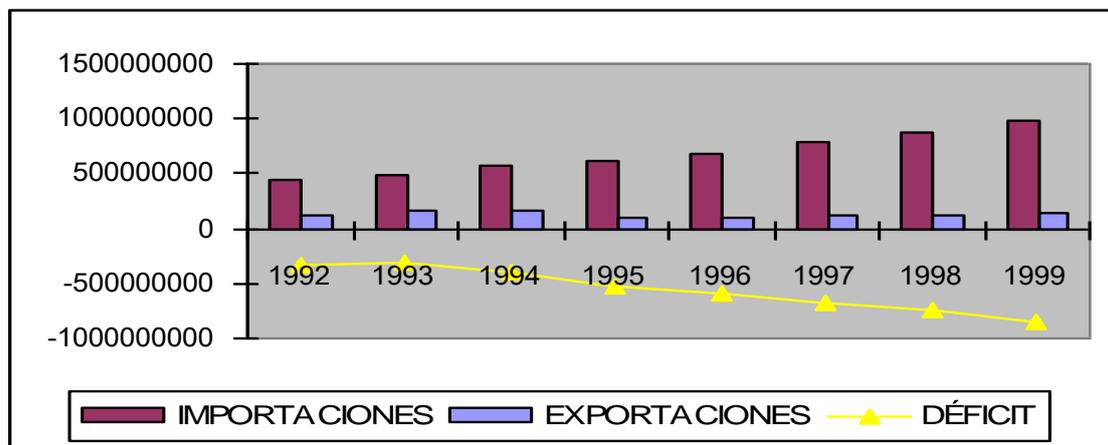
Para terminar este primer acercamiento a la situación actual del Comercio Exterior en Canarias, recojamos ahora la evolución del mismo con cada una de las zonas que hemos señalado, esto es recojamos la evolución de las importaciones, exportaciones y déficit comercial para el comercio con el resto de España, el resto de la Unión Europea y el resto del mundo.

En lo que respecta al comercio entre Canarias y el resto de España, el siguiente gráfico nos permite comprobar como las importaciones han ido incrementándose todos los años, así entre 1992 y 1993 la tasa de variación fue de un 7,67% que fue superada al año siguiente con un 16,44% de incremento. En 1995 también se produce un incremento, aunque inferior, del 8'99%. En los años siguientes la tasa de variación

supera el 10% (con un 11,23% en el 96 y un 15,58% en el 97). Y, aunque en 1998 la tasa de variación es más pequeña (9'42%) al final del período se vuelve a alcanzar una tasa de variación del 13'14%.

La evolución de las exportaciones entre Canarias y el resto de España es mucho más desigual, ya que el período empieza con un incremento espectacular, de un 42'68%, de las exportaciones entre 1992 y 1993, a lo que siguen tres años en los que el valor de las exportaciones, bien decrece o bien tiene un crecimiento insignificante (-4,55% entre 93/94, -40'72% entre 94/95, y 0,9% entre 95/96), para irse recuperando a partir de dicho año (con una variación del 14'98%, 10'74% y 7'97% entre los años 1996 a 1999).

#### *Evolución del comercio Canarias-Resto de España.1992-1999 (valor de las mercancías*



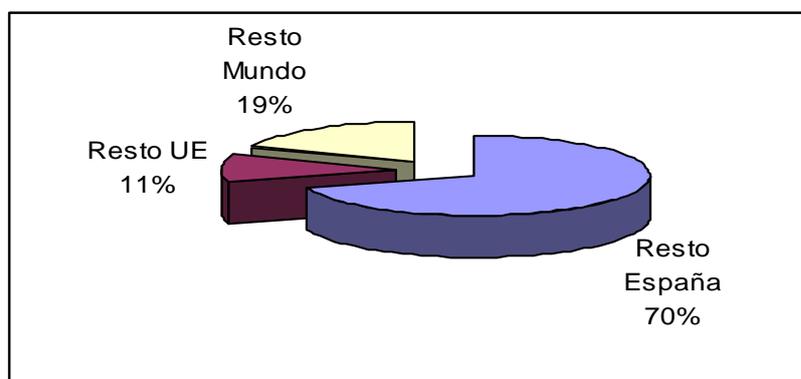
*en miles de pesetas)*

Fuente: Dirección General de Aduanas. ISTAC., 2000

El constante incremento de las importaciones junto al errático comportamiento de las exportaciones ha producido un incremento continuo del déficit comercial que en el año 1995 era casi 200.000 millones de pesetas mayor que en el año 1992 y al final del período que estamos recogiendo alcanzó los 844.075 millones de pesetas, lo que supone un incremento superior a 500.000 millones de pesetas desde el principio del período.

Debemos destacar que este déficit comercial entre Canarias y España es responsable del 70% del déficit comercial de la economía canaria que, como recogíamos más arriba, alcanzó en el año 1999, la cifra de 1.203.534 millones de pesetas, mientras que el comercio con el resto del mundo contribuyó en un 19% al déficit comercial que se produjo y el comercio con el resto de la Unión Europea representó sólo el 11% del mismo.

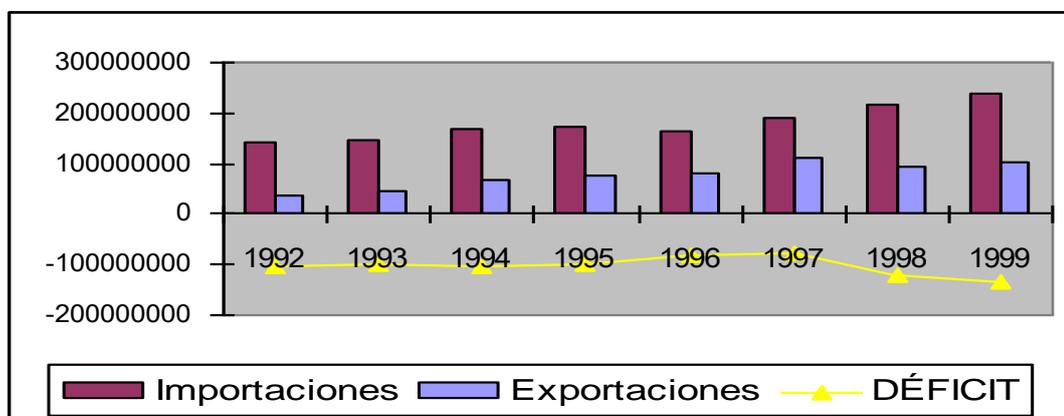
### *Déficit comercial en 1999 por zonas geográficas (porcentaje)*



Fuente: Dirección General de Aduanas e ISTAC, 2000

El hecho de que el Resto de la Unión Europea sea la zona que menos contribuye al déficit comercial de Canarias viene explicado por la distinta evolución de las importaciones y exportaciones que podemos observar en el siguiente gráfico.

### *Evolución del comercio Canarias-Resto Unión Europea. 1992-1999 (valor de las mercancías en miles de pesetas)*

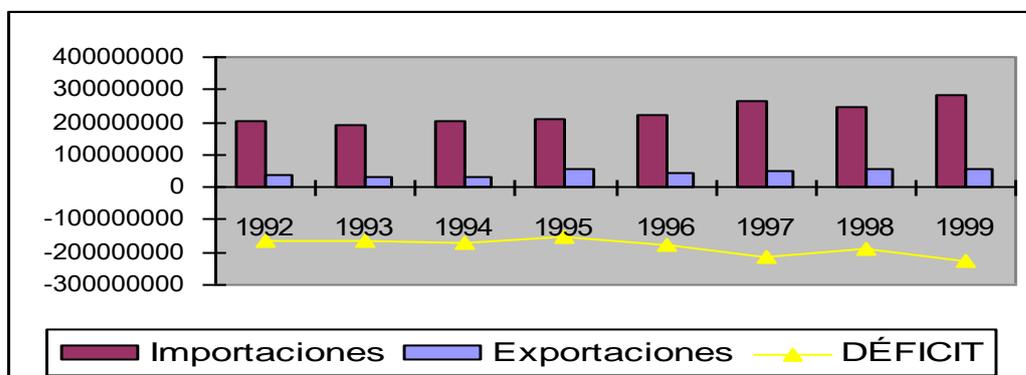


Fuente: Dirección General de Aduanas. ISTAC, 2000.

Vemos como las importaciones han ido incrementándose cada año (con excepción de 1996 en el que descendieron un 5'49% con respecto al año anterior), sin embargo las exportaciones han ido aumentando aun ritmo superior al de las importaciones, así en 1993, las primeras aumentaron un 21'5% frente al incremento del 1, 29% de las segundas, respecto al año anterior. Esta tendencia se mantiene a lo largo de todo el período (así en 1996 cuando se produce el descenso de las importaciones que antes señalábamos, las exportaciones aumentan en un 8'87%); pese a que a partir de 1998 se produce un importante descenso en la tasa de variación de las exportaciones (de un 35'22% entre 96/97 pasa al 16'4% entre 97/98 y a un 11'73% entre 98/99) la misma sigue siendo superior a la de las importaciones. Sin embargo, este mayor aumento de las exportaciones frente a las importaciones no ha permitido que las primeras superen a las segundas por lo que se ha mantenido el déficit comercial a lo largo de todos los años del período que estamos examinando (aunque en los años 1996 y 1997 la tasa de cobertura llegó a ser de 50'08 y 58'8) y en los últimos años se ha producido un incremento del déficit que superó los 100.000 millones de pesetas en 1998 y 1999 (con lo que la tasa de cobertura descendió al 43'09 y 43'73 respectivamente).

Por el contrario, en el comercio entre Canarias y el resto del mundo el déficit comercial en ningún momento del período fue inferior a los 150.000 millones de pesetas (en el año 1995 se alcanza la cifra más baja de déficit con 153.741 millones de pesetas). Al contrario de lo que ocurría en el caso del comercio con el resto de la Unión Europea las importaciones aumentan de forma constante (con la excepción del año 1993) a lo largo del este período, y se mantienen por encima de los 200.000 millones de pesetas para alcanzar la cifra de 282.658 millones de pesetas en el año 1999 a la que nos referíamos antes.

***Evolución del Comercio Canarias-Resto del Mundo. 1992-1999***  
***(valor de las mercancías en miles de pesetas)***



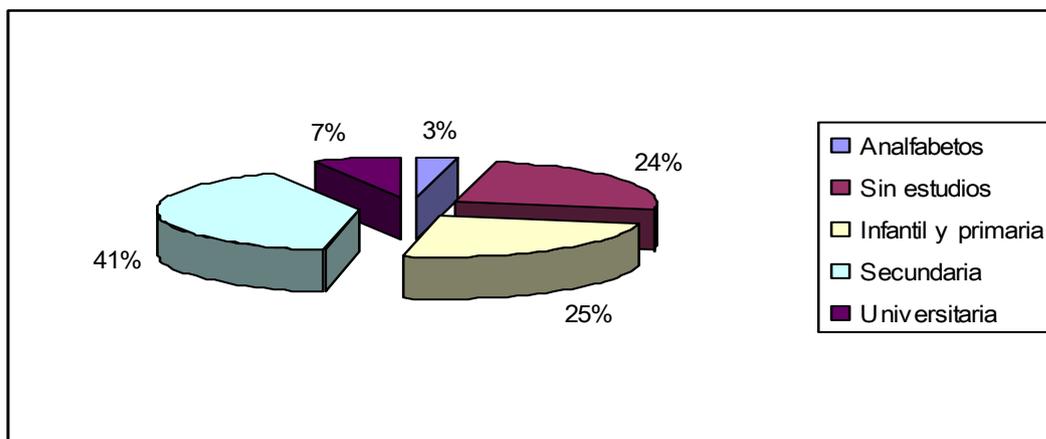
Fuente: Dirección General de Aduanas. ISTAC, 2000

Mientras el valor de las exportaciones nunca llega a superar los 60.000 millones de pesetas (en el año 1998 se alcanza la mayor cifra de todo el período con 57.854 millones de pesetas), por lo que la tasa de cobertura sólo en tres años supera el 20 (en 1995 es de 27'05, en 1998 es de 23'39 y en 20'01%).

Con ello dejamos, de momento, el estudio del comercio exterior de la Comunidad Canarias, dejando para el capítulo séptimo el análisis de los productos que son importados y, especialmente, exportados desde el archipiélago.

### **2.3. La formación en Canarias**

Antes de entrar a analizar la situación actual de la formación Canarias, creemos necesario hacer una breve referencia a la cual era la situación de la población de derecho según los estudios realizados, ya que este análisis nos permitirá comparar cuál es la situación de partida.

**Población de derecho de 10 y más años según estudios realizados 1996 (porcentaje)**

Fuente: INE e ISTAC, 1999

La gráfica anterior pone de manifiesto que casi un 27% de la población de derecho de las Islas eran analfabetos o no tenían estudios, mientras que sólo un 7% (109.972 personas) había terminado los estudios universitarios. La mayor parte de los 1.606.549 habitantes de Canarias en 1996, con más de 10 años, habían realizado estudios de secundaria (650.770 habitantes).

La tasa de analfabetismo en Canarias en el año 1996 era de 21'84, mientras que la tasa de escolaridad de la enseñanza primaria (obligatoria) alcanzó el 86'49% (pero no el 100% de las personas entre 6 y 11 años) y la enseñanza secundaria (obligatoria hasta los 14 años según la Ley General de Educación y hasta los 16 según la LOGSE) tenía una tasa de escolaridad del 82'71. La enseñanza infantil no obligatoria, tenía una tasa de escolaridad del 56'29. Sin embargo, la tasa de escolaridad de estudiantes universitarios (el número de estudiantes de universidad con edades entre 19 y 26 años, dividido entre la población entre 19 y 26 años) decae muchísimo en relación con las demás, puesto que es de un 17'75, lo que indica que, en general, la población canaria finaliza los estudios de secundaria pero no realiza estudios universitarios. Como veremos más adelante en este apartado, la demanda de personal universitario no es muy relevante. De hecho las ocupaciones en las que se concentran más contrataciones o no exigen estudios o requieren estudios básicos, por este motivo hemos creído importante, con carácter previo, hacer esta pequeña referencia a la situación de la

población de Canarias, según los estudios realizados, porque de la misma forma que la demanda laboral determinará el tipo de formación académica que las personas elijan, los estudios que tienen las personas que demandan empleo determina en primer lugar la oferta de trabajos, con lo que al final, la escasa especialización y el bajo nivel de estudios demandado puede determinar que esta situación se encasille, dificultando el desarrollo de la economía canaria hacia sectores y trabajos con mayor valor añadido y mayor capacidad técnica que, generalmente, exigirán un nivel académico superior.

### *Tasas de analfabetismo y escolaridad en 1996*

TASA DE ANALFABETISMO	TASA DE ESCOLARIDAD			
	E. INFANTIL	E. PRIMARIA	E. SECUNDARIA	E. UNIVERSITARIA
21,84	56,29	86,49	82,71	17,75

*Fuente: ISTAC, 2000*

Sin embargo, no podemos dejar de señalar que la tasa bruta de escolaridad en todos los niveles de la enseñanza no universitaria (de 3 a 18 años) era en el curso 87/88 la más baja de España, mientras que en los últimos cursos se acerca a la media nacional. Tampoco debemos olvidar que la oferta universitaria se ha incrementado con la implantación de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, lo que seguramente mejorará las tasas de escolaridad en este tramo y la oferta/demanda laboral de titulados universitarios.

#### ***2.3.1. Desglose de la formación académica demandada por el mercado laboral***

En relación con esta cuestión debemos señalar una cuestión previa: que las estadísticas que hacen referencia esta cuestión no son equivalentes. Así mientras que según el Observatorio Ocupacional del Instituto Nacional de Empleo (INEM) de 1998 el número de contrataciones registradas en sus oficinas en Canarias fue de 498.626 contratados, mientras que según los datos del ISTAC (que utiliza los datos del INEM y sus propias) el número de contratos registrados fue de 476.259. Dado que ninguna de

las fuentes contempla todos los elementos de este estudio, en unos casos haremos referencia a los datos del INEM y, en otros a los del ISTAC, indicando, siempre, la fuente a la que estamos haciendo referencia.

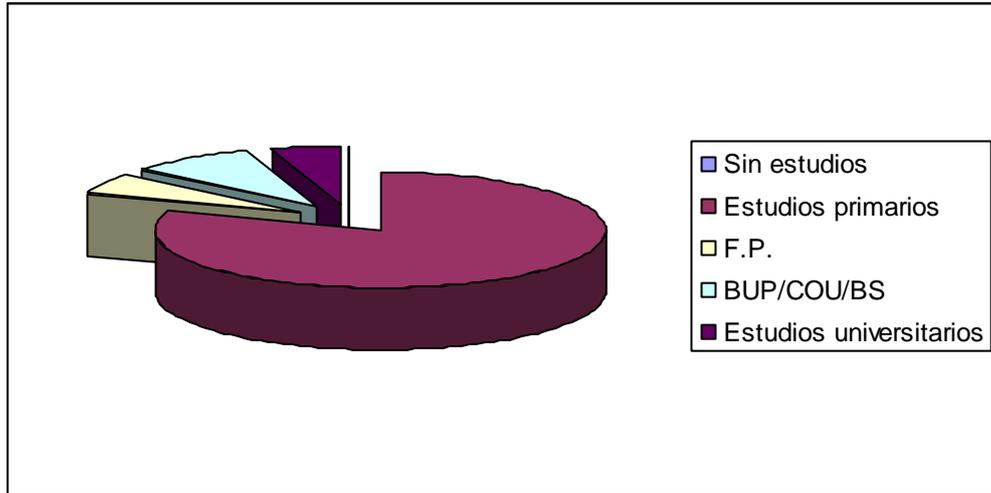
Centrándonos en el tema de la formación académica demandada por el mercado laboral el primer comentario que debemos hacer es que, en términos generales, las ocupaciones de mayor contratación no requieren un nivel académico excesivamente elevado. Así, siguiendo los datos del Observatorio Ocupacional del INEM de 1998, en la provincia de Las Palmas la ocupación con mayor contratación fue la de Dependiente de comercio en general, con 23.430 contrataciones, lo que supone un 8'03% del total de las contrataciones que se registraron (291.707). El segundo grupo de contrataciones registradas fue el de peón de la construcción de edificios, ocupación que registró 21.076 contratos. Detrás se situó la contratación de albañiles en la que se registraron 20.875 contratos. Las dos ocupaciones relacionadas con la construcción supusieron un 14'38% de los contratos registrados en las oficinas del INEM. Los tres tipos de ocupaciones que registraron mayor número de contratos en 1998 fueron actividades relacionadas con la actividad de servicios, como la primera en número de contratos, camarero en general (se realizaron 19.538 contratos), mujer o mozo de limpieza o limpiador en general (se registraron 19.382 contratos) y empleado administrativo en general (18.413 contratos registrados). Estas seis ocupaciones en las que se registró el mayor número de contrataciones supusieron el 42'07% de los contratos registrados en las oficinas del INEM y, como hemos indicado al principio, no se trata de actividades que exijan un nivel de formación muy elevado.

Por lo que respecta a la provincia de Santa Cruz de Tenerife, las seis contrataciones con mayor contratación fueron las mismas que en Las Palmas, si bien su orden no era el mismo. Así la ocupación que registró el mayor número de contratos fue la de peón de la construcción de edificios (en la que se registraron 18.390 contratos, lo que supuso el 8'89% de las 206.919 contrataciones registradas en la provincia). En segundo y tercer lugar se situaron las ocupaciones de camarero en general (con 16.958 contratos, lo que supuso el 8'20% del total) y dependiente de comercio (con 14.887 contratos, esto es el 7'19%). En cuarto lugar, solo con algunos pocos contratos menos que la

anterior, se sitúan las contrataciones de mujer o mozo de limpieza (se registraron 14.524 contratos). Con algunos contratos menos está la ocupación de albañil (14.206 contratos registrados). Y la última de las seis ocupaciones con mayor nivel de contratación es la de empleado administrativo en la que se registraron 12.458 contratos (el 6'02% del total). Entre todas ellas sumaron el 44'18% de las contrataciones registradas.

El siguiente gráfico nos permite confirmar que el nivel académico demandado por el mercado laboral en la Comunidad Autónoma Canaria no es excesivamente elevado, ya que la mayor parte de las contrataciones registradas correspondía a personas con el certificado escolar (190.241 contrataciones de las 498.626 registradas en total es decir un 38'15% del total). Si tenemos en cuenta que el número de personas contratadas que sólo tenían el título de EGB o similares (176.696 contratados, el 35'44% del total), estudios primarios (25.803 contratados) o el primer ciclo de la antigua Formación Profesional (16.516 contratados) supone que más del 80% de las contrataciones que se registraron en la Comunidad Autónoma se realizaron con personas que sólo habían completado la formación obligatoria básica (educación primaria). Los contratos celebrados con personas que habían completado la formación secundaria (BUP, COU, Bachillerato y ciclos superiores de FP) representaron un 13'08% de las contrataciones registradas (se celebraron 64.929 contratos). Finalmente, las contrataciones con titulados universitarios de grado medio o superior tan sólo supusieron el 4'85% del total de las contrataciones realizadas (24.156 contratos).

**Contrataciones registradas por el INEM por nivel académico 1998 (porcentaje)**



Fuente: Observatorio Ocupacional 1998. INEM

**Contrataciones registradas por el INEM por nivel académico e Islas (número de contratos) 1998.**

	TOTAL	LAS PALMAS	S.C. TENERIFE
Sin estudios	285	177	108
Estudios Primarios	25.803	9.247	16.556
Certif. Escolar	190.241	115.829	74.412
F.P.I	16.516	9.497	7.019
EGB/BE/GE	176.696	107.991	68.705
F.P.II	19.294	10.115	9.179
BUP/COU/BS	45.072	26.150	18.922
FP Gr. Medio /Sup	563	234	329
Título Gr. Medio	13.942	7.348	6.594
Título Gr. Superior	10.214	5.119	5.095
	498.626	291.707	206.919

Fuente: Observatorio Ocupacional 1998. INEM

**2.3.2. Estudio de la oferta y de la demanda académica**

**Formación no universitaria**

En relación con la oferta y demanda académica, en primer lugar debemos mencionar algunas de las características esenciales del sistema educativo español que nos permitirán analizar posteriormente los datos que existen sobre los distintos centros.

Debemos recordar que en este momento coexisten todavía dos sistemas educativos en España, de un lado, el sistema educativo regulado por la Ley General de Educación de 1970 y, por otro el sistema establecido por la Ley Orgánica de Ordenación General del Sistema Educativo (LOGSE) de 3 de octubre de 1990.

En el sistema regulado por Ley General de Educación se estructuraban cuatro tipos de enseñanza. Las enseñanzas básicas, que incluían la educación preescolar (hasta los 5 años) y la educación general básica (desde los 6 años hasta los 13); las enseñanzas medias que comprendían el B.U.P. (Bachillerato Unificado Polivalente) y el Curso de Orientación Universitaria (COU), así como la Formación Profesional (F.P), todas ellas desde los 14 años hasta los 18. Además existían la educación especial (destinada a alumnos con alguna deficiencia) y la educación de adultos.

El sistema educativo regulado por la LOGSE establece una nueva estructura: **Educación infantil.** Tiene carácter voluntario y comprende hasta los 6 años de edad, en dos ciclos (el primero de 0 a 3 años y el segundo de 3 a 6 años). **Educación primaria.** Comprende seis cursos académicos, desde los 6 años hasta los 12, en tres ciclos de dos cursos académicos cada uno. **Educación Secundaria Obligatoria (ESO).** Completa la educación básica y está dividida en dos ciclos de dos cursos cada uno. El primer ciclo va desde los 12 a 14 años y los cursos 1º y 2º, mientras que los cursos 3º y 4º forman el segundo ciclo y tiene alumnos con edades comprendidas entre los 14 y 16 años. Al finalizar esta etapa los alumnos alcanzan el título de Graduado en Educación Secundaria, con el que se puede acceder al Bachillerato o a la Formación Profesional de Grado Medio. **Bachillerato.** Es la última etapa de la Educación secundaria. Tiene carácter voluntario y su duración es de dos cursos, entre los 16 y los 18 años. Existen cuatro modalidades de Bachillerato (Artes, Ciencias de la Naturaleza

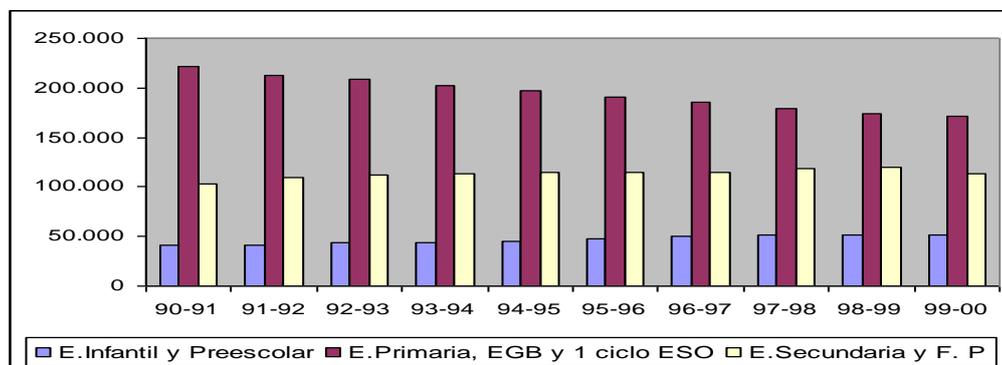
y de la Salud, Humanidades y Ciencias Sociales y Tecnología) que permiten obtener al alumno que supera estos dos cursos el título de Bachiller que les facultan para acceder a la Formación Profesional de Grado superior o a la prueba de acceso a la Universidad.

**Formación Profesional.** Capacita para el desempeño cualificado de las distintas profesiones y preparan al alumnado para la actividad en el campo profesional. Existen dos modalidades, la Formación Profesional de Base que se sitúa dentro del marco de Formación General, integrándose en la ESO, a través de objetivos y contenidos específicos que ofrecen, junto con la formación general, una formación básica para el acceso a los Ciclos Formativos de Grado Medio. La segunda modalidad es la Formación Profesional Específica que se organiza a través de ciclos formativos de grado medio y de grado superior. Para acceder a los Ciclos de Grado Medio es necesario estar en posesión del título de Graduado en Educación Secundaria (es decir, haber finalizado la ESO), o haber cursado la ESO sin haber obtenido el título, pero tras superar una prueba específica; o ser mayor de 17 años y superar una prueba específica. Una vez que se ha superado el Ciclo de grado medio se obtiene el título de Técnico en la profesión cursada, por lo que se tiene acceso al mundo laboral y a la modalidad de Bachillerato que esté relacionada con la especialidad cursada. Mientras que para acceder a los Ciclos Formativos de Grado Superior es necesario tener el título de Bachiller o ser mayor de 20 años y superar una prueba específica. Una vez que se finaliza este ciclo superior se obtiene el título de Técnico Superior, con el que se accede al mundo laboral y a los estudios universitarios.

**Enseñanzas en régimen especial.** Son las enseñanzas artísticas (que tienen la finalidad de proporcionar a los alumnos una formación artística) y las enseñanzas de idiomas. Para acceder a las mismas es requisito imprescindible haber cursado el primer ciclo de la ESO, o estar en posesión del título de Graduado escolar, el certificado de escolaridad o de estudios primarios.

Para estudiar cuál es en este momento la demanda de formación académica en la enseñanza no universitaria, debemos indicar en primer lugar que la evolución en cuanto al número alumnos nos indica el envejecimiento de la población española en general al que hacíamos referencia antes y que se ha notado de forma especial en los cursos de la enseñanza primaria y básica.

**Alumnos matriculados entre los cursos 1990-2000 (número de alumnos) en la educación no universitaria**



Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte – actualizado a 29/9/00

Tal y como nos permite ver la anterior gráfica el número de alumnos en educación infantil y preescolar se ha incrementado en el período de los diez cursos que van desde el 90-91 hasta el actual del 99-00. En España en el curso 1990-1991 había 1.004.481 alumnos matriculados en educación infantil y preescolar, de los que 41.337 (el 4'12%) estaban matriculados en la Comunidad Autónoma de Canarias. En el presente curso, 1999-2000, hay matriculados 1.131.044 alumnos en España de los que 52.142 (4'61%) lo están en Canarias. Varios factores pueden explicar este incremento de alumnos en las primeras etapas de la educación. De una parte el antiguo preescolar comprendía desde los 4 hasta los 6 años (dos cursos académicos), mientras que la educación infantil de la LOGSE comprende desde los 0 años, lógicamente la incorporación de este primer ciclo que supone una escolarización más temprana de los alumnos, determina un incremento del número de los mismos. Por otra parte, en estos años llegan a la edad fértil, los niños de las últimas generaciones de crecimiento de la población en España (los niños del boom de natalidad de finales de los 60, principios de los 70), lo que determinará, durante algunos años un pequeño crecimiento en el número de alumnos matriculados.

Por el contrario, como señalábamos antes, el número de alumnos matriculados en la Enseñanza Primaria (incluye la enseñanza primaria, EGB y primer ciclo de la ESO, dado que la enseñanza primaria y el primer ciclo de ESO se corresponden con las edades que comprendía la EGB) se ha producido un descenso espectacular tanto en

España (de 4.885.049 alumnos matriculados en el curso 90-91 se desciende a 3.494.798 alumnos en el curso 99-00) como en Canarias (que pasa de 221.541 alumnos en el curso 90-91 a 171.935 en el curso 99-00), pese a ello los alumnos matriculados en Canarias aumentan en proporción al total de España (en el curso 90-91 representaban el 4'54% del total de alumnos matriculados en EGB y primaria, mientras que en este curso representan el 4'92%).

Finalmente el número de alumnos matriculados en la Enseñanza Secundaria en España disminuye a lo largo del período que estamos estudiando (en 154.450 alumnos, para llegar a 2.292.626 en el curso 1999-2000), mientras que en Canarias aumenta en 10.983 alumnos (en el presente curso hay 113.791 alumnos matriculados), lo que puede explicarse porque la población Canaria es más joven que en resto de España.

En relación la oferta académica, esto es el tipo de centros en los que se imparten las enseñanzas a las que nos estamos refiriendo, los 52.142 alumnos de la educación infantil (voluntaria) estudian en su mayoría en centros públicos (un 79'02%) frente a los que estudian en centros privados (20'98%). En lo que respecta a la formación obligatoria (hasta los 16 años en la actualidad) debemos indicar que, en estos momentos en Canarias los 125.176 alumnos de la Educación Primaria (ya no hay alumnos de la antigua EGB) también estudian en más de tres cuartas partes en centros públicos (que cuentan con 94.871 alumnos frente a los 30.305 de centros privados); esta proporción se mantiene en el primer ciclo de la ESO (46.759 alumnos de los que 75'67% estudia en centros públicos frente a un 24'33% en centros privados) y se incrementa la desproporción en el segundo ciclo de la ESO, dado que de los 49.943 alumnos matriculados en total, 39.979 (esto es el 80'05%) estudia en centros públicos frente a los 9.964 que estudian en centros privados. Finalmente en lo que se refiere al BUP y COU y al Bachillerato de la LOGSE (en este curso es el primero en el que el número de alumnos del segundo lo que pone de manifiesto que está finalizándose la implantación de la LOGSE), 12.503 alumnos estudian el BUP o el COU en centros públicos, mientras que 3.699 lo hacen en centros privados. La proporción es muy dispar en cuanto al Bachillerato de la LOGSE dado que de 20.214 alumnos matriculados en este curso la práctica totalidad (el 99'37%) estudian en centros

públicos, mientras que sólo 128 lo hacen en centros privados. Esta discrepancia a partir del segundo ciclo de la ESO puede deberse a que la LOGSE se fue implantando de forma progresiva, incluso experimental, en los centros públicos en primer lugar.

Por lo que respecta a la Formación Profesional (que por dirigirse, en principio a la formación específica para el trabajo debería tener una mayor importancia en un estudio dedicado a la situación de las pequeñas y medianas empresas en Canarias), debemos destacar que en el presente curso no hay ningún alumno matriculado en los cursos de Formación Profesional I, dado que tras la reforma de la LOGSE en las edades en las que se realizaban los citados cursos se debe estar matriculado en los cursos de enseñanza obligatoria de la ESO (realizando la denominada formación profesional base, a la que nos referíamos al principio de este apartado). En los cursos de F.P.II todavía había matriculados 8.348 alumnos en el curso 1999-2000. Si nos referimos a los cursos de la nueva Formación Profesional creada a partir de la LOGSE, es decir, los ciclos formativos que están compuestos por módulos de duración variable, durante este curso había un total de 17.599 alumnos matriculados, de los cuales 9.732 estaban matriculados en los módulos de grado medio (lo que supone el 55'30% de los alumnos matriculados en los módulos de formación profesional), mientras que 7.867 estaban matriculados en los módulos de grado superior (que permiten el acceso a la universidad).

En relación con la Formación Profesional debemos hacer referencia a que el Plan de Desarrollo de Canarias (PDCAN) 2000-2006, desarrollado por el Gobierno Canario, considera como uno de los objetivos esenciales la promoción de la generación de empleo y la cualificación de los recursos humanos, para cuyo desarrollo considera necesario mejorar la capacidad de la formación profesional (a pesar de que reconoce su mejoría respecto al sistema educativo anterior). Dentro del citado Plan se recoge el cuadro que reproducimos a continuación en el que se pone de manifiesto la diferencia que existía entre la formación demandada por los sectores y la que era impartida en los centros académicos:

*Distribución porcentual de la oferta educativa (porcentaje)*

<b>SECTORES PRODUCTIVOS</b>	<b>L.G.E. 1970 Curso 94/95</b>	<b>Necesidades Sectores</b>	<b>Propuesta MAPA F.P.</b>
<i>Agricultura, ganadería y caza</i>	0,59	1,09	2,83
<i>Pesca y piscicultura</i>	1,48	0,30	1,93
<i>Construcción, e. eléctrica, gas y agua</i>	15,98	15,69	15,96
<i>Industrias manufactureras y extractivas</i>	9,19	9,29	8,62
<i>Vehículos, gasolineras</i>	7,24	4,41	5,02
<i>Comercio mayor y menor</i>	0,82	9,99	9,14
<i>Hostelería y restauración</i>	5,15	23,66	14,80
<i>Sanidad</i>	9,37	6,98	6,69
<i>Administración y oficinas</i>	42,85	23,01	23,04
<i>Servicios socioculturales y otros</i>	7,26	5,58	11,97

*Fuente: Consejería de Educación, Cultura y Deportes, 1999*

Este estudio realizado por el Gobierno Canario pone de manifiesto que en determinados sectores existía una oferta académica excesiva para la demanda del sector (por ejemplo en administración y oficinas), mientras que otros sectores (en especial uno que veremos es esencial en la economía canaria, como la hostelería y restauración o el comercio) la oferta académica no era suficiente para cubrir las necesidades del sector.

Finalmente, antes de entrar a analizar la formación universitaria, no podemos dejar de hacer una breve referencia a la formación profesional ocupacional, que es toda acción formativa general o específica que capacita a una persona (ocupada o desempleada) para el desempeño profesional de una ocupación. Así sus características básicas son tres: da respuesta a una ocupación real del mercado de trabajo, capacita para el desempeño profesional y permite la actualización constante del trabajador en función de la demanda y el análisis del mercado de trabajo. De acuerdo con los datos del ISTAC (que a su vez procedían del Ministerio de Trabajo y asuntos sociales) en el año 1997 se realizaron 1.077 cursos de formación profesional ocupacional, a los que asistieron 15.175 alumnos de los que 14.151 fueron evaluados positivamente. En el año 1998 (en el que los datos del ISTAC ya no incluyen los datos de los cursos

gestionados directamente por el gobierno autónomo canario, por lo que su relevancia es menor) se impartieron 49 cursos para 594 alumnos, de los cuales 578 recibieron una evaluación positiva.

### Formación universitaria

En la Comunidad Autónoma Canarias hay dos universidades, Universidad de La Laguna (en Tenerife) y la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria (en la Isla de Gran Canaria). Entre ambas durante el curso 199-2000 hay matriculados 50.596 alumnos (lo que representa el 4'44% de los 1.581.415 alumnos matriculados en las universidades españolas) de los cuales el 68'80% es menor de 25 años, el 23'59% tiene entre 25 y treinta años. El número de matriculados en Laguna (25.305 matriculados) es mayor al de la Universidad de Las Palmas (25.291). La enseñanza universitaria en Canarias es pública, a través de sus propios centros o los centros públicos adscritos a la universidad de La Laguna.

#### *Alumnos matriculados en las universidades canarias en el año académico 1999-2000, por grupo de edad (alumnos)*

Universidades	TOTAL	De 18 a 24	De 25 a 30	De 31 a 40	Más de 40
La Laguna	25.305	17.814	5.390	1.661	440
Las Palmas de Gran Canaria	25.291	16.997	6.548	1.397	349

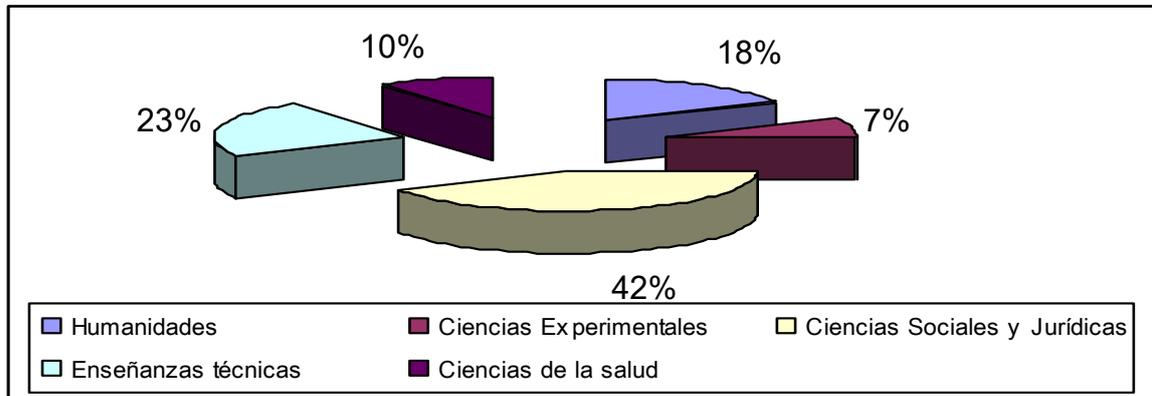
*Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte – Consejo de Universidades (25/7/00)*

Finalmente, como el resto de España en el que el porcentaje de alumnos varones es superior al de mujeres (46'84% frente al 53'16%).

Si analizamos cómo se distribuyeron los alumnos matriculados por áreas observamos que la mayor parte (21.225 alumnos) se matriculó en Ciencias Sociales y Jurídicas, esto es carreras sobre la que existe la percepción de que tienen mayor flexibilidad en el mundo laboral, mientras que el número de personas inscritas en ciencias experimentales (3.788) es el más pequeño. También debemos destacar el elevado número de alumnos matriculados en carreras de humanidades (8.940) cuya utilidad en

la vida laboral es más incierta, frente al importante, pero menor, número de alumnos matriculados en enseñanzas técnicas, ingenierías, (11.618).

***Alumnos matriculados en las universidades canarias por áreas (porcentaje)***



Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte – Consejo de Universidades, 2000

Sin embargo, si limitáramos nuestro estudio al número de alumnos matriculados estaríamos falseando la realidad, ya que el abandono de los estudios universitarios es bastante elevado en nuestro país. Así si en el curso 99-00 se matricularon 1.581.415 alumnos, en el curso 98/99 sólo se graduaron un total de 235.262 alumnos en toda España, de los que 6.602 lo hicieron en las universidades Canarias. Si bien para hacer un análisis en profundidad del abandono de los estudios universitarios deberíamos valorar el número de alumnos que se matricularon al iniciar los cursos de los graduados la proporción de que por cada más de seis personas que se matricularon sólo se graduó uno (en España, en Canarias la proporción es de 7'66) pone de manifiesto la importancia de este fracaso.

Aparentemente, las mujeres son más constantes que los hombres en los estudios universitarios, ya que de los 3.416 graduados por la Universidad de La Laguna en el curso 1998/1999, 1.443 eran hombres frente a 1.973 mujeres (es decir, un 42'24% frente al 57'76%). La desproporción es menor en la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, en la que de 3.186 graduados, 1.408 fueron hombres frente a 1.778 mujeres (44'19% frente a 55'81%).

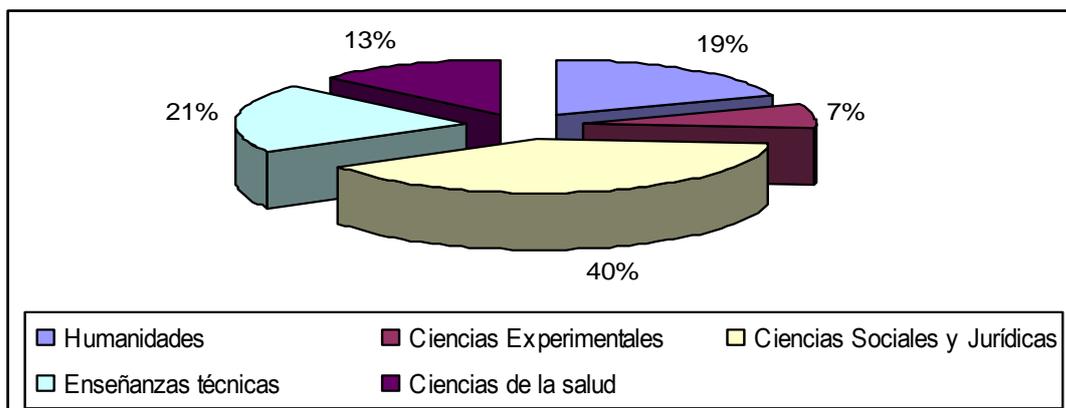
**Alumnos que se han matriculado en el año académico 1999-2000, por grupo de edad en las universidades canarias (alumnos)**

	TOTAL	De 18 a 24	De 25 a 30	De 31 a 40	Más de 40
La Laguna	3.416	2.405	728	224	59
Las Palmas de Gran Canaria	3.186	1.296	1.600	248	42

*Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. Consejo de Universidades, 2000*

La mayor parte de los graduados por las Universidades Canarias eran jóvenes de menos de 24 años, aunque no deja de llamar nuestra atención el hecho de que, con un número de graduados similar, los graduados entre 18 y 24 años en la Laguna es casi el doble que en las Palmas, mientras que entre los 25 años y los 30, el número de graduados de Las Palmas es el doble que el de La Laguna, lo que indica que en la primera los alumnos toman más años en terminar los estudios universitarios (lo que puede deberse a un mayor número de graduados en enseñanzas técnicas y ciencias de la salud, carreras que, tradicionalmente, exigen más años de estudio).

Si analizamos la proporción de alumnos graduados en el curso 1998-1999 por el área de especialidad, observamos que los porcentajes de graduados y matriculados son bastante similares (la excepción más notable se produce en ciencias de la salud, ya que suponen el 13% de los graduados, cuando sólo representaba el 10% de los matriculados).

**Alumnos graduados en las Universidades Canarias. Curso 1998-1999 (porcentaje)**

Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte – Consejo de Universidades

Estos datos nos indican que el abandono universitario no se concentra en alguna de las carreras universitarias, sino que se distribuye proporcionalmente entre todas.

Para terminar con el capítulo que hemos dedicado a la formación universitaria debemos destacar que en los últimos años se está produciendo un incremento de los alumnos matriculados en el tercer ciclo de estudios universitarios (doctorados), lo que determina un mayor grado de especialización y estudio y resulta especialmente relevante en los campos de la investigación. En el curso 199-2000 había matriculados 927 alumnos de tercer ciclo en la Universidad de la Laguna y 1.059 en la Universidad de Las Palmas. Sin embargo el número de graduados del curso 1998/1999 todavía no era significativo, ya que no hubo ninguno en La Laguna y se graduaron 91 alumnos en Las Palmas. Con ello terminamos la parte que hemos dedicado al estudio de la formación en Canarias y este capítulo y pasamos a estudiar el mercado laboral en esta Comunidad Autónoma, en el que examinaremos algunas de las características más importantes del mismo, así como la composición de la población activa y la desempleada, según los sectores, la formación, el género y la edad, así como el tipo de contrataciones más habituales.

### 3. EL MERCADO LABORAL EN CANARIAS

#### 3.1. Situación estructural de la población activa: análisis del empleo y paro por sectores, formación, género y edad

En primer lugar, la siguiente tabla nos permite recoger los datos de la población mayor de 16 años y su relación con la actividad económica entre los años 1994 y 1999:

#### *Población de 16 y más años por su relación con la actividad económica en Canarias (miles de personas)*

		1994	1995	1996	1997	1998	1999
Activos		612,2	619,1	647,2	663,1	675,8	692,7
	Ocupados	461,7	472,3	512,9	537,7	559,6	594,8
	Parados	150,5	146,9	134,2	125,3	116,2	97,9
Inactivos		583,7	606,2	604,6	602,4	607,3	607,1
TOTAL		1195,9	1225,3	1251,7	1265,5	1283,1	1299,8

Fuente: INE e ISTAC, 2000

Un primer análisis de estos datos nos permite observar que el número de personas activas se ha incrementado un 13,15% en los seis años que estamos analizando, frente a este dato, el número de personas ocupadas ha tenido un incremento de casi un 29%, mientras el paro ha descendido en más de cincuenta mil personas.

#### *Población de 16 y más años por su relación con la actividad económica en España (miles de personas)*

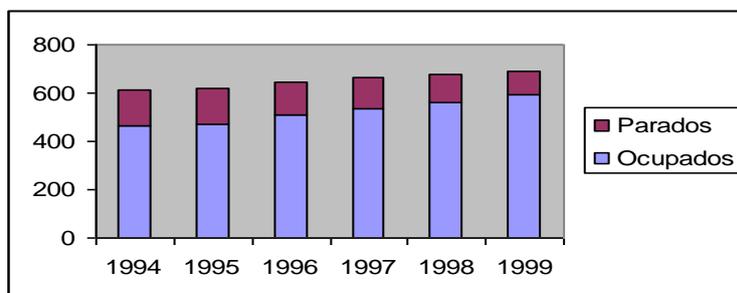
		1995	1996	1997	1998	1999
Activos		15722	16035,4	16207,3	16305,5	16603,5
	Ocupados	12142,7	12543,6	12914,6	13342,1	14041,5
	Parados	3579,3	3491,8	3292,7	2963,4	2561,96
Inactivos		16274,7	16179,8	16212,9	16295	16148,5
TOTAL		31996,7	32215,2	32420,2	32600,5	32752

Fuente: INE, 2000

Podemos comparar estos mismos datos con los obtenidos de la encuesta de población activa a nivel nacional y observamos que entre los años 1995 y 1999 la población activa aumentó en un 5,61%, mientras que en Canarias, para el mismo periodo, el incremento fue más de el doble del incremento nacional (11,89%). El incremento del

número de personas ocupadas, durante el periodo 95-99, fue de un 15,64% y, de nuevo, el incremento en Canarias fue superior con casi un 26% de diferencia entre los años comparados. El análisis de estos datos nos indica que la tasa de crecimiento de la población activa de Canarias en el año 1999, respecto al año anterior, fue del 2,5%, incremento que es superior al registrado a nivel nacional (1,83%). De hecho en los últimos años se mantiene un crecimiento continuado de la población activa en la Comunidad Autónoma de Canarias y dentro de la misma de la población ocupada, tal y como nos permite observar el siguiente cuadro:

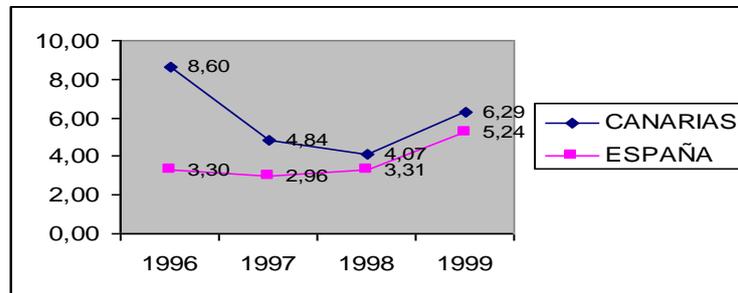
***Evolución de la población activa (ocupados y parados) en Canarias entre 1994 y 1999 (miles)***



Fuente:INE, 2000

Este crecimiento también se ha producido en todo el territorio nacional, si bien como venimos comentando a lo largo de este apartado las tasas de crecimiento (de población activa y, dentro de esta, población ocupada) han sido inferiores a las experimentadas en la Comunidad Autónoma Canaria. Así, si observamos la variación interanual de la población ocupada, vemos que, aunque todos los años se observa un incremento frente al año anterior, la tasa de crecimiento interanual es superior en las Islas Canarias frente al crecimiento general de España.

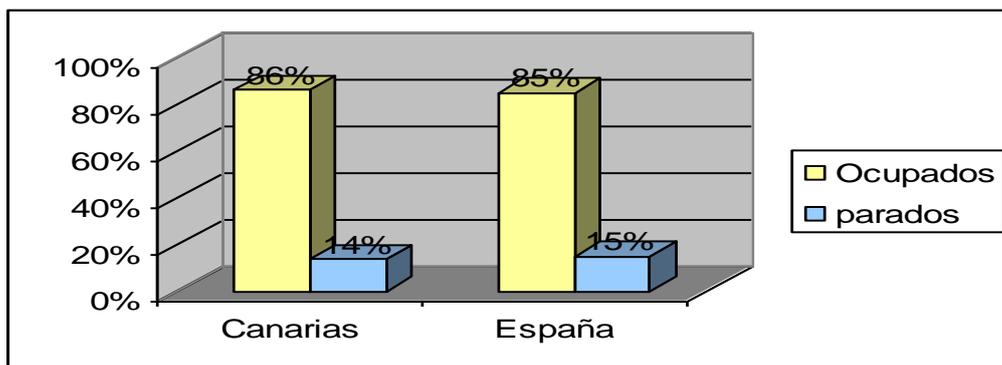
**Tasa de crecimiento interanual de la población ocupada en España y en Canarias entre los años 1995 y 1999 (porcentaje)**



Fuente: elaboración propia desde los datos del INE, 2000

Pese a que los datos anteriores nos indican que la población activa, y dentro de esta la población ocupada, tienen un crecimiento superior en las Islas Canarias que en el resto del territorio nacional, generalmente crece un punto más que el resto de España, si comparamos la distribución de la población activa entre ocupados y parados, tanto en España como en Canarias, observamos que la misma es muy similar (85/15 frente a 86/14).

**Distribución de la población activa entre ocupados y parados en Canarias y España en 1999 (porcentaje)**



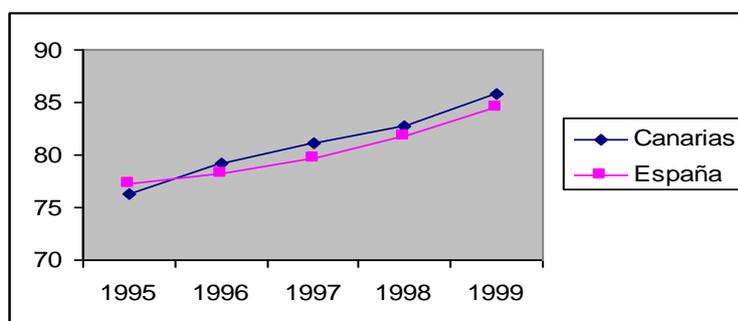
Fuente: INE, 2000

Esta similitud entre la distribución de ocupados/parados durante el año 1999, pese al crecimiento superior de la población ocupada en Canarias, pone de manifiesto que, en años anteriores, esta Comunidad Autónoma tenía una población parada porcentualmente superior a la que existía en el resto del territorio nacional y que el

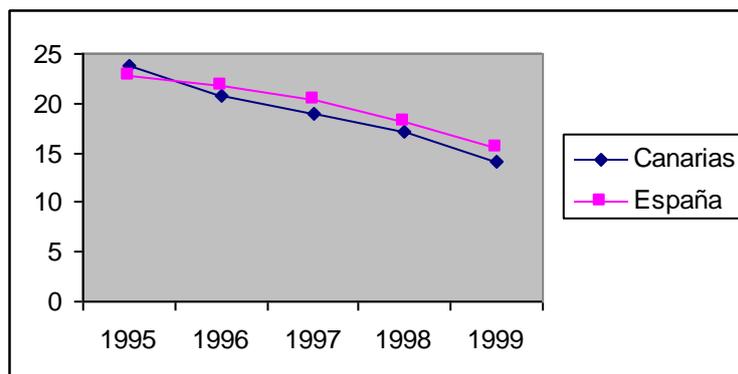
crecimiento de la tasa de ocupación ha permitido que se igualen, e incluso, se superen. Así en el año 1995 el porcentaje de población activa ocupada en España era de un 77,23%, mientras que en Canarias era de un 76,27%, mientras que los parados representaban el 22,77% de la población activa española y el 23,73% de la población activa canaria. Al mismo tiempo también conviene destacar que la tasa de actividad en Canarias durante los años 1995 a 1999 se ha mantenido ligeramente por encima de la tasa de actividad nacional, lo que también puede explicar la similitud entre la distribución de ocupados y parados en Canarias pese a que las tasas de crecimiento de población ocupada eran superiores a las que se daban con carácter general para España. Así la tasa de actividad en las Islas (número de activos sobre la población en condiciones de trabajar) se ha mantenido a lo largo de los años de referencia, holgadamente, por encima del 50% (50,53% en 1995; 51,70% en 1996; 52,39% en 1997; 52,67% en 1998 y 53,29% en 1999). Por el contrario la tasa de actividad nacional estuvo durante los años 1995 a 1997 por debajo del 50% (49,14% en el 95; 49,78% en el 96; y 49,99% en el 97) y sólo en los dos últimos años superó, apenas, el 50% (50,02% en 1998 y 50,69% en 1999).

Junto a este factor, como indicábamos antes, la tasa de ocupación (número de ocupados sobre el total de activos) en Canarias ha evolucionado, a partir de 1995, por encima de la que se calcula en conjunto para el territorio nacional. Esta evolución positiva indica una mayor sensibilidad del mercado laboral regional en Canarias a la coyuntura económica favorable.

### ***Tasa de ocupación. Evolución entre 1995 y 1999 en Canarias y en España (porcentaje)***



Fuente: INE, 2000

**Tasa de paro. Evolución entre 1995 y 1999 en Canarias y en España (porcentaje)**

Fuente: INE, 2000

Observamos la misma evolución al examinar la tasa de paro, ya que si bien ambas han ido descendiendo desde el año 1995, como indicábamos antes, el descenso en Canarias ha sido más importante. Así la disminución entre la tasa de paro entre 1995 y 1999 en Canarias ha sido de un 40,43%, mientras que en España en general disminuyó en un 32,24%.

Para finalizar con este apartado, y antes de pasar a examinar la situación laboral por sectores, formación, género y edad queremos hacer una breve referencia a la distinta evolución de las dos provincias canarias, puesto que aunque la evolución de la población activa, ocupados y parados, sigue la tendencia general se pueden observar algunas diferencias entre ambas. Así, en cuanto a la población activa, si bien en el año 1995 la población activa de Las Palmas era inferior a la de Santa Cruz de Tenerife, ambas se igualan en el año 1996, a partir del cual el número de personas activas es superior en Las Palmas (360.390 personas en 1999) que en Santa Cruz de Tenerife (332.320 personas en 1999). Esta evolución no se debe, sólo, al incremento de la población mayor de 16 años (que tiene una diferencia de entre 22.000 y 33.000 personas más en Las Palmas durante todo el período examinado), ya que la tasa de población activa tiene una evolución similar. En los años 1995 y 1996 es inferior en Las Palmas que en Santa Cruz de Tenerife (49,18% frente a 51,93% y 51,01% frente a 52,41%, respectivamente); se igualan en los años 1997 y 1998, siendo ligeramente superior la tasa de actividad de Las Palmas, (52,53% y 52,25% en 1997; y 52,82% y

52,51% en 1998); con una importante diferencia a favor de Las Palmas en el año 1999 (54,07% frente al 52,47% de Santa Cruz de Tenerife).

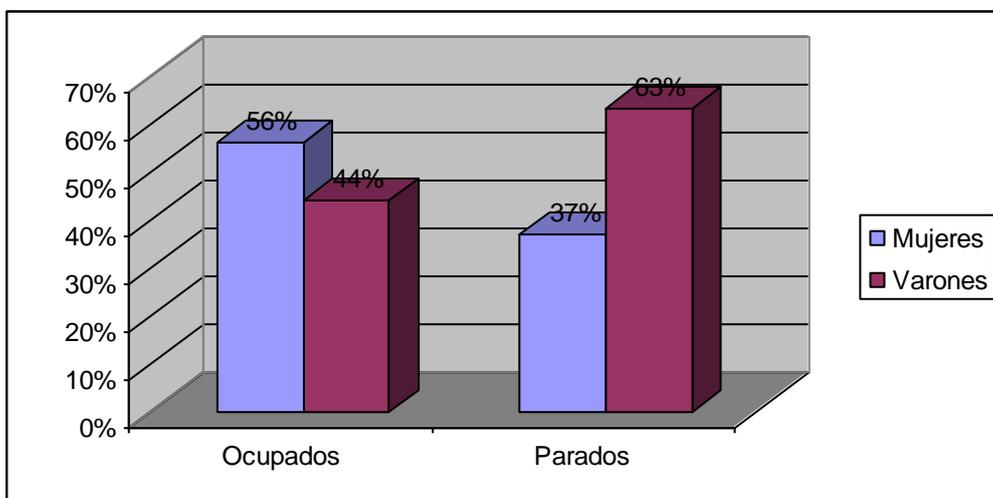
La evolución de la población ocupada, dentro de la población activa, y parada ha sido similar a la descrita al comparar ambas provincias. Así, en cuanto a la población ocupada, ha ascendido en ambas provincias, pero el incremento en Las Palmas ha sido superior ya que parte de 236.350 personas ocupadas en 1995 y alcanza 311.550 ocupados en 1999, lo que supone un incremento de 75.200 personas; mientras que en Santa Cruz de Tenerife el incremento entre los años señalados ha sido tan sólo de 47.350 personas (235.900 ocupados en 1995 y 283.250 en 1999). La misma evolución se produce en cuanto a la población parada (que es superior en Santa Cruz de Tenerife que en Las Palmas), con sólo una pequeña digresión en el año 1997 en el que el número de parados en Las Palmas (64.800 parados) fue superior al de Santa Cruz de Tenerife (60.530 parados). En términos generales en ambas provincias ha descendido el número de parados entre los años 1995 y 1999, si bien el descenso ha sido mayor en Santa Cruz de Tenerife (27.310 parados menos) que en Las Palmas (21.650).

Hasta ahora hemos visto los datos con carácter general, ahora debemos hacer referencia a la diferencia de la situación laboral entre varones y mujeres. Como podemos ver en los siguientes gráficos, las mujeres siguen representando sólo un 37% de la población ocupada, sin embargo, ello no quiere decir que no estén disponibles para suministrar mano de obra (recordemos que la población activa no es aquella en condiciones de trabajar, sino las que o están trabajando o realizan gestiones para incorporarse a dicha producción), sino que son contratadas en menor medida por los empresarios, como nos indica el gráfico que recoge a la población parada, en el que las mujeres representan un 56%.

Pero también influye el hecho de que la población activa (aquella que quiere trabajar) está formada en mayor medida por mujeres que por hombres, así, como vemos en el gráfico que nos muestra la evolución de la población activa, esta ha ido aumentando entre los años 94 y 98, incremento que ha sido similar para las mujeres y para los varones, esto es, el número de mujeres dentro de la población activa debería haberse

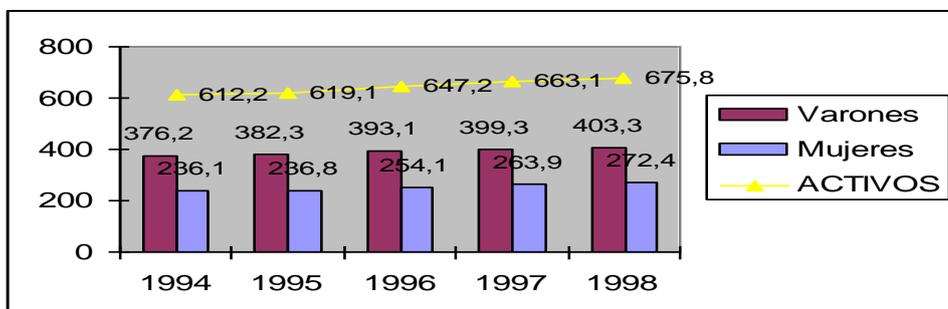
incrementado en ciento cuarenta mil personas para salvar la diferencia que existía entre ambos grupos en el año 1994; no ha ocurrido así y, al final del período analizado la diferencia entre hombres y mujeres era de unas ciento treinta y una mil personas. Como decíamos al principio de este párrafo, sigue existiendo también un número importante de mujeres que no desea incorporarse al mercado laboral ya que de una población mayor de 16 años de 1.283 mil personas en 1998, casi la mitad estaba inactiva (unas seiscientas mil personas), las mujeres representaban el 65,5% de la misma.

**Comparación población activa y parada por sexo en 1998 (porcentaje)**



Fuente: INE e ISTAC, 2000

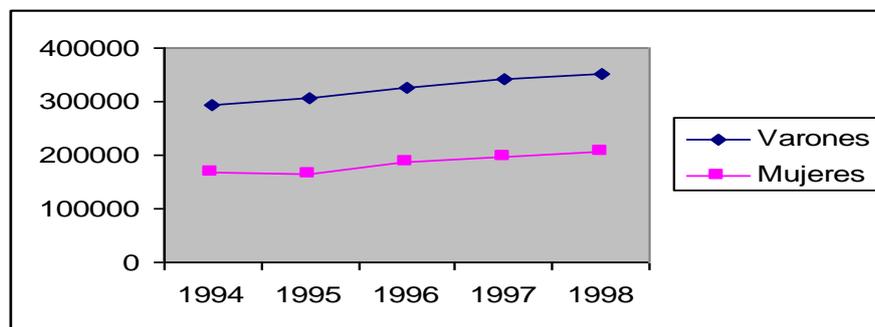
**Evolución Población Activa por Sexos 1994-98 (miles de personas)**



Fuente: Ine, 2000

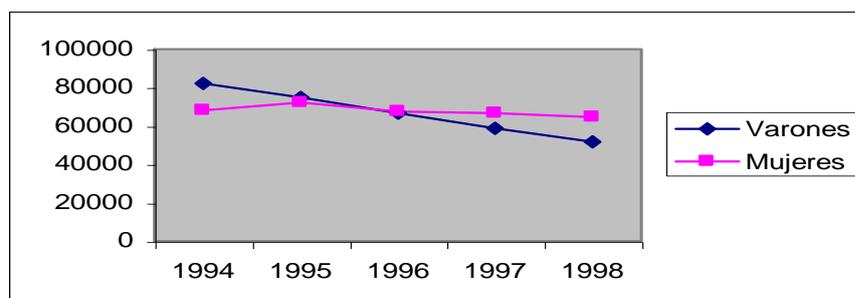
El gráfico que representa la evolución de la población ocupada confirma que, si bien la tendencia es alcista para ambos grupos, no se ha producido un incremento mayor del número de mujeres ocupadas que permitieran salvar la diferencia que existía entre ambos grupos por lo que en el año 1998 el total de mujeres ocupadas era inferior al de hombres en unas ciento cincuenta mil personas. Por su parte el gráfico que representa la distinta evolución en cuanto a la población parada es, si cabe, más significativo, ya que pone de manifiesto que el descenso del número de parados ha sido mucho más acusado para los varones que para las mujeres, que en el año 1996 las cifras ponen de manifiesto una variación de la tendencia, ya que durante los años anteriores los parados hombres superaban en número a las mujeres, en dicho año las cifras de ambos grupos son prácticamente iguales, y durante los años 1997 y 1998 el número de mujeres paradas es superior al de hombres, lo que posiblemente indica un intento de la mujer por incorporarse al mundo laboral.

#### *Evolución Población Ocupada por Sexos 1994-98*



Fuente: INE e ISTAC

#### *Evolución de la Población Parada por Sexos 1994-98*



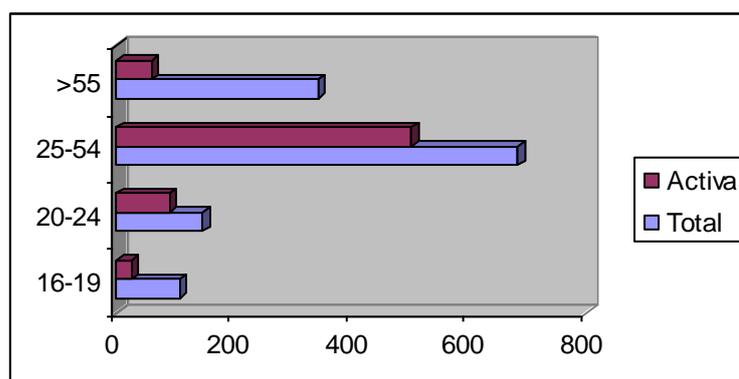
Fuente: INE e ISTAC

Respecto a los grupos de edad los siguientes gráficos nos permiten comparar qué porcentaje representaba cada grupo, en el año 1998, dentro de la población mayor de 16 años y qué porcentaje representaban dentro de la población activa. Los grupos más numerosos, como veíamos al analizar la población de las Islas en el capítulo anterior, son los mayores de 25 y de 55 años. En el grupo de personas de más de 55 años es en el que la proporción de población activa respecto al total es menor (16,99%), lo que puede indicar el impacto de las prejubilaciones, así como el efecto del envejecimiento de la población española y la mayor longevidad de la misma.

También en el grupo de personas más jóvenes (de 16 a 19 años) la proporción de población activa respecto al total es sólo menos de una cuarta parte (23,43%), dado que buena parte de esta población sigue cursando estudios secundarios posteriores a la enseñanza mínima obligatoria.

Los dos grupos de edad en los que la proporción población activa respecto al total es más elevada son, lógicamente, los jóvenes de 20 a 25 años (61,26% - posiblemente porque parte de la población de esta edad esté asistiendo a cursos universitarios) y los mayores de 25 años y menores de 55, que es el grupo en el que la proporción es mayor (73,38%). La mayor parte de la población inactiva de este grupo son mujeres (143.800 personas de un total de 181.300).

#### ***Comparación población total y activa por grupos de edad (miles)***



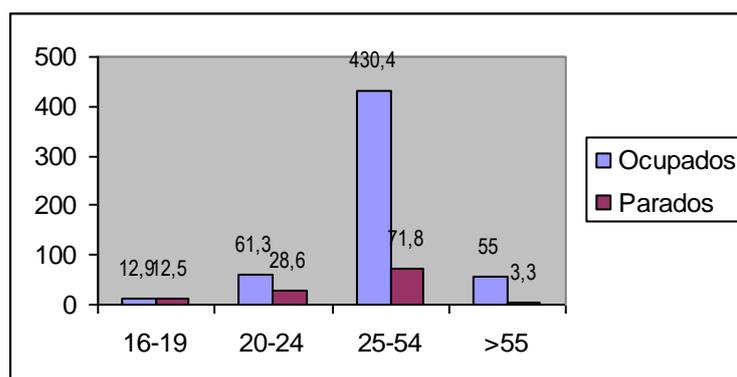
Fuente: INE, 1999

El siguiente gráfico nos permite comparar la relación entre ocupados y parados para cada uno de los grupos de edad. En el grupo de edad más joven (16 a 19 años) las

personas ocupadas y paradas están, prácticamente, en una relación 50/50, lo que en cierta medida es lógico puesto que normalmente se tratará de personas sin una cualificación especial (sólo con estudios de graduado escolar) y que, en su mayor parte, estarán en búsqueda de su primer empleo (aproximadamente la mitad de los parados de este grupo se encontraban en dicha situación).

En el grupo de personas de 20 a 24 años la relación es, aproximadamente, 70/30 respecto a ocupados y parados, se trata de personas normalmente más cualificadas y con más experiencia, ya que sólo menos de la mitad de los parados estaban buscando su primer empleo. El grupo en el que la proporción es más desequilibrada es, lógicamente, el de las personas de 25 a 54 años, en el que más del 85% estaba ocupado. Finalmente, existe una gran desproporción en el grupo de mayores de 55 años, en el que el más del 94% estaba ocupado, lo que nos indica que muchas personas de esta edad o bien han dejado de trabajar (por ejemplo, por jubilaciones anticipadas) o han dejado de buscar empleo (recordemos que el paro en este grupo de edad es de larga duración y que el legislador español y comunitarios han diseñado políticas e incentivos económicos para reactivar la contratación en este grupo).

#### ***Relación ocupados / parados por grupos de edad en 1998 en Canarias (miles)***

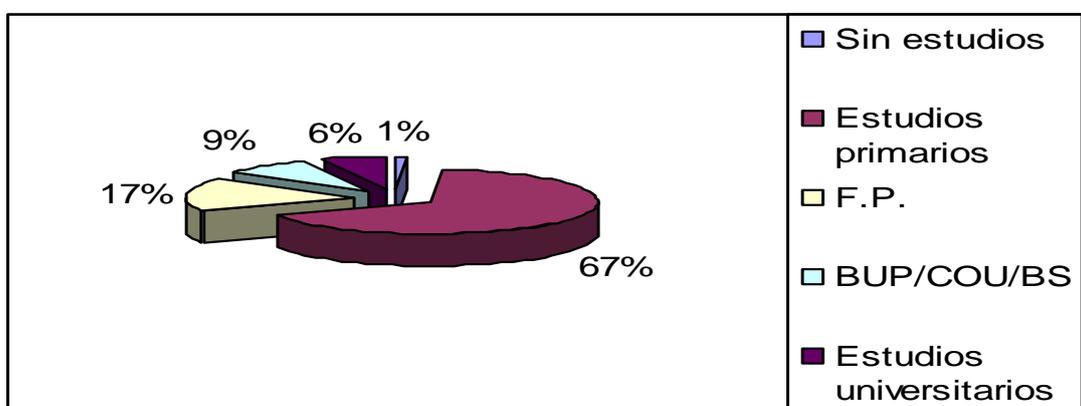


Fuente: INE e ISTAC, 1999

Antes de pasar a examinar la situación del mercado laboral en Canarias según los distintos sectores económicos (en los que volveremos a realizar una pequeña referencia a los distintos grupos de edad, sexo, etc.) debemos hacer una breve referencia a la

situación laboral en Canarias según la formación. Con carácter previo debemos señalar que no hemos encontrado datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) respecto a esta cuestión y los datos que vamos a comentar sólo hacen referencia al paro registrado en el INEM. Debido a que los sistemas de obtención de los datos de la EPA y del INEM son distintos (la primera se realiza mediante encuesta a un grupo de familias, por lo que puede registrar paro no recogido por el segundo) es posible que los datos de formación no sean tan completos como los que hemos recogido para los demás grupos, además, no podemos examinar la formación en la población ocupada.

***Paro registrado según nivel de estudios en diciembre de 1999 (porcentaje)***

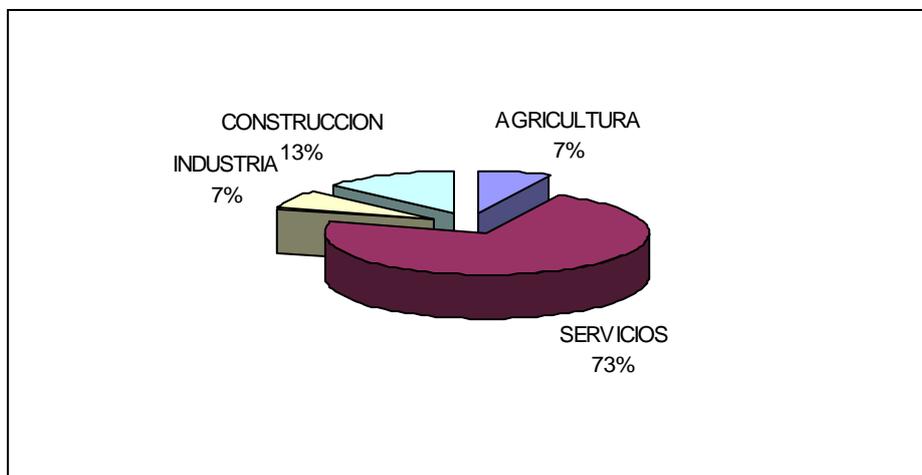


*Fuente INEM e ISTAC, 2000*

Pese a lo anterior, el gráfico nos permite ver cuál era el paro registrado por niveles de estudio, y nos pone de manifiesto que las personas analfabetas o sólo con estudios primarios representan el grupo más importante de desempleados (casi el 45% total de paro registrado). Una tercera parte del total de parados estaba representada por las personas que sólo habían finalizado la educación obligatoria (E.G.B.); es decir, entre ambos grupos suponen casi el 80% del total de desempleados. En las enseñanzas de formación profesional, tanto de primer como de segundo ciclo, el paro es inferior al que existe para las personas que han finalizado B.U.P. (de hecho, en diciembre de 1999, no existía registrado ningún parado que hubiera finalizado la formación profesional de segundo ciclo). Finalmente, el paro para los titulados universitarios (medios y superiores) sólo suponía un 6% del total de desempleados.

Para finalizar con el análisis del mercado laboral canario vamos a hacer referencia, como indicábamos anteriormente, a la situación en cada uno de los sectores económicos de la misma. En primer lugar, debemos destacar que la mayor parte de la población activa ocupada de las Islas Canarias trabaja en el sector servicios (71,89%), mientras que la cuarta parte restante se reparte entre los sectores de la construcción (13,37%), agricultura (7,3%) e industria (7,46%), ocupando el primero casi a tantos trabajadores como los otros dos.

***Distribución de la población ocupada por sectores en 1999 (porcentaje)***

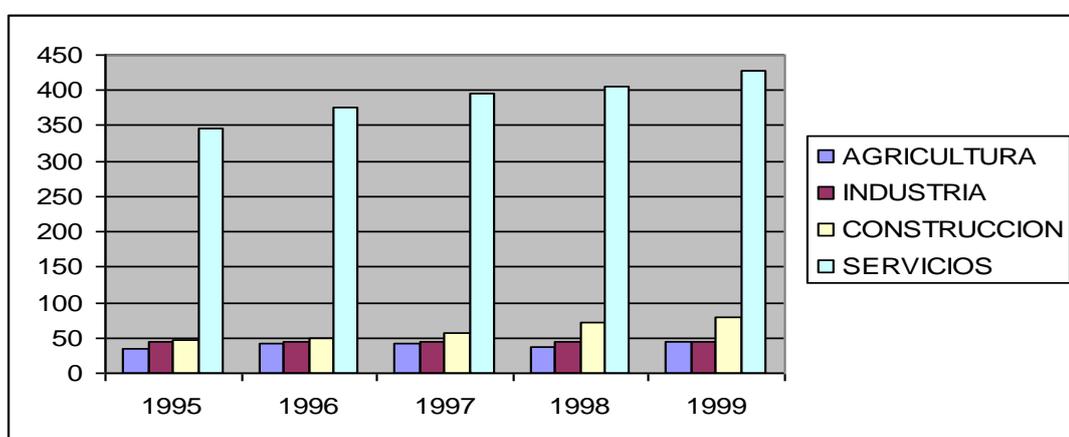


*Fuente INE e ISTAC, 2000*

Esta proporción en el reparto se ha mantenido casi constante desde el año 1995, si bien ha descendido ligeramente en porcentaje que representaban los servicios (durante los años 1995 a 1997 representaba más del 73% de la población ocupada, mientras que en 1998 y 1999 está en torno al 72%), en todo caso, el número de trabajadores totales ha ascendido desde 345 miles de personas a 427 miles de personas, lo que significa un incremento en cinco años de 82.000 personas. También ha disminuido, respecto al total de la población ocupada, la que trabajaba en la industria (del 9,59% que representaba en el 95, desciende de forma constante al 7,46% que representa en la actualidad); en términos de número de trabajadores es el único sector que ha perdido población activa, unas mil personas desde el año 1995. La evolución de la población ocupada en agricultura, respecto al total, ha sido más irregular ya que en el año 1995 el porcentaje que representaba era similar al actual (7,37%), los dos años siguientes representó más del 8%, en 1998 descendió al 6,77%, para volver a representar el

porcentaje antes citado en 1999; en todo caso, la población ocupada en agricultura ha ascendido de 34.800 trabajadores en 1995 a 43.400 en 1999. Finalmente, el sector que más ha ascendido (incorporando a nueva población activa y a población que ha perdido el sector industrial (recordemos que el número de trabajadores en todos los demás sectores ha ascendido), ha sido el sector de la construcción, que en 1995 sólo representaba el 9,95%, mientras que en la actualidad representa el 13,37% de la población ocupada. La evolución de los distintos sectores económicos respecto a la población que ocupan se puede ver en el siguiente gráfico.

***Población ocupada por sectores entre 1995-1999 (miles de personas)***



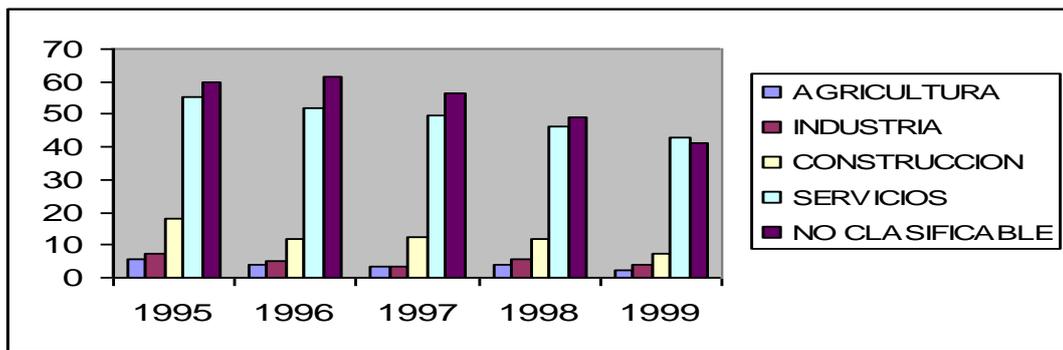
*Fuente: INE e ISTAC, 2000*

Como indicábamos en los párrafos anteriores, al referirnos a la evolución del paro en la Comunidad Autónoma de Canarias, el mismo ha descendido en términos absolutos en casi cincuenta mil personas en cinco años. La evolución del desempleo por sectores es similar a la evolución de la ocupación, si bien existe una parte importante de la población desempleada que no se clasifica en ninguno de los sectores económicos a los que estamos haciendo referencia.

Conviene destacar, como dato más relevante, que, si bien el paro desciende en todos los sectores, la variación más importante se produce en el sector de la construcción, aunque en número de personas el descenso en servicios y no clasificables es mayor, en el sector de la construcción el número de parados desciende más de un 50% respecto al año 1995, lo que pone de manifiesto la buena marcha de este sector (y de la economía

canaria, ya que este sector en España ha sido uno de los motores más importantes de la economía) durante los últimos años.

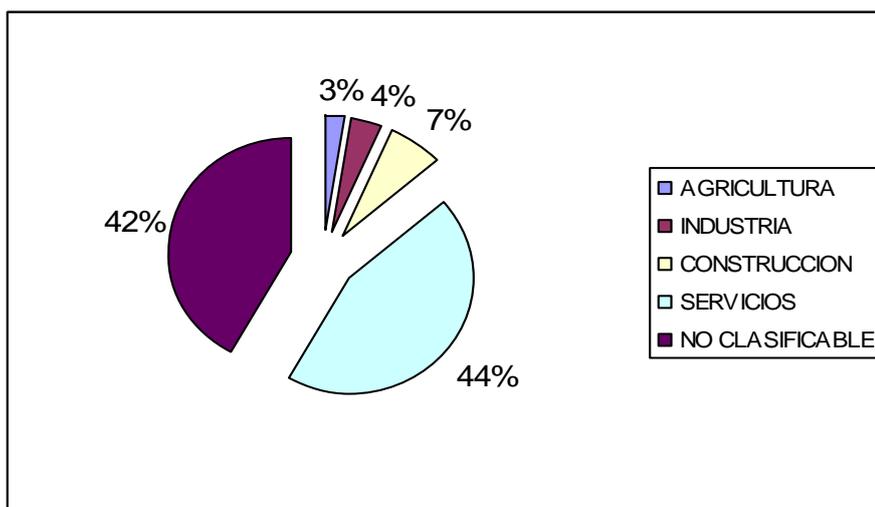
***Población desempleada por sectores de actividad en Canarias de 1995-99 (miles de personas)***



Fuente: INE e ISTAC, 2000

Pese a ello la construcción seguía representando un porcentaje importante de la población desempleada (el 7%), con lo que era el sector más importante detrás de los servicios y la población desempleada que no se podía clasificar dentro de ningún sector económico.

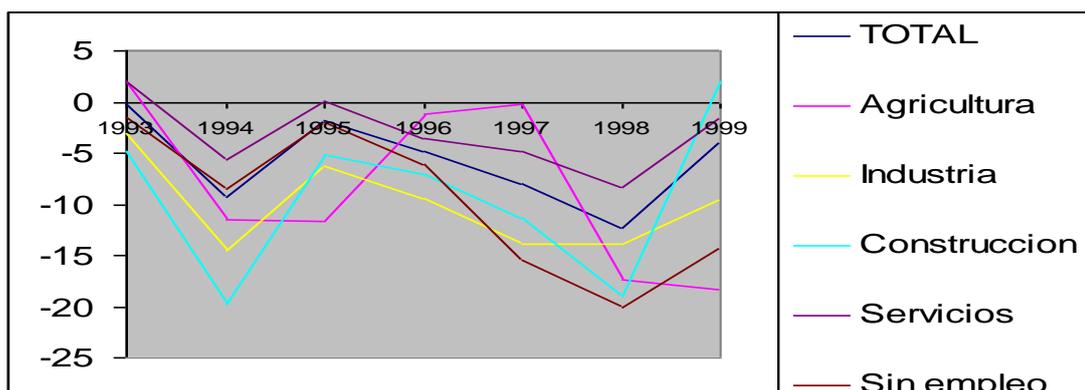
***Población desempleada por sectores en 1999 (porcentaje)***



Fuente: INE e ISTAC, 2000

Todos los gráficos que hemos estado viendo hacen referencia a la Encuesta de Población Activa realizada por el Instituto Nacional de Estadística que, como hemos señalado antes, no siempre coinciden con los datos registrados en las oficinas de INEM por los distintos sistemas que emplea cada una de estas dos encuestas a la hora de determinar la población desempleada (normalmente la población desempleada según la EPA es ligeramente superior a la registrada en el INEM). Ahora vamos a ver una gráfica que recoge la variación interanual de los desempleados registrados en las oficinas del INEM desde el año 1993 hasta el año 2000 (se recoge la media anual de cada año).

***Variación interanual de parados registrados en las oficinas del INEM de Canarias de 1993 a 2000 (porcentaje)***



Fuente: INEM e ISTAC, 2000

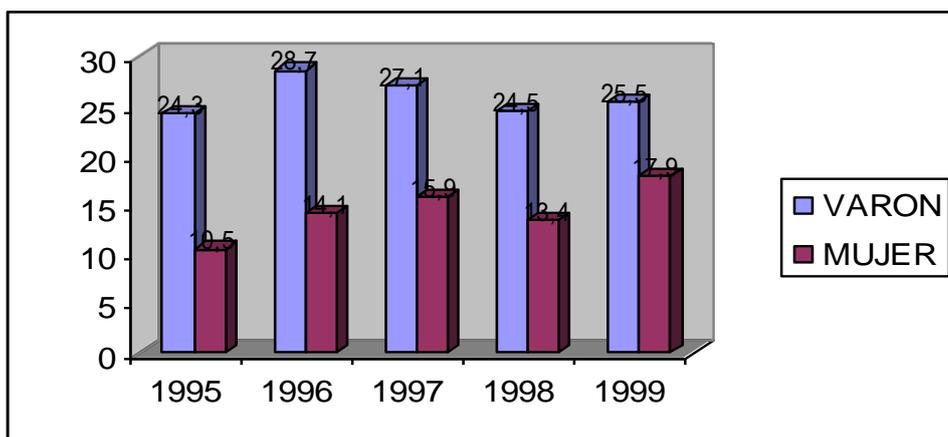
Esta gráfica nos permite ver como desde el año 1993 la variación del desempleo respecto al año anterior ha sido en todo momento negativa, esto es cada año el número de desempleados ha sido inferior que en el año anterior. Esta tendencia sólo tiene dos excepciones, por un lado en el año 1995 la tasa de variación de los desempleados en servicios fue ligeramente positiva (0,14%), variación poco importante y que, además, se produjo en un año en que respecto a todos los sectores la diferencia fue inferior al año anterior o a los siguientes. La segunda excepción se produce en el sector de la construcción en el que los desempleados registrados en las oficinas del INEM

aumentan un 2,7% en el año 1999 respecto al año anterior. Esta tendencia puede, o bien ser una reacción lógica después de varios años de mejora, o bien indicar un enfriamiento del sector. Para determinar cuál es la causa de esta variación habrá que estudiar otros factores, a los que nos referimos en otros capítulos de este estudio. Finalizar el análisis de este gráfico indicando que en los últimos años la mayor variación porcentual se produce en relación con las personas en búsqueda de su primer empleo.

Para terminar con el estudio de la situación de la población activa vamos a recoger una serie de gráficos que nos permiten ver la evolución de la población activa ocupada por sectores, edad y sexo, en el periodo comprendido entre 1995 y 1999.

En relación con la agricultura, podemos ver como las mujeres se han incorporado a este sector en mayor número que los hombres de forma que la diferencia entre uno y otro sexo se ha reducido en este periodo a 7.600 más hombres que mujeres (desde una diferencia de 13.800 hombres más en el año 1995).

#### ***Población activa en Canarias en agricultura por sexo 1995-1999 (miles de personas)***

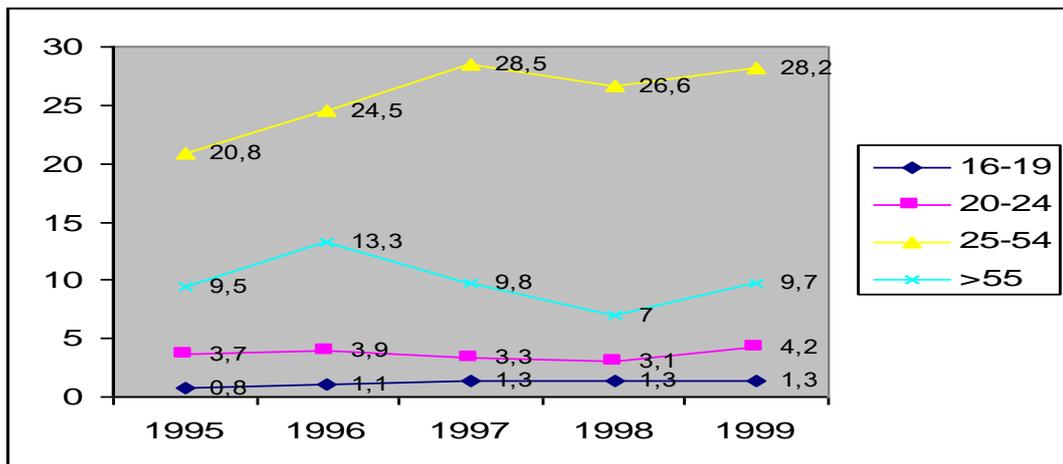


*Fuente: INE e ISTAC, 2000*

No existen diferencias tan importantes en lo que se refiere a los distintos grupos de edad. El que ha aportado un mayor número de trabajadores ha sido el de 24 a 54 años. El grupo de los mayores de esta edad ha permanecido prácticamente igual a lo largo

del período (aunque en el año 1996 tuvo un incremento bastante importante). Finalmente, sólo algo menos de 1.000 jóvenes (menores de 24 años) se han incorporado ha este sector en estos cinco años.

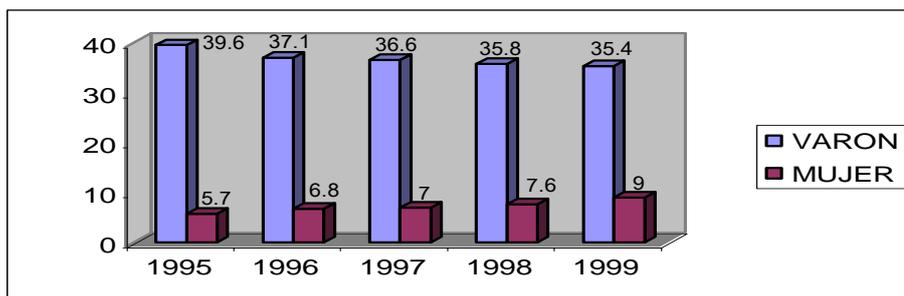
***Población ocupada en agricultura por grupos de edad 1995-1999 (miles de personas)***



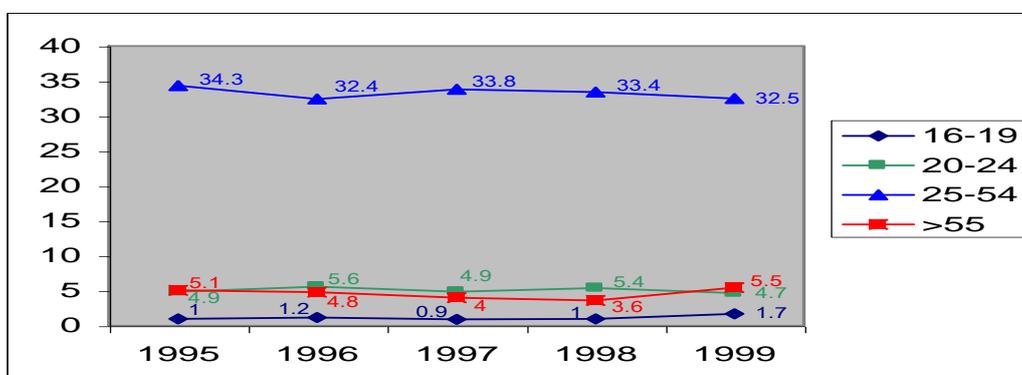
Fuente: INE e ISTAC, 2000

Las gráficas relativas a la población ocupada en la industria nos ofrecen un panorama curioso ya que este es el único sector en el que no se produce ningún incremento de la población ocupada, sino un ligero descenso (900 personas a lo largo del período), pero vemos que mientras el número de hombres que trabajaban en la industria desciende el de mujeres ha aumentado a lo largo del período y, al final, esta incorporación femenina a la industria es la que permite que la población ocupada en la industria no tenga un descenso más pronunciado a lo largo de estos cinco años.

Algo parecido ocurre respecto a los grupos de edad ya que el que representa al mayor número de personas ocupadas en general (de 25 a 54 años) desciende a lo largo del período y son responsables de evitar el desplome de las cifras los grupos de edad más joven (16 a 19 años) y más vieja (más de 55 años) cuyo número aumenta.

**Población activa en Canarias en industria por sexo 1995-1999 (miles de personas)**

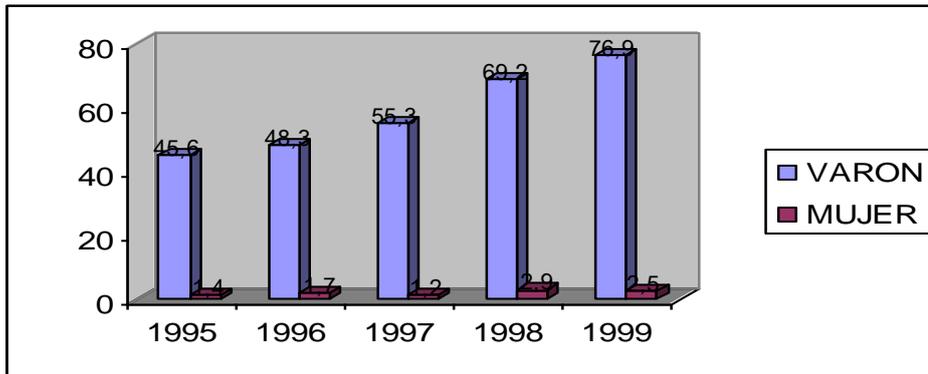
Fuente: INE e ISTAC, 2000

**Población activa en industria por grupos de edad 95-99 (miles de personas)**

Fuente: INE e ISTAC, 2000

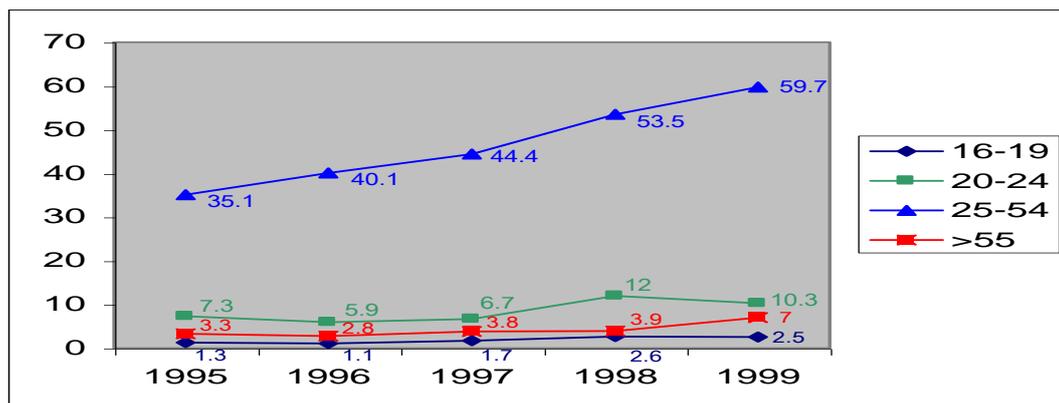
En el sector de la construcción (uno de los que experimenta la mayor incorporación de población ocupada, como veíamos) no se produce esta situación, ya que pese a la incorporación de la mujer al mismo (con un incremento de 900 mujeres a lo largo del periodo) esta palidece al lado del incremento de la cifra de hombres ocupados en este sector (31.300).

**Población ocupada en construcción por sexo 1995-1999 (miles de personas)**



Fuente: INE e ISTAC, 2000

**Población ocupada en construcción por grupos de edad 1995-1999 (miles de personas)**



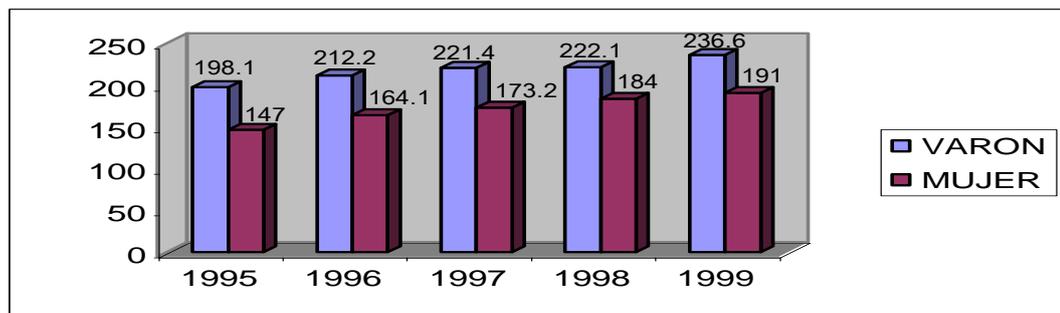
Fuente: INE e ISTAC, 2000

Como vemos en la gráfica anterior el principal responsable del incremento de la población ocupada en este sector son las personas entre 25 y 54 años, si bien los mayores de esta edad tienen una incorporación mayor a lo largo del periodo (3.700 personas más) que los grupos más jóvenes (el grupo de personas de menos de 20 años experimenta un incremento de 1.200 personas y el de los jóvenes mayores de esa edad de 3.000 personas).

Para finalizar en el sector de servicios la incorporación de hombres y mujeres ha sido similar, aunque la de las mujeres ha sido ligeramente superior de forma que la diferencia entre uno y otro sexo (de 51.100 personas en el año 1995) se reduce

ligeramente al final del periodo (había 45.600 hombres más que mujeres en 1999). En todo caso la gráfica nos permite observar que en el sector de servicios es en el que existe menor diferencia respecto a la incorporación de ambos sexos.

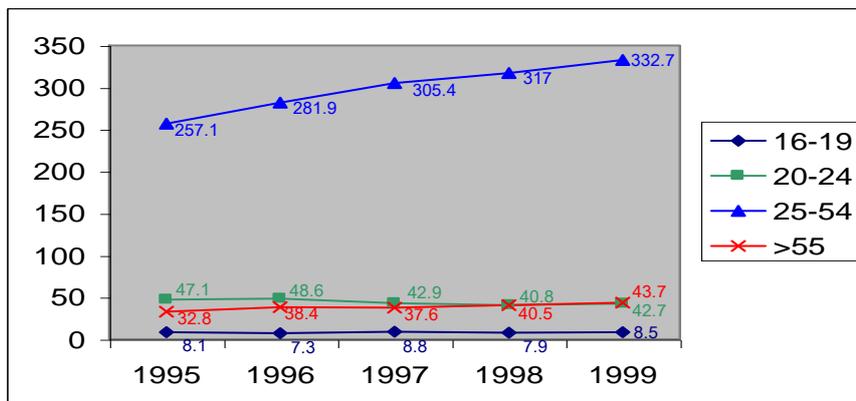
***Población ocupada en servicios por sexo 1995-1999 (miles de personas)***



Fuente: INE e ISTAC, 2000

Como en el sector de la construcción, el grupo de edad responsable del incremento de población es el de las personas entre 25 y 54 años. Conviene destacar que el grupo de jóvenes menores de 25 años desciende, mientras que el de mayores de 55 años aumenta, de forma que al final del período el número de personas dentro de cada uno de estos grupos de edad es prácticamente igual (42.700 en el primero y 43.700 en el segundo); mientras que al principio del período que estudiamos, en 1995, el grupo de personas de 20 a 24 años, tenía 14.300 personas más que el grupo de personas con más de 55 años.

Con esta gráfica terminamos el análisis de la población activa (ocupada y desempleada) en la Comunidad Autónoma Canaria según su sexo, formación, edad y en los distintos sectores económicos, para continuar pasamos a estudiar la oferta y demanda de empleo en las islas según las contrataciones realizadas.

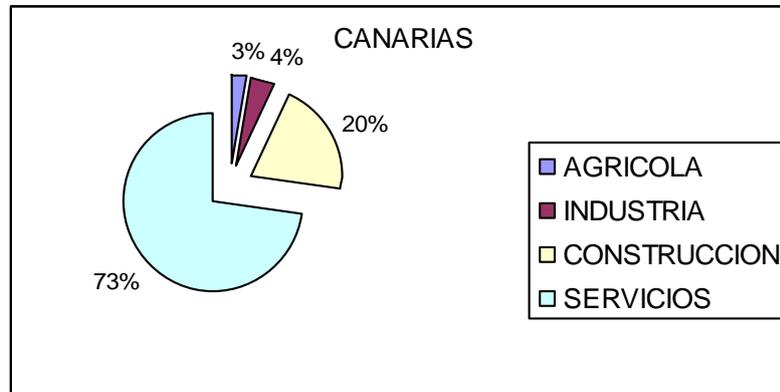
**Población ocupada en servicios por grupos de edad 1995-1999 (miles de personas)**

Fuente: INE e ISTAC, 2000

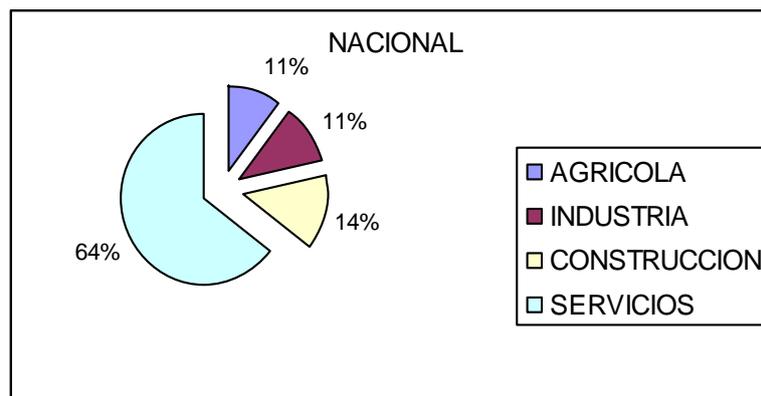
**3.2. Seguimiento de la oferta/demanda de empleo****3.2.1. Análisis de las contrataciones por sectores, formación, género y edad**

A continuación vamos a realizar un análisis de las contrataciones registradas en el Instituto Nacional de Empleo, según aparecen recogidas en el Informe Anual de la Economía Canaria de 1999 realizado por la Confederación Canaria de Empresarios. Debemos realizar dos advertencias en relación con estos datos, la primera es que los mismos no coinciden con los datos recogidos en el ISTAC, pese a que, en teoría, la fuente de la que proceden es el INEM en ambos casos. Hemos creído conveniente advertir esta discrepancia porque, lamentablemente, los datos que comentamos no aparecen recogidos en una de las dos fuentes de información (Informe Anual o el Anuario Estadístico del ISTAC) por lo que hemos tenido que recurrir a ambas fuentes, motivo por el cual puede existir una ligera discrepancia en números absolutos, aunque las tendencias y porcentajes que se recogen son similares en ambos documentos. En todo caso, al referirnos a los datos que comentamos indicamos la fuente de la que los hemos extraído.

En primer lugar vamos a examinar qué porcentaje representaban las contrataciones de cada sector para el total nacional.

**Contrataciones registradas por sectores en Canarias en 1999 (porcentaje)**

Fuente: INE e Informe de Economía Canaria 1999

**Contrataciones registradas por sectores en España en 1999 (porcentaje)**

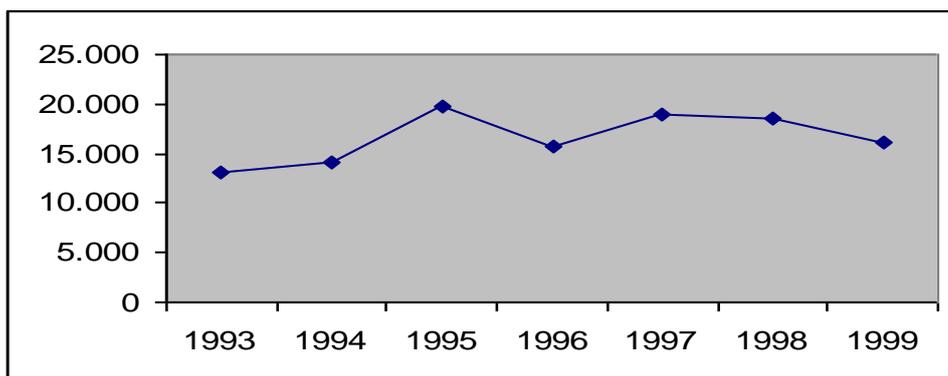
Fuente: INE e Informe de Economía Canaria 1999

Como podemos observar el peso del sector servicios en la economía canaria es mucho mayor que en el resto de España, en atención a las contrataciones realizadas. El segundo sector con mayor número de contrataciones es la construcción, si bien en Canarias también tiene una importancia mayor que en el resto de España. Destaca el pequeño peso de la agricultura y de la industria respecto a las contrataciones registradas a nivel nacional. Si comparamos qué porcentaje representaron las contrataciones en Canarias respecto al total realizado en España, nos encontramos que las contrataciones realizadas sólo supusieron el 1,15% y el 1,69% del total de las realizadas en el sector agrícola e industrial; el sector que representó mayor porcentaje

de contrataciones fue el de la construcción en el que las realizadas en Canarias representaron un 6,17% del total realizado en este sector, mientras que en servicios (pese al importante número de contrataciones registradas en Canarias en este sector) sólo representó el 4,96% de las contrataciones realizadas en este sector en territorio español.

En el sector agrícola vemos que las contrataciones se han ido incrementado desde 1993, el año en el que se produjeron más contrataciones en este sector fue en 1995, en el que casi se alcanzaron los 20.000 contratos registrados (19.744). En los años siguientes la cifra rondó las 19.000 contrataciones, si bien en el año 1999 descendieron hasta las 16.136. En el año 2000, hasta el mes de abril se habían registrado 3.784 contratos en este sector.

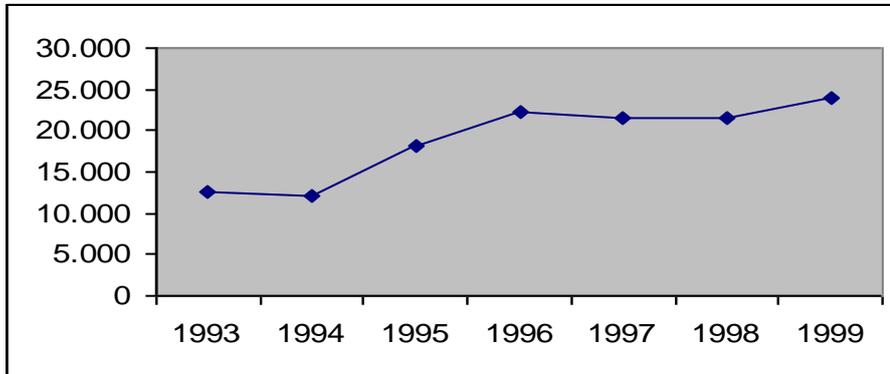
#### ***Evolución de los contratos registrados en el INEM en el sector agrícola (contratos)***



Fuente: INE, ISTAC, 2000

En el sector industrial la evolución de las contrataciones registradas ha sido al alza o con muy pequeños descensos respecto al año anterior, así en los años 93 y 94 los contratos registrados fueron más de 12.000, en el año 95 se produjo un incremento respecto al año anterior de 6.000 contratos. El número se volvió a incrementar en el año 96, en 4.000 contratos más respecto al año anterior, alcanzando los 22.179 contratos registrados. En los años 97 y 98 la cifra de contratos registrados fue ligeramente inferior a la anterior (en torno a las 21.000 contrataciones), mientras que en el año 1999 se alcanzó la cifra más alta de contratos registrados con 23.981. Hasta abril del año 2000 se había registrado 7.646 contratos.

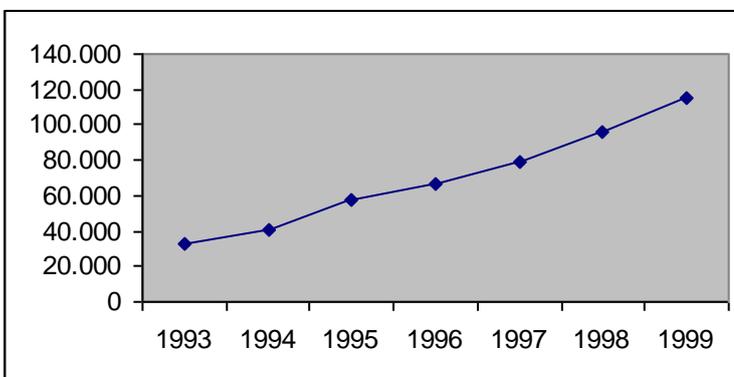
***Evolución de los contratos registrados en el INEM en el sector industrial (contratos)***



Fuente: INE e ISTAC, 2000

Por lo que respecta al sector de la construcción, la evolución ha sido mayor que la que se ha dado en los sectores que hemos visto hasta ahora, de forma que la diferencia entre los contratos registrados en 1993 con respecto a los registrados en 1999 es de 82.617 contratos más en el segundo y las contrataciones registradas hasta abril de 2000 (44.591) superan a las registradas durante todo el año en 1993 (32.949 contratos registrados) y 1994 (40.307). A partir de este año los contratos registrados aumentan en unos 15.000 más cada año respecto al anterior, hasta alcanzar en 1999 la cifra de 115.566 contratos.

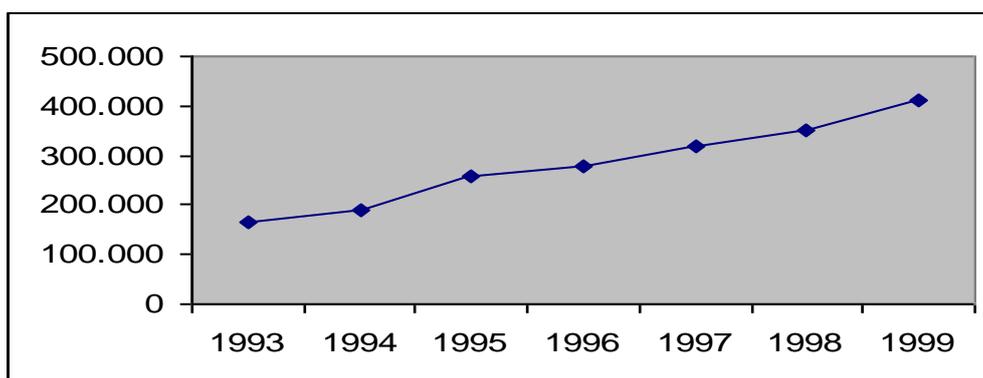
***Evolución de los contratos registrados en el INEM en la construcción (contratos)***



Fuente: INE e ISTAC, 2000

Finalmente el sector de servicios, no sólo representa el mayor número de contrataciones, sino que es el que ha experimentado un incremento mayor desde los 164.035 contratos registrados en 1993 hasta los 411.350 registrados en 1999, con 127.787 contratos registrados hasta abril de 2000. Como podemos ver en el gráfico el menor incremento de contrataciones se produjo entre 1996 y 1995, ya que las contrataciones en 1996 fueron sólo 19.008 más que en el año anterior, para todos los demás años el incremento ha sido superior a esta cifra produciéndose los aumentos más importantes entre 1994 y 1995 (68.724 contratos registrados más) y entre 1998 y 1999 (61.620 contratos registrados más en el segundo que en el primero), lo que vuelve a confirmar la importancia de este sector en Canarias y la buena marcha del mismo durante los últimos años.

#### ***Evolución de los contratos registrados en el INEM en el sector servicios (contratos)***



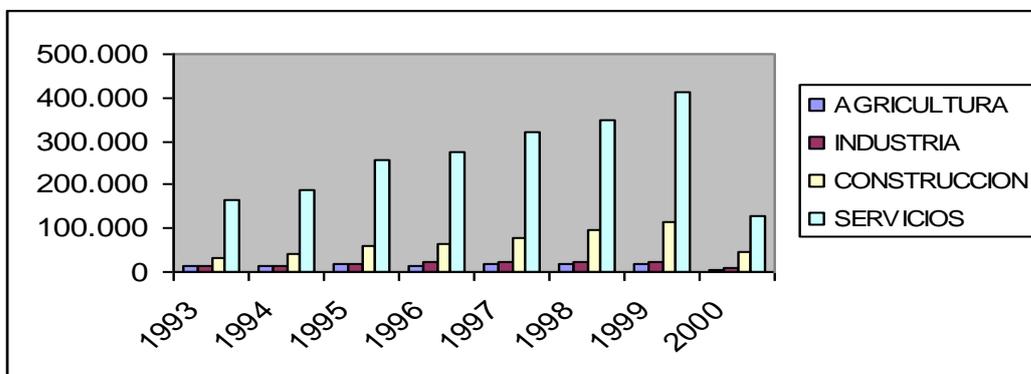
*Fuente: INE e ISTAC, 2000*

Para terminar con el estudio de la evolución de las contrataciones por sectores veamos dos gráficas más. La primera recoge los datos que hemos ido viendo respecto a cada uno de los sectores, en conjunto, de forma que podemos observar cómo se han repartido las contrataciones registradas cada año.

Vemos como el sector servicios es el que representa mayor número de contrataciones y su evolución ha sido al alza desde el año 1993. Lo mismo ocurre con el sector de la construcción, mientras que en la industria y la agricultura se produce un incremento

muy pequeño, imperceptible en comparación a los demás. En general, el número de contrataciones ha aumentado a lo largo de estos años.

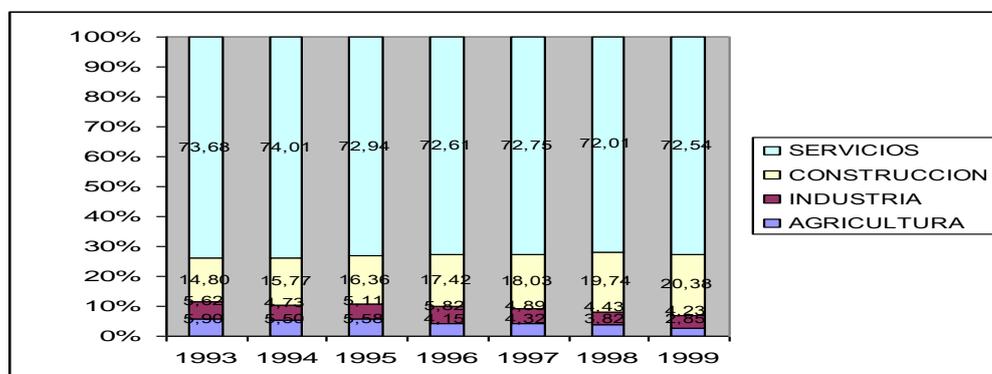
**Contrataciones registradas en el INEM en Canarias por sectores (contratos)**



Fuente: INE e ISTAC, 2000

La siguiente gráfica nos indica el porcentaje que ha representado cada uno de los sectores respecto al total de los contratos registrados y, nos permite ver que, pese al espectacular incremento en términos absolutos de los contratos del sector servicios, en porcentaje respecto al total este sector ha descendido, ligeramente, el período estudiado. Lo mismo ha ocurrido con el sector agrícola e industrial, pese al incremento en el número de contratos que hemos visto con anterioridad. El único sector que ha incrementado porcentualmente respecto al total de los contratos registrados ha sido el sector de la construcción.

**Evolución de los sectores respecto al total de contratos registrados (porcentaje)**



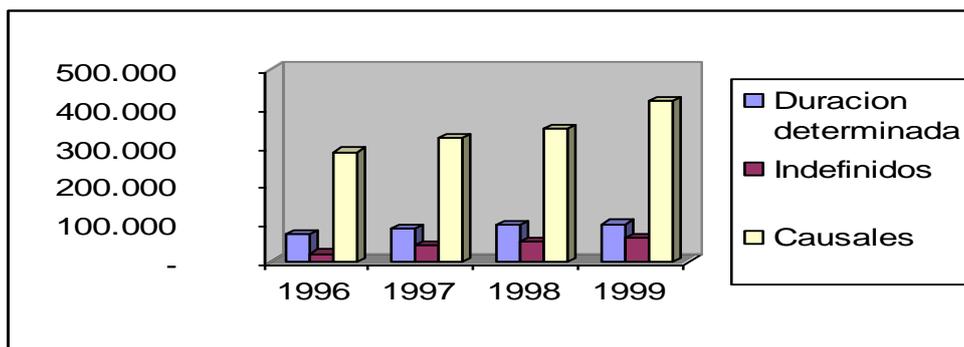
Fuente: INE e ISTAC, 2000

Antes de pasar a examinar la evolución de los contratos registrados en el INEM según otros factores (edad, sexo o formación) nos gustaría hacer una pequeña referencia al tipo de contratos que se han registrado.

En el Informe Anual sobre la Economía Canaria, al que antes hemos hecho referencia, la Confederación Canaria de Empresarios distingue tres tipos de contratos: **indefinidos** (que incluye los contratos para el fomento de la contratación indefinida, las conversiones de temporal a definitivo, indefinidos ordinarios, la contratación indefinida a tiempo parcial – que recoge los fijos discontinuos – y los discapacitados), los contratos de **duración determinada** (que incluye los contratos a tiempo parcial con duración determinada, los contratos formativos – de prácticas, a tiempo parcial o completo, y de formación – contratos de jubilación especial a los 64 años, discapacitados, discapacitados en centros especiales de empleo, contratos a tiempo parcial de relevo), y los contratos **causales** (que incluyen los contratos por obra o servicio, eventuales por circunstancias de la producción, interinidad y no comprendidos en estos apartados anteriores).

La evolución del número de los contratos registrados en cada una de estas categorías, recogida en el gráfico siguiente, nos permite observar que los contratos temporales (que incluyen tanto a los de duración determinada como a los causales) representan la mayor parte de los contratos registrados, si bien es cierto que la contratación indefinida ha aumentado, tanto en números absolutos (de 20.284 contratos de este tipo registrados en 1996 se pasa a 61.162 en 1999) como en relación con el total de las contrataciones registradas (representaba el 5,35% de los contratos en 1996 y el 10,6% en 1999).

**Contratos registrados por tipo de contrato en Canarias (número de contratos)**

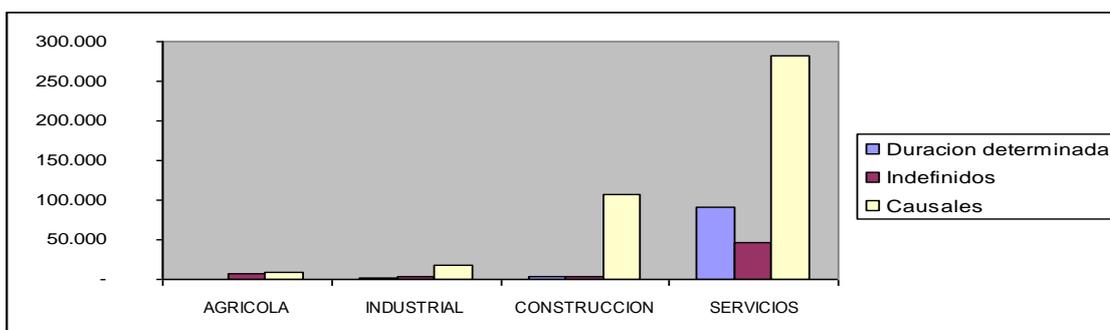


Fuente: INE e Informe Economía Canaria, 2000

En relación con los datos a nivel nacional, en Canarias los contratos indefinidos representan un porcentaje algo mayor que para la totalidad de España (en 1999 era un 10,6% en Canarias y un 9,21% para España, esta diferencia se produce a lo largo de los años 96 a 99). El porcentaje de contratos causales es muy similar (72,37% en Canarias y 72% en España en 1999), mientras que los contratos de duración determinada representan un porcentaje mayor en la totalidad del territorio nacional (18,79% en España frente al 17,03% en Canarias).

Para finalizar con este análisis de los tipos de contratos registrados vemos cuál ha sido el reparto por sectores en el año 1999, como podemos ver, existe un gran número de contratos temporales (de duración determinada o causales) en el sector de servicios, en el que el sector turístico cuenta con un peso importante, lo que nos indica, en general, mayores posibilidades de que disminuya el número de personas contratadas en dicho sector si la situación económica llegara a empeorar.

**Contratos registrados en el INEM en 1999, por tipo de contrato y sector (contratos)**

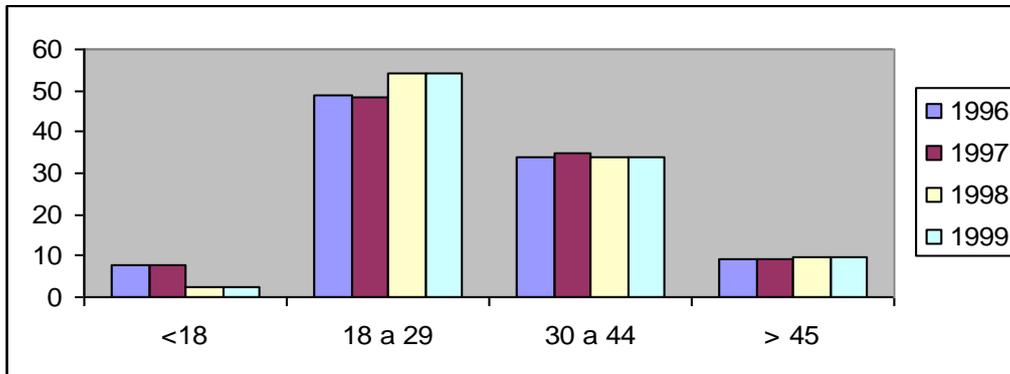


Fuente: INE e Informe de Economía Canaria, 2000

Respecto a la evolución de las contrataciones registradas por grupos de edad vamos a referirnos a los datos recogidos por la Confederación Canarias de Empresarios, quienes debido a su interés por los tipos de contratos que se registran distinguen cuatro grupos de edad distintos a los que recoge el INE, ya que hace referencia al grupo de menores de 18 años, de 18 a 30 años, mayores de 30 y menores de 45, y mayores de 45 años, de esta forma puede recoger mejor el impacto de los contratos de formación o de los contratos para mayores de 45 años (que han contado con incentivos para mejorar la contratación).

Si examinamos la evolución cronológica observamos que el porcentaje que representa las contrataciones en cada uno de estos grupos ha permanecido, más o menos, igual a lo largo tiempo, salvo por lo que respecta a los contratos de menores de 18 años (que en 1996 y 1997 representaban más del 7%, mientras que en los años 1998 y 1999 representan un poco más del 2% del total). El grupo de edad beneficiado de este descenso es el de 18 a 29 años que pasa de representar el 48% en 1996-97 al 54% en 1998-99. Este beneficio puede deberse a los incentivos que se aprobaron para la transformación en indefinidos de los contratos temporales para jóvenes menores de 30 años y mujeres desempleadas de larga duración contratadas en ocupaciones con menor índice de empleo femenino (recogidas en la Ley de Incentivos 64/1997 y en el Programa de Fomento a la Contratación Estable para 1999). Por el contrario, el descenso del número de contrataciones de menores de 18 años parece indicar que la reforma de los contratos formativos, en mayo de 1997 se sustituyó el contrato de aprendizaje por un nuevo contrato para la formación, y que, entre otras cuestiones sólo puede celebrarse con trabajadores menores de 21 años, parece no haber logrado su objetivo de favorecer la inserción laboral y formación de los jóvenes. La Confederación Canaria de Empresarios explica la falta de éxito de esta figura en que *“la nueva regulación encorseta los requisitos que deben cumplirse para la celebración del mismo”*.

**Contratos registrados en el INEM en Canarias según grupos de edad  
1996-99 (contratos)**

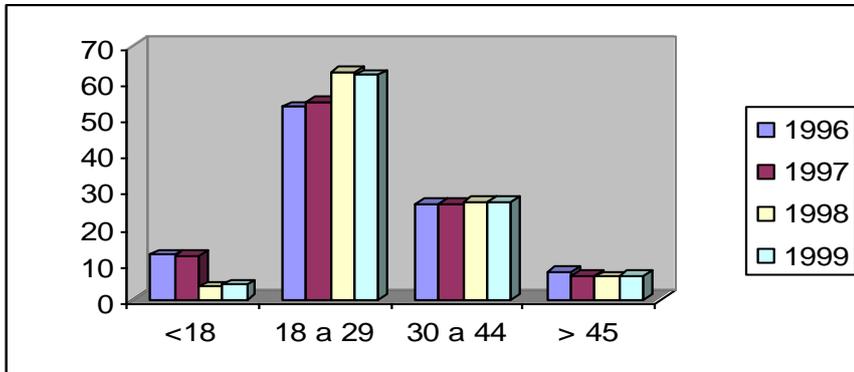


*Fuente: INEM e Informe de la Economía Canaria, 2000*

Por lo que se refiere a los tipos de contratos (de duración determinada, indefinidos, o causales) que se realizan según cada tipo de edad conviene destacar que el grupo en el que se recoge el mayor porcentaje de contratos indefinidos es el de las personas de 18 a 29 años, en segundo lugar esta el de 30 a 44 años, pero en el grupo de mayores de 45 años el porcentaje de contratos indefinidos es superior al porcentaje que representan otro tipo de contratos, estos dos datos parecen confirmar el éxito de las medidas de fomento del empleo y de transformación de contratos de duración determinada o causales en indefinidos para los menores de 30 años y mayores de 45 años.

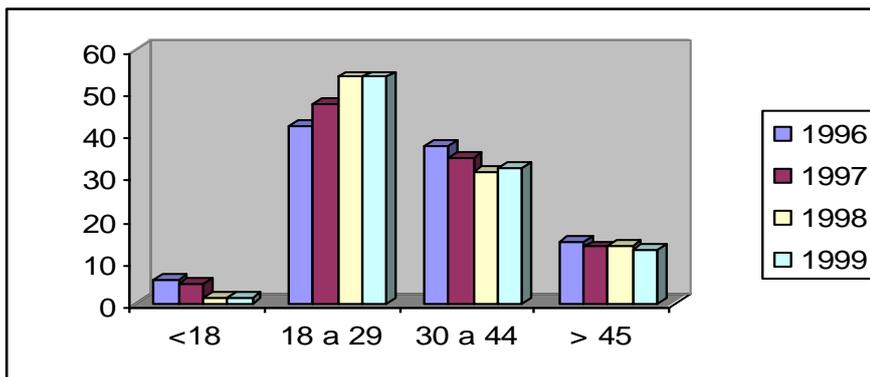
Estas conclusiones se ven confirmadas si analizamos la evolución de los tipos de contratos para cada grupo de edad. En los tres gráficos siguientes vemos que la contratación para los menores de 18 años ha descendido para todos los tipos de contratos. En los contratos indefinidos se observa la influencia de la legislación incentivadora para este grupo, que parece haberse realizado, en parte, a costa de los contratos del grupo de mayores de 30 años (aunque al incrementarse el número total de las contrataciones este efecto no es muy pronunciado).

**Contratos de duración determinada por grupos de edad 1996-1999  
(participación porcentual)**



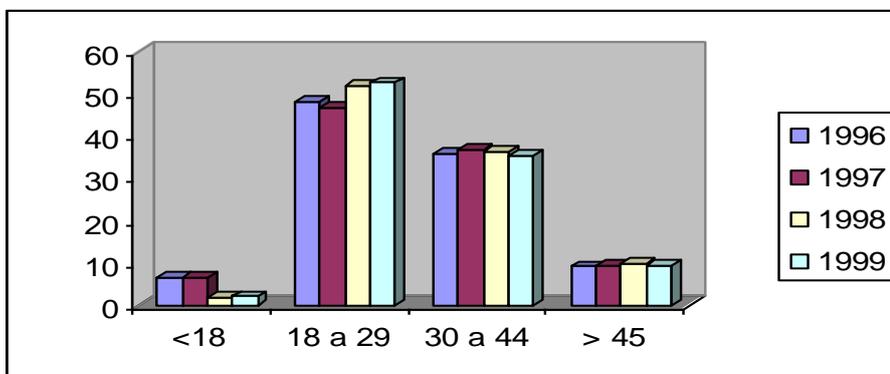
Fuente: INE e Informe de la Economía Canaria, 2000

**Contratos indefinidos por grupos de edad 1996-1999 (participación porcentual)**



Fuente: INE e Informe de la Economía Canaria, 2000

**Contratos causales por grupos de edad 1996-1999 (participación porcentual)**



Fuente: INE e informe de la Economía Canaria, 2000

Si a lo largo de este estudio hemos tenido que indicar, en varias ocasiones, que los datos que tomábamos de distintas fuentes no coincidían, tenemos que repetirlo una vez más, dado que para ver las contrataciones registradas por sexo y formación debemos acudir a los datos que recoge el Instituto Nacional de Empleo (INEM) en su Observatorio Ocupacional de 1998, cuyos datos no coinciden con los que tenía el Informe de la Economía Canaria, puesto que según el primero el número de contratos registrado en la Provincia de Las Palmas en 1998 fue 291.184, mientras que según el INEM fueron 291.707 los contratos registrados. La misma diferencia se observa en los datos de la provincia de Santa Cruz de Tenerife, en la que, según el Informe de la Economía Canaria, se registraron 201.725 contratos, mientras que según el INEM fueron 206.919. Una vez señalada la discrepancia de los datos (que pese a todo hemos utilizado ya que nos permiten ver la evolución de la contratación) vamos a recoger a continuación los datos que se pueden extraer del Observatorio Ocupacional del INEM sobre las características de los contratados en la Comunidad Autónoma canaria en 1998.

*Contratados en las oficinas del INEM en Canarias en 1998 (contratados)*

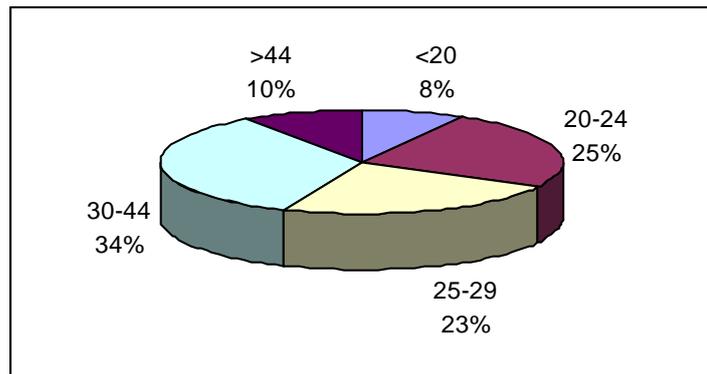
	<20		20-24		25-29		30-44		>44	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Sin estudios	22	12	14	25	9	5	81	22	84	11
<b>Estudios Primarios Certificado Escolar</b>	806	371	1.811	759	1.849	509	7.853	2.422	7.437	1.986
<b>FPI</b>	463	317	3.030	2.439	2.163	1.714	3.151	2.528	411	300
<b>EGB/BE/GE</b>	10.170	7.179	31.480	22.656	26.175	18.117	30.435	23.034	4.222	3.228
<b>FP II</b>	158	146	3.073	3.264	3.685	3.486	2.773	2.311	297	101
<b>BUP/COU/BS</b>	580	765	5.151	7.439	6.860	8.547	7.012	7.047	1.197	474
<b>FP Gr. Medio/Sup</b>	21	8	120	191	87	88	7	38	3	0
<b>Título Gr. Medio</b>	9	14	831	2.298	1.924	4.132	1.721	2.490	363	160
<b>Título Gr. Sup.</b>	0	10	233	509	1.653	2.599	2.291	2.469	357	93
<b>TOTAL</b>	25.026	15.918	71.789	52.140	67.313	48.558	104.822	64.856	33.722	14.482

Fuente: INEM. Observatorio Ocupacional.1998

Si antes veíamos la distribución de las contrataciones por grupos de edad y por tipo de contrato y su evolución en los últimos cuatro años, los datos que se recogen en la tabla anterior nos permiten ver cuál es la distribución por grupos de edad y confirman, pese

a las diferencias que antes señalábamos, que el grupo de edad en el que se produce el mayor número de contrataciones es el de los 20 a los 29 años, puesto que esta es la edad del 48% de los contratados, seguido por el grupo entre 30 y 44 años al que pertenecen el 34% de los contratos registrados en las oficinas del INEM.

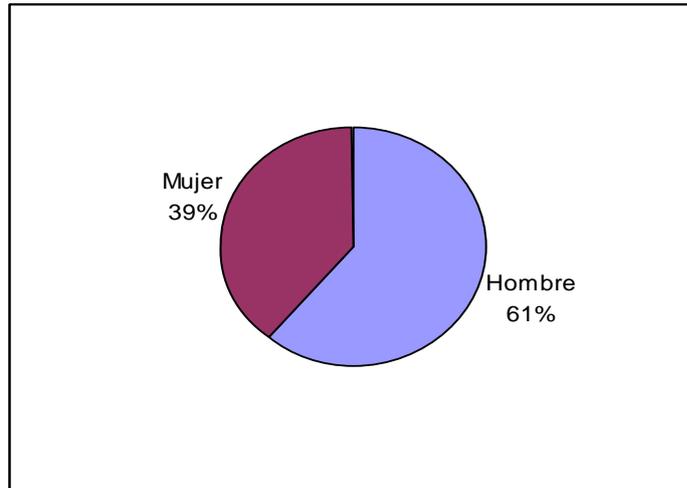
***Grupos de contratados por edades. 1998. (porcentaje)***



*Fuente: INEM. Observatorio Ocupacional.1998*

Estos datos también nos permiten ver que la mayor parte de las personas que fueron contratados fueron hombres (302.672 contratos fueron con hombres frente a 195.954 con mujeres), tanto en Las Palmas (179.699 frente a 112.008), como en la provincia de Santa Cruz de Tenerife (122.973 contratos con hombres frente a 83.946 contrataciones de mujeres), si bien en la provincia más oriental la diferencia de contrataciones por sexo fue mayor (el 61'6% de los contratos realizados fueron con hombres, frente al 38'4% con mujeres) que en la provincia occidental en la que la proporción fue de un 59'4% de los contratos fueron realizados con hombres y un 40'5% con mujeres.

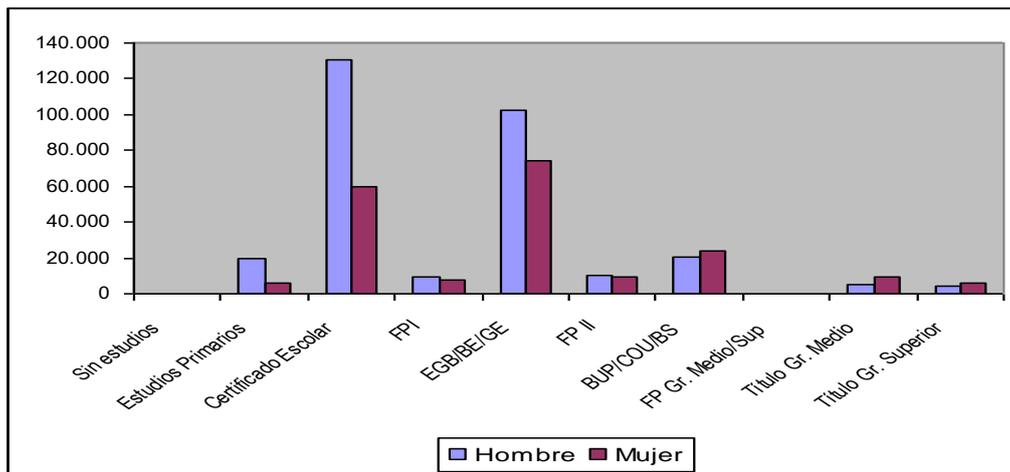
**Contrataciones registradas en 1998 en Canarias por sexo (porcentaje)**



Fuente: INEM. Observatorio ocupacional 1998

Para terminar con este análisis del mercado laboral en Canarias debemos hacer referencia a las contrataciones que se celebraron según el nivel de formación de las personas contratadas, a lo que ya hacíamos referencia en el anterior capítulo dos, vamos a ver los datos que se recogen en el siguiente gráfico.

**Contrataciones registradas en Canarias en 1998 por sexo y formación (contratos)**



Fuente: Observatorio Ocupacional del INEM. 1998

Como veíamos en el capítulo dos, la mayor parte de los contratados tienen estudios primarios, el certificado escolar o finalizaron la enseñanza básica, sin embargo, llama la atención que precisamente en estos grupos de estudios más primarios es en los que el número de contratados hombres supera al de la mujeres, mientras que a partir de la Formación profesional de segundo grado se igualan ambos sexos (se realizaron 9.986 contratos con hombres y 9.308 con mujeres), y en todas las demás categorías de estudios superiores (Bachillerato, FP de Grado medio y titulados universitarios) el número de contratos celebrados con mujeres supera al celebrado con hombres lo que pone de manifiesto la incorporación de la mujer, especialmente de las mujeres con mayor nivel de formación, al mundo laboral en la Comunidad Canaria.

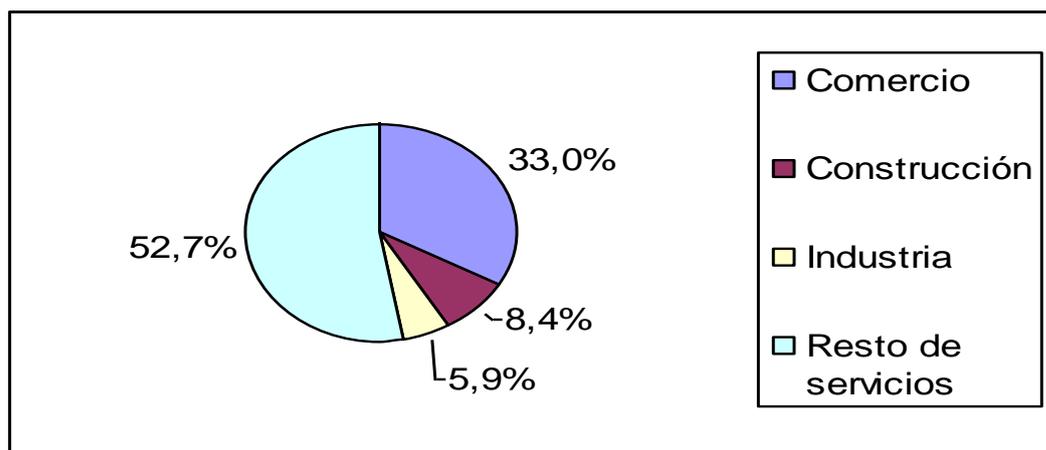
#### 4. LAS PYMES EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA CANARIA

En el año 1999 había censadas en Canarias 100.008 empresas, lo que suponía un 3,97% del total de empresas españolas censadas en dicho año.

El sector industrial representaba en 1999 un 9,91% del PIB canario, aunque sus empresas sólo eran un 5,9% del total de empresas censadas en el Dirce frente al 9,4% de empresas industriales a nivel nacional. El sector construcción representó un 10,09% del PIB y aglutinaba el 8,4% de las empresas canarias, por un 10,8% de las empresas a nivel nacional. En cuanto a los servicios, con el 75,35% del peso total en el PIB, reunía al 85,7% de las empresas, lo que le convertía en el sector más numeroso, frente al 79,8% que representan las empresas de servicios a nivel nacional.

Dentro de este último sector se puede desagregar el sector comercial, en el que se sitúan el 33% de las empresas canarias mientras que el resto de servicios representaba el 52,7%, del total de las empresas de esta Comunidad Autónoma.

*Empresas por sectores de actividad (porcentaje). Canarias. 1999*



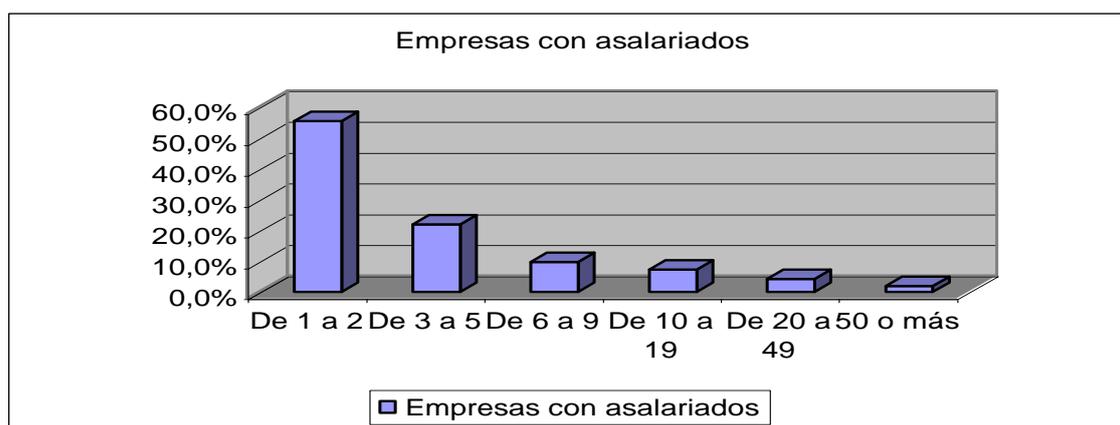
Fuente: Dirce, 1999

Por lo que respecta a la mano de obra que emplean las empresas canarias, de las empresas censadas, el 51% de las mismas no tienen asalariados, mientras que el

restante 49% sí que los tiene. Entre las empresas que cuentan con trabajadores por cuenta ajena, la gran mayoría, el 55,3%, tiene uno o dos trabajadores, mientras que desciende significativamente el número de empresas conforme aumenta la cantidad de empleados.

Por este motivo, debemos destacar la reducida dimensión de las empresas canarias, ya que el 86,8% de las mismas tienen menos de nueve trabajadores. Este dato nos da una idea de la formación del tejido empresarial canario, que está formado, en su inmensa mayoría, por empresarios individuales – sin trabajadores asalariados – y micropymes – con un número muy reducido de empleados.

#### ***Empresa por número de empleados (porcentaje). Canarias. 1999***



*Fuente: Dirce, 1999*

Si analizamos la distribución del número de asalariados en las empresas por sectores económicos, observamos que la industria da trabajo al 10% del personal por cuenta ajena, la construcción emplea al 16,6%, el comercio al 25,6% y el resto de servicios al 47,8% de los trabajadores. También podemos destacar que el 8,4% del total de las empresas pertenecen al sector de la construcción, sin embargo dan trabajo al 16,6% de la masa asalariada, fenómeno que se repite respecto al sector industrial, en cambio, el sector comercio, en el que están agrupadas el 33% de las empresas canarias, sólo emplea al 25,6% de los trabajadores.

Vamos a descender un peldaño en el análisis sectorial con el fin de desagregar un poco más los resultados y descubrir cuáles son, dentro de cada sector, los epígrafes más importantes. Con la finalidad de que el estudio tenga relevancia, hemos decidido fijarnos en aquellos epígrafes que contienen más de mil empresas.

De estos vemos que, dentro del sector industrial, sólo un epígrafe, el 15 Código Nacional de Actividades Económicas (CNAE) que corresponde a la industria de alimentos y bebidas, tiene más de mil empresas censadas, en concreto 1.120, lo que supone un 1,12% del total de las empresas registradas en Canarias.

Respecto a otros sectores de actividad, en el epígrafe 45 CNAE (construcción) hay 8.378 empresas censadas lo que, como vimos antes, supone el 8,4% del total de las empresas canarias.

Dentro del sector comercial, que es el predominante en la economía canaria, aparecen muchos epígrafes con más de mil empresas en cada uno de ellos, pero a modo de ejemplo citaremos los tres que cuentan con mayor número de empresas. Estos epígrafes son, por una parte, el 50 (Venta, mantenimiento y reparación de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores; venta al por menor de combustible para vehículos de motor) con 3.504 empresas censadas lo que representa un 3,54% del total del censo. Podemos destacar que, dentro de este epígrafe la partida más importante son los talleres de vehículos a motor que suponen el 59% del total del mismo.

Los siguientes epígrafes pertenecientes al sector comercial son el código 51 CNAE que corresponde al comercio mayorista e intermediarios excepto los comprendidos en el epígrafe 50, en el que se incluyen 7.271 empresas, lo que representa un 7,27% del total de las empresas censadas en Canarias, y el epígrafe 52 CNAE (comercio minorista excepto los comprendidos en el epígrafe 50) con 22.265 empresas incluidas en este apartado lo que supone el 22,26% del total de empresas canarias censadas en el Dirce 1999.

La hostelería, epígrafe 55 CNAE, tiene censadas 13.117 empresas, es decir, un 13,12% de las empresas canarias.

En cuanto a los servicios hay nueve epígrafes con más de mil empresas censadas, entre los que cabría destacar como relevante el código 74 del CNAE (otras actividades empresariales) con 12.684 empresas, el 12,68% del total.

#### **4.1. Evolución del PIB por sectores de actividad**

Para estudiar la evolución de la economía canaria en los últimos años, hemos considerado preciso centrarnos en la variación real de productos y servicios finales producidos por la misma.

Los datos que vamos a analizar los hemos tomado del Valor Añadido Bruto a Coste de los Factores (VABcf) que, por su analogía con el Producto Interior Bruto (PIB) (el VABcf equivale al PIBcf, más el gasto de intermediación financiera), nos permitirá desagregar los diferentes sectores productivos con una mayor fiabilidad y precisión.

Consideramos necesario efectuar la comparación de estos datos de producción de la economía canaria con la economía nacional, no sólo a nivel absoluto, sino desagregando en los principales factores productivos (agricultura/ganadería/pesca, industria, construcción y servicios), de manera que podamos evitar solapamientos entre tendencias de signo contrario entre diferentes sectores.

Según datos aportados por el INE, ISTAC y la Confederación de Empresarios<sup>1</sup> de Las Palmas, el PIB a nivel nacional en 1999 se elevó a 93.327.621 millones de pesetas corrientes, ascendiendo el PIB canario a 3.878.778 millones de pesetas corrientes, es decir, que la economía canaria representó en ese año un 4% de la economía española.

---

<sup>1</sup> “Informe Anual de la Comunidad Canaria”. Edita Confederación Canaria de Empresarios. 1.999.

**Producto Interior Bruto Nacional. 1995-1999. (millones de pesetas corrientes)**

	1995	1996	1997	1998	1999
AGRIC./PESCA	3.464.042	3.671.867	3.881.346	4.153.744	4.319.007
INDUSTRIA	15.902.151	16.405.508	17.442.047	18.704.472	19.645.406
CONSTRUCCIÓN	5.840.262	6.011.121	6.303.205	6.872.545	7.844.449
SERVICIOS	47.719.693	50.540.100	53.478.704	57.244.295	61.518.759
<b>TOTAL</b>	<b>72.926.148</b>	<b>76.628.596</b>	<b>81.105.302</b>	<b>86.975.056</b>	<b>93.327.621</b>

Fuente: Informe anual de la economía canaria. 1999, Confederación Canaria de Empresarios

Si comparamos el cuadro anterior con los datos que aparecen en el siguiente, observamos que el peso de los diferentes sectores de actividad de la economía canaria dentro de sus homónimos a nivel nacional son muy similares y prácticamente no han variado en los últimos años.

**Producto Interior Bruto Canario. 1995-1999. (millones de pesetas corrientes)**

	1995	1996	1997	1998	1999
AGRIC./PESCA	124.329	132.158	140.529	151.035	148.830
INDUSTRIA	256.622	273.479	284.615	289.934	303.677
CONSTRUCCIÓN	245.289	269.388	294.481	333.676	391.502
SERVICIOS	2.317.862	2.463.862	2.620.017	2.815.707	3.034.769
<b>TOTAL</b>	<b>2.944.102</b>	<b>3.138.887</b>	<b>3.339.642</b>	<b>3.590.352</b>	<b>3.878.778</b>

Fuente: Informe anual de la economía canaria. 1999, Confederación Canaria de Empresarios

En el año 1999 la agricultura, ganadería y pesca canario ha representado un 3% respecto al peso de ese apartado a nivel nacional. Dato que supone el descenso de un punto respecto a años anteriores debido, sobre todo, a las malas condiciones climáticas que se han producido en ese año (sequía, temperaturas muy altas, siroco) que han provocado la reducción del tamaño de las cosechas y, a este factor climatológico adverso, se ha añadido el amarre de la flota pesquera, que ha permanecido seis meses en parada biológica sin poder faenar.

La industria canaria supone un 2% de la industria nacional. La construcción es un 5% de la construcción española y los servicios suponen un 5% del total de servicios en la economía nacional.

Como podemos observar en la tabla anterior, y se deduce del número de empresas que se encuadran en este sector, la economía canaria depende de forma muy importante del sector servicios. No podemos olvidar que a la actividad turística que, mayoritariamente, se encuentra enclavada dentro del sector servicios se debe, en gran medida, la creación de riqueza y el desarrollo económico de Canarias, importancia que se ve reflejada en el dato de que, en el año 1999, hubo más de 9 millones de turistas que visitaron las Islas Afortunadas, con la actividad económica que estas visitas llegaron a producir.

***Peso de los diferentes sectores dentro del PIB canario (porcentaje)***

	1995	1996	1997	1998	1999
AGRIC./PESCA	4,87%	5,08%	5,15%	5,13%	4,65%
INDUSTRIA	10,21%	10,24%	10,11%	10,00%	9,91%
CONSTRUCCIÓN	8,38%	8,56%	8,80%	9,32%	10,09%
SERVICIOS	76,54%	76,12%	75,94%	75,55%	75,35%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

*Fuente: Informe anual de la economía canaria. 1999, Confederación Canaria de Empresarios*

En parte es por la importancia del sector turístico, por lo que el sector servicios representó, en 1999, en Canarias el 75,35% del total del PIB, lo que supone catorce puntos más que en el agregado a nivel nacional, lo cual nos permite reiterar una vez más la importancia del turismo dentro de este sector en Canarias. A los servicios les sigue, a gran distancia, el sector de la construcción que, debido al desarrollo y la fortaleza que ha tenido en los últimos años y que se puede observar en el gráfico anterior, ha desbancado del segundo lugar a la industria.

El escaso peso del sector industrial se debe, entre otros muchos motivos, a que Canarias es una región ultraperiférica, por lo que debe traer todos sus suministros por barco o avión, lo que supone un importante encarecimiento de las materias primas, a lo que se suma, además, el alto precio del suelo industrial debido a la carestía de suelo de este tipo y, la dificultad de encontrar mano de obra especializada, lo cual ya es, para terminar, un obstáculo insalvable para instalar una empresa de este tipo. Aunque lo analizaremos posteriormente, podemos adelantar ahora, que por los factores que hemos

señalado el sector industrial canario tiene un número reducido de empresas que además, como veremos, tienen una escasa dimensión.

***Peso de los diferentes sectores dentro del PIB canario (porcentaje)***

	1995	1996	1997	1998	1999
AGRIC./PESCA	5,38%	5,56%	5,76%	5,98%	5,74%
INDUSTRIA	25,48%	25,20%	25,45%	25,59%	25,45%
CONSTRUCCIÓN	7,44%	7,24%	7,16%	7,31%	7,73%
SERVICIOS	61,70%	62,00%	61,63%	61,12%	61,08%
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

*Fuente: Informe anual de la economía canaria. 1999, Confederación Canaria de Empresarios*

El sector de la construcción, como hemos dicho ha desbancado al industrial en el segundo puesto de aportación al PIB canario, crecimiento e importancia de este sector que se debe a que Canarias es la novena comunidad española en número de habitantes de derecho, que además es una población joven en búsqueda de su primera vivienda en muchos casos, a lo que hay que sumar la enorme población de hecho que suponen esos nueve millones de turistas entrados en 1999 para los que hay que tener construidos un gran parque de alojamientos e infraestructuras turísticas. En definitiva, el peso del sector de la construcción se fundamenta en una fuerte demanda de viviendas y alojamientos e infraestructuras turísticas.

***PIB al coste de los factores (tasa de crecimiento real). Canarias-Nacional. 1989-1999***

	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99
CANARIAS	2,40	0,66	1,33	0,65	2,03	5,03	4,57	3,49	4,17	5,00	4,58
NACIONAL	4,70	3,70	2,20	0,70	-1,10	2,30	3,17	1,97	4,10	4,95	4,24

*Fuente: Informe anual de la economía canaria. 1999, Confederación Canaria de Empresarios*

Como observamos en el cuadro anterior y en el siguiente gráfico, la economía canaria ha dado muestras, desde 1993, de un crecimiento mucho más dinámico que la media nacional, una vez superada la grave crisis que se produjo tras el abandono de muchos

cultivos por parte de la población rural (que tuvo una repercusión económica muy importante) y la crisis turística que corrió a la par.

Se pasó de un diferencial negativo para canarias de 2,3 puntos a igualarse estas tasas de crecimiento en 1992, debido, más a un declive de la tasa de crecimiento nacional (que llegó a tener crecimiento negativo en 1993) que a un aumento de producción de la economía canaria, que realmente se mantuvo estable con pequeñas subidas y bajadas en los años anteriores.

A partir de 1992 en Canarias y de 1993 en el resto del territorio nacional, se produce un punto de inflexión, al cambiar el ciclo de la economía de un ciclo bajista a uno alcista.

En 1994 el PIB canario crece en un espectacular 5%, lo cual hace que se pase a un diferencial positivo cercano a los tres puntos con la media nacional. A partir de este año se sale de la crisis internacional en que estaba sumida todo el mundo, en los países europeos se consigue frenar, o contener, la inflación y se inicia el crecimiento sostenido de las economías de los países más industrializados, crecimiento del que todavía disfrutamos. Desde 1995 hasta 1999 el diferencial de crecimiento entre la economía nacional y canaria se ha reducido sin embargo, se ha mantenido un crecimiento superior, aunque en pocas décimas, de la economía canaria, si bien ambas han tenido un elevado ritmo de crecimiento.

Esa tendencia alcista de las economías canaria, española y europea se ha beneficiado de los descensos del nivel de paro (se han generado en Canarias 133.000 puestos de trabajo en los últimos cinco años), contención del nivel de precios y aumento del consumo privado, hecho que ha contribuido en buena medida a aumentar la confianza de los consumidores e inversores y, por tanto, a incrementar el gasto familiar.

En resumen, el crecimiento medio en el quinquenio 1994-1999 en Canarias es de un 4,47% frente al 3,46% de crecimiento correspondiente al conjunto de España, lo cual indica un mayor aprovechamiento del ciclo alcista por parte de la economía insular.

## **4.2. Sectores de actividad económica**

### **4.2.1. Sector agrícola/ganadero/pesquero.**

Este sector ha aportado al PIB canario, en 1999, una cifra cercana a los 148.830 millones de pesetas corrientes dentro de los 4.319.007 millones de pesetas corrientes aportados al PIB por el conjunto de la economía española, es decir, que el sector primario insular representa sólo un 3% del sector nacional. Este peso tan reducido se debe, como ya apuntábamos antes, a diferentes factores que pasamos a detallar, al tiempo que nos referimos a las producciones más representativas de este sector.

#### ➤ Agricultura

Aunque su peso cada vez es menor dentro de la economía insular, este sector daba trabajo en las islas, según el ISTAC, a 43.400 personas en 1999, por lo que sigue siendo un sector prioritario a la hora de diseñar las políticas económicas futuras.

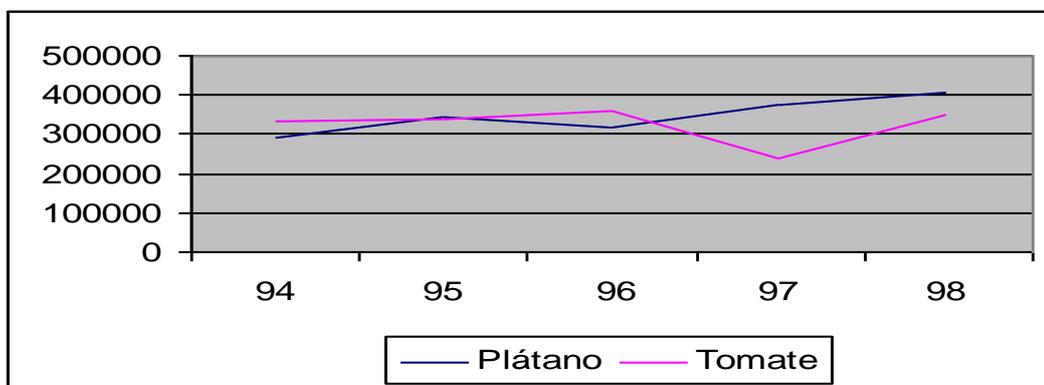
Según datos del último censo agrario de 1997, existen 14.529 explotaciones agrarias en Canarias, que representan en conjunto un total de 34.711 hectáreas de cultivo. Dentro de los mismos, los cultivos que más tierra ocupan son el viñedo, que representa 12.764 hectáreas cultivadas, el plátano con 8.499 hectáreas, la papa que se cultiva en 6.804 hectáreas y, el tomate que ocupa 3.773 de las hectáreas cultivadas.

La mayoría de la producción agrícola canaria se destina al autoconsumo, sobre todo el viñedo y la papa, y únicamente se exportan determinados productos como son el tomate, el plátano, las flores cortadas y los esquejes y, en menor medida, los pimientos y las cebollas.

El tomate es el principal producto exportado desde las Islas ya que se exportaron 349.519 toneladas métricas, en la zafra 97/98, de las cuales el 38% fue destinado al mercado peninsular y el resto al mercado europeo. Su producción está desigualmente

repartida, apostándose más por este producto en la provincia de Las Palmas, en donde se cultiva un 65% de la producción total, debido a que es un producto que requiere menos agua que el otro gran cultivo tradicional que es la platanera que se cultiva más en la provincia de Santa Cruz de Tenerife, ya que las islas occidentales son más ricas en agua. De hecho, el 42% del plátano exportado se cultiva en Tenerife y el 36% en la isla de La Palma perteneciente a la misma provincia, mientras que Gran Canaria la producción de plátanos es de sólo 72.910 toneladas métricas, lo que representa un 17% de la producción canaria.

### *Volumen de exportaciones de plátano y tomate en tms.*



*Fuente: Informe anual de la economía canaria. 1999, Confederación Canaria de Empresarios*

Observamos en el cuadro anterior la evolución de la producción de ambos cultivos, y podemos apreciar la subida sostenida de las exportaciones de plátano desde el año 1994, aunque con una leve caída en el año 1996. En cambio el tomate, cuyas exportaciones subían a mayor ritmo que las del plátano, sufrió un pequeño descalabro en el año 1997 (en el que hubo una gran cosecha de tomates en Marruecos que inundaron los mercados europeos, compitiendo a menor precio que los canarios), pero las exportaciones de este producto se recuperaron al año siguiente.

La problemática de la agricultura canaria viene definida por sus características físicas. La mayor dificultad para este sector corresponde a las sequías cíclicas que azotan el archipiélago, sobre todo a las islas más orientales que han visto disminuir sus recursos

hídricos hasta cotas nunca imaginables. riego, ya que hasta hace poco tiempo su elevado grado de salinidad impedía su aprovechamiento.

Un segundo problema endémico de las islas, es su escarpada orografía, lo que, combinado con la reducida dimensión de las explotaciones agrarias, provoca que los costes de explotación de los cultivos sean muy elevados y las rentabilidades muy bajas o negativas. Actualmente el gran soporte de la agricultura canaria son las subvenciones recibidas de la Unión Europea, ya que sin ellas, probablemente, no estaríamos haciendo referencia hoy día de la agricultura en Canarias.

Por último, hemos de destacar la gran competencia que supone para los cultivos insulares la entrada en la Unión Europea de frutas y verduras provenientes de otros productores (banano de Sudamérica y tomates marroquíes), que incumplen sistemáticamente los cupos de entrada fijados por la Unión Europea.

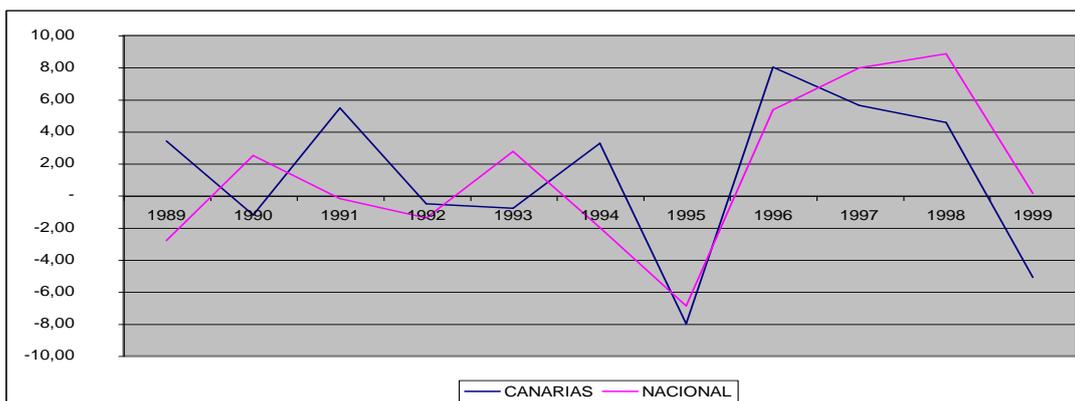
Tradicionalmente los productos con un mayor volumen de exportaciones han sido siempre el plátano y el tomate y su mercado prioritario de destino es la península, ya que, sobre todo en el caso del plátano, los productos canarios han perdido la batalla con los bananos procedentes de Sudamérica que, a menor precio, inundan los mercados europeos (de hecho, el 99.99% de la producción de plátano canario se exporta a península, mientras que en este momento las exportaciones al resto de Europa son residuales).

Aún así, se ha pasado de exportar 293.654 toneladas métricas en el año 1994 a exportar 407.625 toneladas métricas en 1998, es decir, casi el doble. Este fenómeno ha sido, en buena parte, debido a las grandes campañas publicitarias desarrolladas desde ese año por las asociaciones de productores de plátano canario en la península que han tratado, y aparentemente conseguido, incentivar el consumo del plátano canario frente al banano americano.

Como comentábamos antes, en el desarrollo de la agricultura canarias ha pesado, igualmente, la invasión de productos hortofrutícolas, en especial los tomates

marroquíes, de los mercados europeos, lo cual ha reducido muchísimo la cotización de la hortaliza en los mercados de destino y, por ende, los precios de los productos canarios y la rentabilidad de sus exportaciones.

***Tasa de crecimiento del sector primario a nivel canario y nacional (porcentaje)***



*Fuente: Informe anual de la economía canaria. 1999, Confederación Canaria de Empresarios*

A continuación, de un estudio dirigido por D. Juan García Boza<sup>2</sup>, en el que se tomaron muestras de empresas de diferentes sectores de actividad y se analizaron los datos proporcionados por la Central de Balances del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de Las Palmas de Gran Canaria y de los diferentes registros mercantiles de las islas para analizar la estructura económico-financiera de los diferentes sectores de actividad, extraeremos los datos del sector agrícola y ganadero para el año 95, año que, como hemos visto, se encuentra en plena fase expansiva de la economía.

Es de destacar que dentro de la estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias, la partida de “Otros gastos de explotación” representa más del 40% del total de gastos producidos, seguida, ya a bastante distancia, por la cuenta de “Consumos de explotación” que supone el 26,28% del total de los gastos recogidos en la cuenta de pérdidas y ganancias.

***Cuenta de pérdidas y ganancias del sector agrícola y ganadero (porcentaje)***

Concepto	1995
Consumos de explotación	26,28%
Gastos de personal	23,62%
Dotaciones para amortizaciones	2,02%
Otros gastos de explotación	43,63%
Resultado de la explotación	4,45%
Ingresos financieros y asimilados	0,74%
Gastos financieros y asimilados	3,38%
Resultado financiero	-2,64%
Resultado extraordinario	0,28%
Impuesto sobre beneficios	0,53%
Resultado después de impuestos	1,56%

*Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996*

También es necesario reseñar la escasez del beneficio obtenido en este tipo de explotaciones, un escaso 3,38%, en relación con el volumen de recursos invertidos y el nivel de ventas alcanzado.

En cuanto a la estructura económica de la empresa tipo agrícola-ganadera, vemos que el 67,19% es activo fijo, siendo dentro de esta masa patrimonial la partida más importante el “inmovilizado material” al que corresponde el 80,14% del mismo.

---

<sup>2</sup> Juan García Boza. “*Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria, período 1993-1995*”. Edita Fundación Fyde-Cajacanarias. 1.999.

**Estructura del activo (porcentaje)**

<b>Concepto</b>		<b>1995</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>67,19%</b>
<b>En relación al Activo Fijo</b>	Ficticio	0,62%
	Inmaterial	1,40%
	Material	80,14%
	Financiero	17,84%
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>		<b>32,81%</b>
<b>En relación al Activo Circulante</b>	Exigible	52,49%
	Existencias	35,69%
	Inversiones financieras y tesorería	11,82%

Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balance, 1996s

En cuanto al circulante, la partida más importante son los derechos de cobro que representan más del 50% del total, siendo también relevante la participación de las existencias.

**Estructura del pasivo (porcentaje)**

<b>Concepto</b>	<b>1995</b>
Recursos propios (neto)	38,29%
Provisiones para riesgos y gastos	0,09%
Financiación ajena a largo plazo	6,65%
Financiación permanente	45,03%
Recursos financieros a corto plazo	54,98%

Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996

En la estructura financiera, es destacable que los recursos financieros a corto plazo sobrepasan en casi diez puntos a los recursos permanentes. También debemos señalar que el neto sólo representa el 38,29% del total.

Si analizamos en términos de ratios esta empresa tipo agrícola-ganadera vemos que la rentabilidad financiera del neto patrimonial (Resultado del ejercicio después de impuestos/neto) es del 6%, es decir, bastante pequeña, como consecuencia del escaso resultado del ejercicio después de impuestos. Además se produce un apalancamiento financiero negativo, lo que implica que el coste de la financiación ajena resta rentabilidad a los fondos propios; ello es debido a que el coste de la deuda es superior a la rentabilidad económica, manteniéndose también un alto nivel de endeudamiento. Por otro lado, las inversiones financieras del sector están favoreciendo la rentabilidad, ya que los recursos cedidos superan en rentabilidad a los recursos sometidos a la explotación. La rentabilidad de la explotación se sustenta, fundamentalmente, en el margen bruto de explotación, siendo bajo el nivel de rotaciones de los activos.

***Ratios de empresa tipo agrícola pesquera (porcentaje)***

Rentabilidad Económica Bruta (Rsdo. de Explotación/Inmov. Material e Inmaterial + activo Circulante))	6%
Rentabilidad Económica del Activo ((Rsdo. de Explotación+Ing. Financ.+Benef. De Invers. Financ.+Dif. Positiv. De Cambio)/Activ. Total)	6%
Margen Bruto de Explotación (Rsdo. de Explot./Cifra de Negocios y otros Ing. De Explotac.)	4%
Gastos Financieros sobre Recursos Ajenos	7%
Endeudamiento Total (Pasivo fijo+Pasivo Circulante)/Neto	160%
Endeudamiento a Corto Plazo (Pasivo Circulante/Neto)	114%
Endeudamiento a Largo Plazo (Pasivo Fijo/Neto)	46%
Liquidez a Corto Plazo( (Disponible+Exigible)/Pasivo Circulante)	48%
Liquidez a Medio Plazo (Activ. Circulante/Pasivo Circulante)	75%

El endeudamiento total es bastante elevado, siendo el principal responsable de este alto endeudamiento el alto porcentaje de deuda a corto plazo que está financiando el activo. Este alto pasivo circulante es normal dentro de este tipo de explotaciones, ya que son los créditos de campaña concedidos por los bancos y cajas y que están asegurados por diferentes instituciones públicas, los que configuran mayoritariamente este pasivo circulante que se utilizar por los agricultores con carácter general para la explotación de su negocio.

➤ Pesca

En cuanto a la pesca, hay que hablar también de reducción de capturas en los últimos años por diferentes motivos, como pueden ser pérdidas de caladeros para la flota canaria, reestructuración forzada por la Unión Europea de la flota pesquera española, cierres biológicos del caladero saharauí (el más importante para los pesqueros canarios) y, en 1999, el cierre del caladero sahariano por parte de las autoridades marroquíes a la espera que se firme un nuevo convenio pesquero con la Unión Europea, lo que ha dejado sin faenar a los 154 buques que componen la flota arrastrera y que suponen el 76,76% del total de la flota canaria.

Todos estos factores hacen del sector primario canario un sector bastante errático, con dos valles pronunciados en 1995 con un descenso en la actividad de un 8,01% (por una nueva negociación del tratado pesquero hispano-marroquí que mantuvo varios meses amarrada la flota), aunque se compensó al año siguiente con un crecimiento similar de sentido contrario, seguido en los dos años siguientes y en 1999, con un 5,1% de descenso, provocado, en este caso, por el descenso de las cosechas. En la campaña agrícola 98-99 las islas se vieron azotadas por un vendaval de frío y viento en enero y, por el siroco y elevadas temperaturas en octubre de 1998, lo que provocó que el aire caliente hiciera madurar prematuramente los cultivos, anegándolos de agua poco después.

Todo esto supone que, salvo que la Unión Europea implemente más mecanismos para proteger estas producciones agrícolas, la rentabilidad de las mismas seguirá descendiendo hasta entrar en pérdidas y, por consiguiente, se producirá el abandono del campo para cerca de 50.000 personas que están empleadas en este sector en el archipiélago canario.

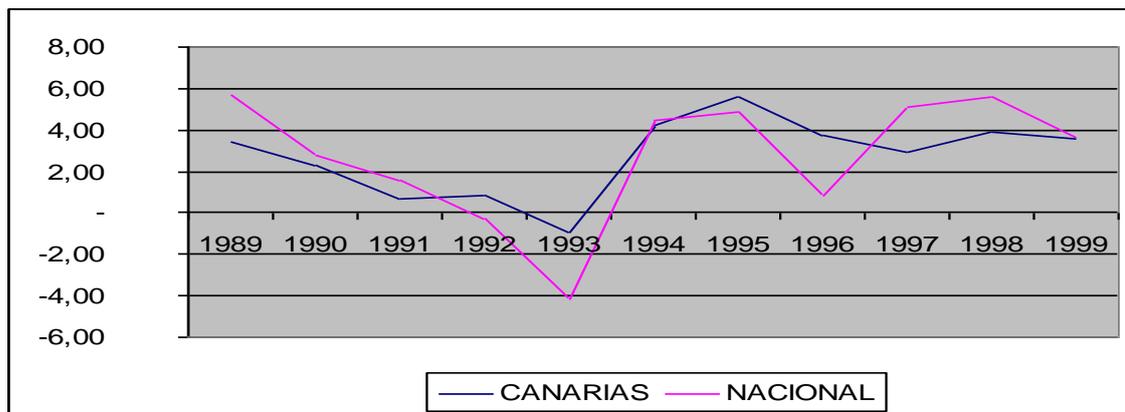
Precisamente, la importancia del sector primario en Canarias radica, no tanto en su peso de las cifras, sino en la enorme dificultad de reconvertir un sector tan importante dentro de una región ultraperiférica de la Unión Europea, con el factor psicológico del abastecimiento, en el que la problemática se amplifica debido a que se trata de un archipiélago alejado de Europa.

#### **4.2.2. Sector Industrial**

La aportación realizada por la industria canaria al PIB en 1999 fue, como veíamos antes, de 303.677 millones de pesetas corrientes, lo que significa un 9,91% del PIB canario y un 2% a nivel nacional.

Si tenemos en cuenta que el peso del sector industrial en el PIB nacional en 1999 es de un 25,45%, nos percatamos del gran desequilibrio existente entre estas magnitudes a nivel nacional y regional. Esa diferencia de 15,54% se deriva, tal y como hemos señalado al principio de este capítulo, de las especificidades físicas y económicas del archipiélago canario.

Como podemos ver en el gráfico siguiente, que recoge la tasa de crecimiento real del sector industrial en el decenio comprendido entre 1989 y 1999, existe una tendencia decreciente tanto a nivel nacional como canario entre 1989 y 1993 que llega a ser negativa ese último año. A partir de ahí se produjo una vuelta a las tasa positivas de crecimiento que alcanzaron su máximo en el caso de la industria canaria en 1995 con una tasa positiva de un 5,58%, superior a la nacional en un 0,74%. Desde ese año se ha observado una ralentización de la industria canaria, siendo superada en su crecimiento por la industria nacional. Si bien, en el último años, esta ralentización ha afectado más al sector nacional, con una bajada del 5,55% en el año anterior hasta el 3,68%, que al canario, que ha pasado de crecer del 3,9% en 1998 a crecer un 3,60% en 1999.

**PIB al coste de los factores. Canarias-Nacional. 1989-1999. (tasas de crecimiento real)**

Fuente: Informe anual de la economía canaria. 1999, Confederación Canaria de Empresarios

El peso de la industria en la economía canaria ha venido descendiendo de manera constante desde 1995, pasando de un 10,21% en ese año a un 9,91% en 1999, es decir, un 0,3% de descenso, que ha supuesto que este sector se vea superado en importancia por el sector de la construcción, que pasa a ocupar el segundo puesto en aportación al PIB canario en detrimento de la industria. Esta reducción de peso se observa también a nivel nacional aunque de manera más suave, ya que se produce un 0,03% de declive en ese periodo.

La industria predominante en Canarias es de pequeño tamaño y centrada sobre todo en el mercado local. Diferentes factores concurren para que esto sea así, y nos gustaría, a continuación, hacer una breve mención de los mismos con el fin de hacernos una idea de la tipología de las empresas industriales asentadas en el Archipiélago.

- Consideramos que sólo dos islas, Gran Canaria y Tenerife podrían acoger una gran explotación industrial ya que sólo ambas superan los cien mil habitantes, lo que permitiría encontrar mano de obra abundante y lo suficientemente cualificada como para montar una industria importante.
- Las mejores infraestructuras portuarias y aeroportuarias de todo el archipiélago canario se encuentran en estas dos islas, que son las que mayor tráfico de mercancías y las que más pasajeros mueven a lo largo del año.

- Por el contrario, en estas dos islas, debido a su gran población y a lo accidentado de su orografía, es muy difícil encontrar suelo industrial en la cantidad necesaria y, además, lo suficientemente barato como para poder situar una gran empresa industrial.
- Otro factor a destacar es la lejanía de las islas de los potenciales mercados de destino (Europa y Estados Unidos), los que se traduce en un posible encarecimiento del producto.
- Escasez de recursos naturales: Prácticamente todos los productos y suministros deben entrar en Canarias por barco o avión, lo cual puede crear cortes en el proceso de producción, al no tener los materiales en el momento necesario, por lo que, para evitarlos, es obligatorio a mantener unos stocks de materias primas y productos terminados mayores de los que serían necesarios en una empresa de similares características implantada en el continente.
- Necesidad de la existencia un tejido industrial importante. Tenemos que tener en cuenta que una gran industria no es un ente aislado del resto del mundo, en el que entran una serie de materias primas y sale un producto terminado. Actualmente, en virtud de las nuevas formas organizativas que se están implantando en las grandes empresas de todo el mundo, se está tendiendo al outsourcing (contratar a otras empresas para que realicen el trabajo de unidades o departamentos no esenciales para la compañía), por lo que se mantienen dentro de la empresa las actividades críticas de la cadena de valor y se sacan fuera de la empresa actividades accesorias a esa cadena de valor, bien segregando actividades como empresas independientes o bien, recurriendo a la subcontratación.

Estas nuevas formas de hacer negocios obligan a tener una industria auxiliar importante (tanto en número como en cualificación o especialización) alrededor de esa gran industria, que le permita cambiar de proveedores en función de calidades o precios en el mercado, introducir conceptos de trabajo “just in time”, etc. En definitiva que le dé la oportunidad de cubrir una serie de necesidades de manera rápida y eficaz.

Esto es imposible en un archipiélago poco extenso, a varios miles de kilómetros de núcleos poblados, ricos y con tejidos industriales potentes.

Por estos motivos, las industrias asentadas en canarias se ocupan mayoritariamente del mercado local, de ahí su reducida dimensión, olvidando casi por completo los mercados exteriores (recordemos que los sectores exportadores de la economía canaria son sobre todo el agrícola y el de derivados del petróleo, centrado en la refinería de CEPSA en Tenerife).

Del estudio dirigido por D. Juan García Boza en el que se tomaron muestras de las empresas de diferentes sectores de actividad y se analizaron los datos proporcionados por la Central de Balances del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de Las Palmas de Gran Canaria y de los diferentes registros mercantiles de las islas para analizar la estructura económico-financiera de los diferentes sectores de actividad podemos extraer los datos, correspondientes al año 1995, del sector de industria de productos alimenticios y bebidas, CNAE 15, que cuenta con 1.120 empresas en Canarias tal y como vimos anteriormente y que es el sector más relevante dentro del entorno industrial.

**Cuenta de pérdidas y ganancias del sector industrial de bebidas y alimentos (porcentaje)**

Concepto	1995
Consumos de explotación	60,36%
Gastos de personal	18,89%
Dotaciones para amortizaciones	6,18%
Otros gastos de explotación	13,59%
Resultado de la explotación	0,98%
Ingresos financieros y asimilados	0,78%
Gastos financieros y asimilados	1,59%
Resultado financiero	-0,81%
Resultado extraordinario	0,67%
Impuesto sobre beneficios	0,47%
Resultado después de impuestos	0,37%

*Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996*

La partida más importante de gasto son los consumos de explotación dado que representan un 60,36% del total de los gastos, seguida, a gran distancia, por los gastos de personal que suponían un 13,59% del total. El resultado de explotación es muy bajo, un 0,98%, por lo que, salvo por unos pequeños ingresos financieros y otra pequeña partida de ingresos extraordinarios, el resultado final sería negativo. Y ello es debido, sobre todo, a la importancia de los gastos financieros.

**Estructura del activo (porcentaje)**

<b>Concepto</b>		<b>1995</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>53,11%</b>
<b>En relación al Activo Fijo</b>	Ficticio	0,86%
	Inmaterial	3,61%
	Material	91,89%
	Financiero	3,54%
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>		<b>46,89%</b>
<b>En relación al Activo Circulante</b>	Exigible	35,82%
	Existencias	32,70%
	Inversiones financieras y tesorería	31,46%

Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996

Por lo que se refiere a la estructura económica de una empresa tipo del sector industrial de alimentos y bebidas, vemos que el activo fijo es ligeramente superior al circulante, concretamente siete puntos mayor. La partida más importante dentro del activo fijo es el inmovilizado material que representa el 91,89% del mismo.

En cuanto al circulante, están muy repartidas y casi con el mismo peso los tres componentes del mismo, exigible, disponible y realizable con algo más del 30% cada una.

**Estructura del pasivo (porcentaje)**

Concepto	1995
Recursos propios (neto)	56,4%
Provisiones para riesgos y gastos	0,62%
Financiación ajena a largo plazo	10,90%
Financiación permanente	67,56%
Recursos financieros a corto plazo	32,38%

Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996

Este tipo de empresas se encuentra altamente financiado por los recursos propios, puesto que más de la mitad de las inversiones son sufragadas directamente por el neto. La partida de financiación a largo plazo es bastante pequeña, un 10,9% del total del pasivo, mientras que los créditos a corto plazo corresponden a un tercio del total del pasivo (y son los responsables, en parte, de los gastos financieros que hacen que la cuenta de resultados de este tipo de empresas sea negativa, tal y como veíamos anteriormente).

**Ratios de empresa tipo industrial de alimentos y bebidas (porcentaje)**

Rentabilidad Financiera del Neto Patrimonial (Rsdo. Ejerc. Después de Impuestos/Neto)	0,82%
Rentabilidad Económica Bruta (Rsdo. de Explotación/Inmov. Material e Inmaterial + Activo Circulante))	1,20%
Rentabilidad Económica del Activo ((Rsdo. de Explotación+Ing. Financ.+Benef. De Invers. Financ.+Dif. Positiv. De Cambio)/activ. Total)	2,17%
Margen Bruto de Explotación (Rsdo. de Explot./Cifra de Negocios y otros Ing. De Explotac.)	0,98%
Gastos Financieros sobre Recursos Ajenos	4,53%
Endeudamiento Total (Pasivo Fijo+Pasivo Circulante)/Neto	78,45%
Endeudamiento a Corto Plazo (Pasivo Circulante/Neto)	57,80%
Endeudamiento a Largo Plazo (Pasivo Fijo/Neto)	20,66%
Liquidez a Corto Plazo( (Disponible+Exigible)/Pasivo Circulante)	97,42%
Liquidez a Medio Plazo (Activ. Circulante/Pasivo Circulante)	144,77%

Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996

La rentabilidad financiera se caracteriza principalmente por la escasa participación de los recursos propios en el beneficio neto, ya que la misma se sitúa en el 0,82%, lo que indica el escaso margen de beneficios que corresponde a los accionistas por aquella parte de sus recursos que tienen comprometidos en la empresa.

La rentabilidad económica también es muy baja, afectada fundamentalmente por el escaso margen bruto de explotación y por unos costes financieros que son superiores a la rentabilidad económica.

En cuanto al endeudamiento, observamos que, aunque la cifra de endeudamiento total es del 78,45%, no llega a ser preocupante. Gran parte del mismo es debido a créditos bancarios y de proveedores, normal en esta industria, sin embargo su existencia determina que las empresas deban tener unos gastos financieros elevados, con el consiguiente detrimento de su resultado final.

La liquidez a corto plazo es del 97,42%, casi del 100% (se considera que una empresa tiene suficiente liquidez a corto plazo cuando este ratio es igual o superior a 100%) y la liquidez a largo plazo es del 144% lo que nos indica que nos encontramos ante una empresa, en general, bastante solvente.

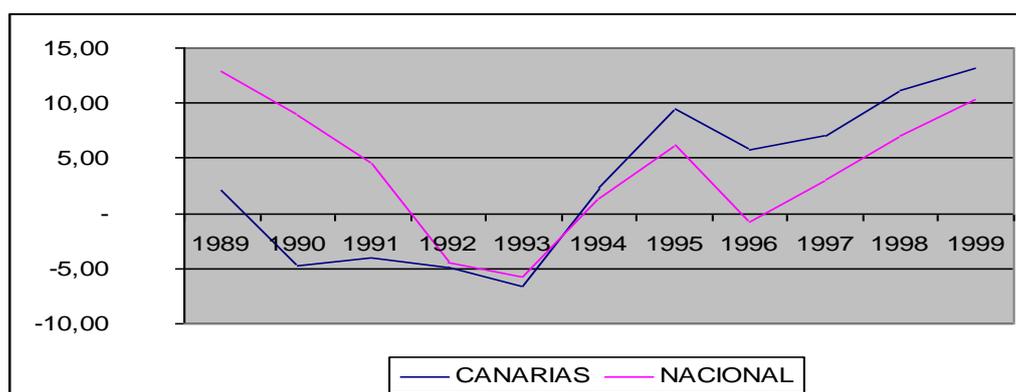
#### **4.2.3. Construcción**

Como indicábamos anteriormente, el sector de la construcción aporta 391.502 millones de pesetas constantes, lo que representa el 10,09% del PIB canario, lo que le ha permitido ocupar el segundo lugar, por primera vez en 1999, dentro de los sectores que más aportan al PIB en detrimento de la industria. El peso de este sector ha ido incrementándose desde 1995, pasando de un 8,38% en dicho año a un 8,8% en 1997, para finalmente, alcanzar el 10,09% en el año 1999.

En España, este sector aporta 7.844.449 millones de pesetas corrientes al PIB nacional, lo que supone el 7,73% del mismo. En términos relativos ocupa el tercer lugar en el ranking nacional, muy alejado del segundo lugar que ocupa la industria con un peso

relativo del 25,45% en 1999, en el conjunto de la economía española. El peso del sector de la construcción en el PIB nacional viene descendiendo desde 1995, pasando de un 7,44% en ese año a un 7,16% en 1997, aunque a partir de ahí sube ligeramente hasta alcanzar el 7,73% en el año 1999.

***PIB al coste de los factores. Canarias-Nacional. 1989-1999. (tasas de crecimiento real)***



Fuente: Informe anual de la economía canaria. 1999, Confederación Canaria de Empresarios, 1996

Desde el primero de los años que aparecen reflejados en el gráfico anterior, 1989, la economía española se encontraba inmersa en la crisis mundial que duró hasta bien entrado el año 1993, en el que se empezaron a ver indicios de recuperación de la economía. El sector de la construcción es siempre el más afectado (y normalmente el primero) cuando la economía de un país entra en crisis debido a múltiples razones, entre las que cabría destacar, la pérdida de confianza de los consumidores, las subidas de tipos de interés, las restricciones a la concesión de créditos y el incremento de las cifras de paro. Estas razones provocan una contracción de la demanda que tira de la oferta reduciéndose el número de edificios privados que se empiezan a construir. Si a esto añadimos el hecho de que los criterios de convergencia al euro implicaron, por parte de la Administración Pública, una reducción del déficit y de la deuda pública, lo

que se tradujo en menores inversiones en obra pública, nos encontramos con un panorama desolador para la construcción en España durante los años de la crisis, de hecho, el sector estuvo reduciéndose en tasas del 2 ó 3% acumulativo cada año.

El declive de la construcción en Canarias durante esos años fue más suave debido, sobre todo, al impulso que supuso la edificación de establecimientos turísticos y hoteleros y que se intensificó durante esos años debido al aumento de la demanda por parte de turistas europeos (recordemos que en esos años se encontraba en guerra la zona de los Balcanes – Yugoslavia con Croacia, lo cual hizo que se cerrara toda la costa dálmata para los turistas, además se produjeron incidentes que terminaron en asesinatos de algunos turistas, en Egipto, Argelia y Marruecos, por parte de islamistas integristas lo que motivó un importante descenso de la afluencia del turismo hacia esas zonas en busca buen tiempo) y supuso un gran incentivo para la construcción.

A partir del año 1993 se produce un punto de inflexión motivado por la buena marcha de la economía española, con la bajada progresiva de los tipos de interés, un aumento razonable del PIB, la creación de empleo, etc., factores que reactivaron el consumo privado; lo que sumado a la llegada de los fondos FEDER, que supusieron un importante aumento de la construcción de nuevas infraestructuras públicas, produjo una reactivación de la demanda de construcción que se tradujo en crecimientos del 6% en este sector, lo que representaba un 3% más que el crecimiento del PIB nacional, siendo la subida en Canarias de un 9%.

Efectivamente, la recuperación del sector de la construcción en el archipiélago ha sido mayor que en el resto del país, como ponen de manifiesto sus tasas de crecimiento mucho mayores. En el año 1999 el ritmo de construcción ha subido a un ritmo del 10% en España mientras que lo hacía al 13% en Canarias, creciendo seis puntos más que el resto de la economía.

Este crecimiento tan acelerado en Canarias se debe a varios factores muy importantes que señalamos a continuación:

- Vencimiento del primer periodo de vacaciones fiscales conocido como Reserva de Inversiones Canarias (RIC), mecanismo por el cual se permitía no tributar a las sociedades al tipo impositivo fijado del 35% por el 90% de sus beneficios, siempre y cuando los reinvirtieran en bienes productivos al cabo de cinco años desde la constitución de ese fondo. En 1998 venció el primer plazo de aplicación de este RIC, lo que supuso una gran avalancha de dinero invertido en la compra de inmuebles considerados como “bienes productivos” para las empresas.
- Mejora del consumo privado, animado por las bajadas de tipos de interés y la disminución del paro.
- Tirón al alza del turismo, cuyas cifras no han dejado de crecer desde hace más de una década, factor que se ha combinado con el fin de algunas reservas establecidas por cabildos y ayuntamientos para evitar que proliferaran de forma incontrolada y salvaje la edificación de complejos turísticos y que ha supuesto que se disponga de mayor espacio y autorizaciones para la edificación de este tipo de construcciones.
- Afloramiento de bolsas de dinero negro (no declarado al Fisco) que quiere colocarse en el mercado antes de la llegada del euro y la desaparición de la peseta en el 2002, debido a los controles que se establecerán para el intercambio de pesetas por euros.

Esta conjunción de factores está produciendo tensiones en la oferta, dándose el caso de los contratistas se han visto obligados a rechazar algunas obras por falta de capacidad para acometer varias al mismo tiempo.

Otro problema añadido es la dificultad de encontrar personal cualificado para acometer estas obras, dándose frecuentemente el caso de tener que traer mano de obra de otras regiones de España.

Del estudio dirigido por D. Juan García Boza del que ya hablamos anteriormente, extraeremos los datos del sector de la construcción CNAE 45 que cuenta con 8.378 empresas, en el año 1999, en Canarias.

**Cuenta de pérdidas y ganancias del sector de la construcción (porcentaje)**

Concepto	1995
Consumos de explotación	53,48%
Gastos de personal	28,20%
Dotaciones para amortizaciones	1,67%
Otros gastos de explotación	10,78%
Resultado de la explotación	5,87%
Ingresos financieros y asimilados	1,08%
Gastos financieros y asimilados	3,73%
Resultado financiero	-2,65%
Resultado extraordinario	-0,01%
Impuesto sobre beneficios	-0,05%
Resultado después de impuestos	3,26%

Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996

Como podemos observar en el cuadro anterior, el resultado de explotación en estas empresas está fuertemente condicionado por los consumos, los gastos de personal y, en menor medida, por los gastos de explotación. El resultado de explotación se ve también muy mermado por los altos gastos financieros y asimilados, dando un resultado después de impuestos algo pequeño.

**Estructura del activo (porcentaje)**

<b>Concepto</b>		<b>1995</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>34,2%</b>
<b>En relación al Activo Fijo</b>	Ficticio	1,56%
	Inmaterial	2,68%
	Material	79,56%
	Financiero	16,20%
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>		<b>65,80%</b>
<b>En relación al Activo Circulante</b>	Exigible	40,46%
	Existencias	34,83%
	Inversiones financieras y tesorería	24,71%

*Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996*

La masa patrimonial del activo es en su mayor parte el circulante, dado que estas son empresas que, de media tienen un 65,8% del mismo. En cuanto al activo fijo, su partida más importante es el inmovilizado material con un 79,56% y, a muy larga distancia, seguido por el activo financiero con un 16,20%. La partida más importante del circulante es el exigible, con un 40,46% del total seguido de cerca por las existencias con un 34,83% del total. Esta cifra tan alta de circulante se debe sobre todo a que muchas de las empresas medianas o pequeñas son subcontratistas de otras más grandes, fijándoles estas unos periodos medios de cobro bastante dilatados, lo que les obliga, en realidad, a financiar a las grandes empresas del sector que les subcontratan.

**Estructura del pasivo (porcentaje)**

Concepto	1995
Recursos propios (neto)	39,79%
Provisiones para riesgos y gastos	0,24%
Financiación ajena a largo plazo	18,55%
Financiación permanente	58,58%
Recursos financieros a corto plazo	41,42%

*Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996*

Destaca dentro de la estructura financiera que la financiación permanente es superior a los recursos financieros a corto plazo. El neto es ligeramente inferior a los fondos ajenos, aunque se está prácticamente en situación de equilibrio.

La rentabilidad financiera en 1995 es apreciable, fruto del buen resultado después de impuestos. El apalancamiento financiero es positivo y la rentabilidad de las inversiones financieras presenta un comportamiento similar. Además, la rentabilidad de la explotación sigue fundamentándose en el margen de explotación, si bien se produce una disminución en dicho margen y un incremento en la tasa de rotación.

En cuanto al endeudamiento, a pesar de ser el total un 151% y ser la mayor carga a corto plazo, la empresa tipo del sector de la construcción que resulta de este estudio es capaz de hacer frente a sus compromisos financieros con perfecta solvencia, ya que el ratio de garantía es del 165%.

**Ratios de empresa tipo construcción (porcentaje)**

Rentabilidad Financiera del Neto patrimonial (Rsdo. Del Ejercicio Después de Impuestos/Neto)	8,00%
Rentabilidad Económica Bruta (Rsdo. de Explotación/Inmov. Material e Inmaterial + Activo Circulante)	6,00%
Rentabilidad Económica del Activo ((Rsdo. de Explotación+Ing. Financ.+Benef. de Invers. Financ.+Dif. Positiv. de Cambio)/Activ. Total)	7,00%
Margen Bruto de Explotación (Rsdo. de Explot./Cifra de Negocios y otros Ing. De Explotac.)	6,00%
Gastos Financieros sobre Recursos Ajenos	6,00%
Endeudamiento Total (Pasivo Fijo+Pasivo Circulante)/Neto	151,00%
Endeudamiento a Corto Plazo (Pasivo Circulante/Neto)	104,00%
Endeudamiento a Largo Plazo (Pasivo Fijo/Neto)	47,00%
Liquidez a Corto Plazo ( ( Disponible+Exigible)/Pasivo Circulante)	104,00%
Liquidez a Medio Plazo (Activ. Circulante/Pasivo Circulante)	159,00%

Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996

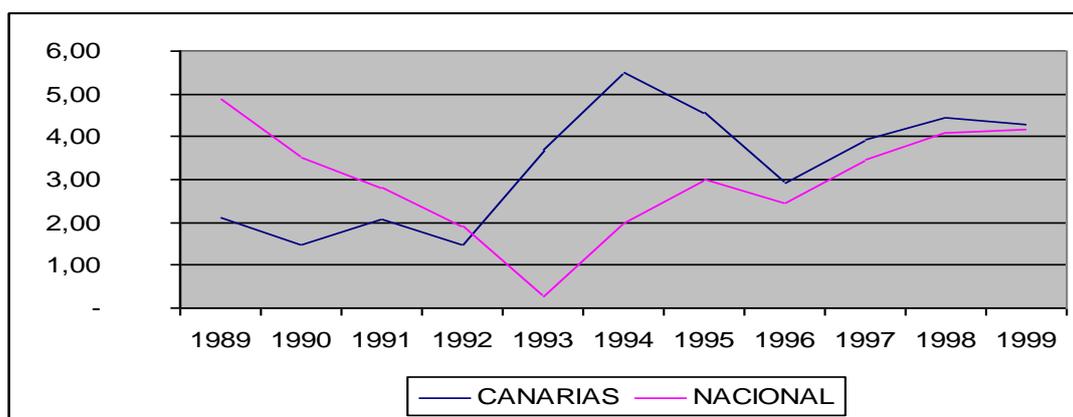
**4.2.4. Servicios**

La economía canaria depende en gran medida, como veíamos al principio de este capítulo, del sector terciario, que engloba tanto al comercio, como al turismo y a los servicios en general.

Este sector aportó al PIB nacional 61.518.759 millones de pesetas corrientes, un 61,08% del total, siendo con diferencia el sector más dinámico de la economía, aventajando en casi 35 puntos al siguiente que es la industria. Aunque sus tasas de crecimiento a partir de 1995 han crecido a un ritmo del 3% anual, su importancia relativa dentro del PIB nacional ha bajado casi un punto, puesto que ha pasado de constituir un 62% de la renta nacional en el año 1996, a suponer un 61,08% en 1999.

Los servicios en Canarias supusieron 3.034.769 millones de pesetas corrientes en el año 1999, lo que representó el 75,35% del PIB del archipiélago. La dependencia de la economía canaria de este sector se ve reflejada en que se incluyen en el mismo el 85,73% de las empresas radicadas en Canarias y da empleo al 79,89% de la población ocupada.

**PIB al coste de los factores. Canarias-Nacional. 1989-1999. (tasas de crecimiento real)**



Fuente: Informe anual de la economía canaria. 1999, Confederación Canaria de Empresarios

Al igual que la evolución del sector a nivel nacional, su participación en la renta nacional ha bajado en más de un punto, pasando del 76,54% en 1995 a un 75,35% en 1999, aunque sus tasas de crecimiento han sido superiores al 3% anual.

El sector terciario sufrió, al igual que los otros sectores, la crisis económica aunque sus tasas de crecimiento nunca fueron negativas, pasando de crecer a un ritmo del 4,88% en España a llegar a un crecimiento de casi cero en 1993, coincidiendo con la fase aguda de la crisis. Los crecimientos de este sector se mantuvieron con ciertos sobresaltos en ritmos bajos, entre un 1,5% y un 2% hasta 1992, fecha en la que comienza su recuperación (un año antes y, a mayor ritmo que el sector nacional), apoyándose sobre todo en la elevada tasa de crecimiento del turismo en las islas. A partir de ahí el sector de servicios en canarias crece más que el nacional, subiendo a un ritmo medio de un 4% acumulativo desde entonces.

#### 4.2.4.1. Comercio

El comercio, al igual que el resto de sectores de actividad canarios tiene el gran condicionante de la insularidad, el escaso de tamaño de las empresas que lo constituyen y la lejanía de la metrópolis.

Esta lejanía del resto del territorio español y, por lo tanto, de los centros de distribución nacionales e internacionales, hace que el sector tenga que soportar unos costes adicionales por la necesidad de comprar grandes cantidades para evitar falta de abastecimiento, con lo cual se encarecen los costes financieros y de almacenamiento. Este fenómeno afecta invariablemente al precio final del producto y, por lo tanto, a la competitividad del sector, de tal forma que se produce un encarecimiento general de los productos y una pérdida paulatina del poder adquisitivo.

Desde la perspectiva de los aspectos económicos derivados de la insularidad, se plantean como origen de la incertidumbre desencadenante de los problemas estratégicos del marco económico, variables tales como la distancia a los grandes mercados, la segmentación de los mercados insulares, la consecuencia económica de la falta de disponibilidad de recursos naturales, financieros, demográficos y tecnológicos; así como variables vinculadas a la estructura sectorial, tales como las barreras físicas, que condicionan la tipología de los canales de distribución disponibles para las empresas comerciales, la dificultad de lograr altos niveles de economías de escala, determinada por el tamaño del mercado al que se atiende y la dependencia de mercados exteriores, en conexión con los bienes y servicios con los que se comercia. A este factor insular hay que añadir la fragmentación del territorio canario en siete islas, lo que produce una articulación de las redes de distribución en torno a los puertos<sup>3</sup> (modelo radial). Las islas menores reciben, básicamente, productos de importación desde los puertos de las islas mayores, produciéndose un encarecimiento de las mercancías y sus exportaciones se concentran en los productos agrarios de exportación. Debido a su doble insularidad (por la dependencia del abastecimiento de

---

<sup>3</sup> Modelo descrito por Pedro Gutiérrez Hernández y Dirk Godenau en Papeles de Economía española, nº 15, 1995.

las islas mayores) y a su acentuada orografía, las islas menores cuentan con una elevada dotación de puntos de venta de menor importancia. Asimismo la fragmentación geográfica también influye en la actuación de los agentes económicos, ya sea en los hábitos de compra de los consumidores o en las estrategias de venta de los intermediarios. El sistema de la distribución física a escala intrainsular ha estado tradicionalmente fragmentado, abundando la empresa pequeña y familiar, aunque las tendencias actuales parecen apunta a un proceso de concentración en este subsector.

- **Comercio mayorista**

Las principales características<sup>4</sup> del comercio mayorista en Canarias vienen dadas, principalmente por:

- La antigüedad de los establecimientos, que oscila sobre una media de dieciocho años.
- Se trata mayoritariamente de un comercio independiente. El 91% de los comercios no pertenece a ninguna asociación.
- Se observa un alto grado de adaptación de programas y medios informáticos en los establecimientos, estimándose que, aproximadamente, un 84% de los mismos han adoptado estas nuevas tecnologías.

Aproximadamente el 40% de los productos comercializados son de procedencia exterior, existiendo una figura conocida en esta comunidad que es el mayorista importador, y que tiene una bifuncionalidad en el ejercicio de su actividad (comercio al por mayor e importación); este tipo de empresarios normalmente contrata servicios especializados externos, como asesoramiento legal, fiscal, contable e informático, considerándose que un 60% de los comerciantes mayoristas se beneficia de estos

---

<sup>4</sup> Según Rodolfo Ramírez y M<sup>a</sup> Luz Alonso en Distribución y Consumo, abril/mayo 1995

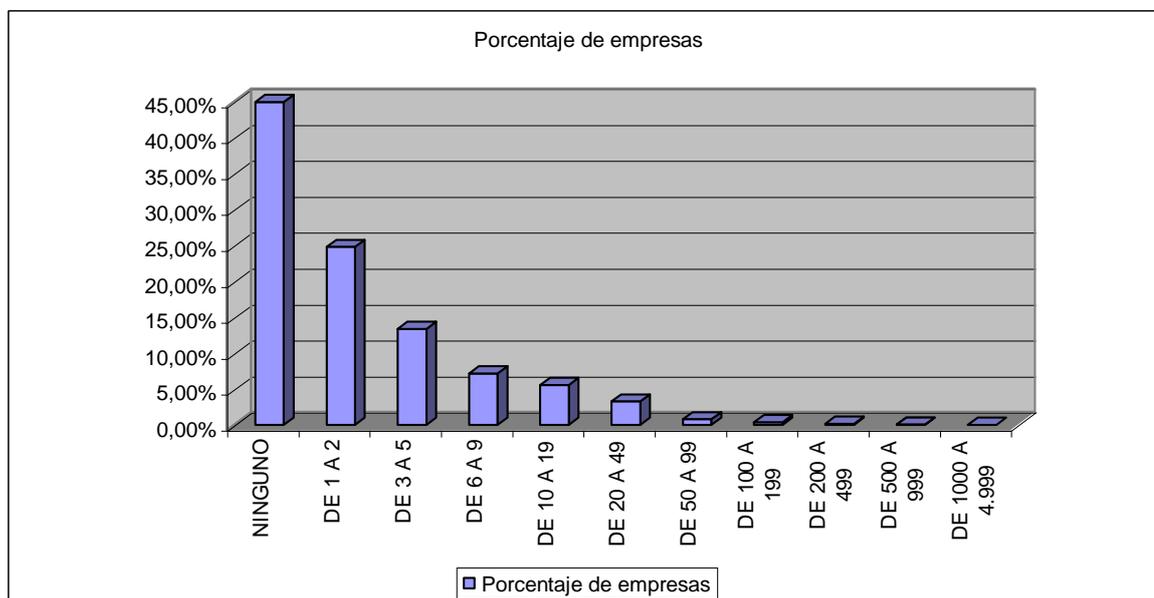
servicios externos; finalmente, la forma asociativa normalmente es la Sociedad Anónima.

Dentro del estrato de mayoristas (código 51 CNAE) existen, censadas en el DIRCE de 1999, 7.271 empresas, siendo el sector con mayor representación de ellas el de Comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco con el 35,5% de los establecimientos, seguido por los de productos de consumo distinto del alimenticio con un 22,9% de los mismos y por el de intermediarios de comercio con un 20% del sector.

Este sector no hace un uso intensivo de la mano de obra sino que, más bien al contrario, el 82,8% de estas empresas tiene menos de cinco empleados. Observamos dentro del código 51 que el 44,8% del total de empresas no tiene ningún empleado, el 24,7% entre uno y dos y el 13,34% de tres a cinco.

Este reparto es muy parecido en casi todos los subsectores de actividad, aunque algunos necesiten más mano de obra que otros. Por ejemplo, el sector donde menos personas trabaja es el de intermediarios de comercio, en el que un 74,3% de las empresas no tienen ningún trabajador.

**Empresas del tramo mayorista (código 51 CNAE) por tramos de asalariados (porcentaje).**



Fuente: Dirce 1999

En cambio, en el subsector de comercio mayorista de materias primas agrarias y animales vivos, que supone un 1,2% del sector, sólo un 9,4% de las empresas no tienen ningún empleado, encontrándose la mayoría en el tramo que tiene de uno a dos trabajadores en el que se sitúa el 40,5% del total de empresas. Otro de los tramos minoritarios (6,5%) es el de comercio de productos no agrarios semielaborados y chatarra, donde un 10% de sus empresas tiene entre seis a nueve trabajadores y, otro tanto entre diez a diecinueve, reparto muy parecido al subsector de maquinaria y equipo (8,7% del total).

El sector de comercio mayorista (51 CNAE) creció por encima del 6% en los años 96 y 98, quedándose prácticamente estancado en el 97, superando el 2,9% de crecimiento del sector servicios en el 96 y el 4,46% del 98. Esto nos demuestra que es un sector mucho más dinámico que el conjunto del sector servicios.

Según el estudio dirigido por D. Juan García Boza en el que se tomaron muestras de empresas de diferentes sectores de actividad y analizaron los datos proporcionados por la Central de Balances del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de

Las Palmas de Gran Canaria y de los diferentes registros mercantiles de las islas para analizar la estructura económico-financiera de los diferentes sectores de actividad extraeremos los datos del sector de comercio mayorista para el año 95, año que se encuentra en plena fase expansiva de la economía.

***Cuenta de pérdidas y ganancias del sector mayorista epígrafe 51 (porcentaje)***

Concepto	1995
Consumos de explotación	78,75%
Gastos de personal	8,11%
Dotaciones para amortizaciones	1,01%
Otros gastos de explotación	6,4%
Resultado de la explotación	5,39%
Ingresos financieros y asimilados	0,69%
Gastos financieros y asimilados	2,05%
Resultado financiero	-1,26%
Resultado extraordinario	0,2%
Impuesto sobre beneficios	0,44%
Resultado después de impuestos	0,88%

*Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996*

De estos datos la primera conclusión que se puede extraer es el escaso peso del personal que sólo supone un 8,11% del total de gastos (de todas formas, recordemos, que el 82% de estas empresas tienen menos de dos empleados), mientras que el mayor peso dentro de la estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias lo tienen los consumos de explotación. Los resultados de explotación son aceptables, aunque los gastos financieros minoran, en buena medida, los mismos.

La estructura económica de las empresas del sector pone de manifiesto que existe una mayor proporción del activo circulante en relación con el activo fijo, lo que resulta lógico dado el sector en el que nos encontramos, ya que, no en vano, se trata de empresas comerciales, que necesitan pocas infraestructuras y almacenes y mucha rotación de activos.

Dentro del circulante la partida más importante es la de exigible, que significa que este tipo de empresas tienen un 48,91% de su activo circulante en créditos a clientes, mientras que la proporción de las existencias sólo representa el 36,6% del circulante.

***Estructura del activo (porcentaje)***

<b>Concepto</b>		<b>1995</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>25,69%</b>
<b>En relación al Activo Fijo</b>	Ficticio	1,24%
	Inmaterial	3,85%
	Material	76,26%
	Financiero	18,65%
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>		<b>74,31%</b>
<b>En relación al Activo Circulante</b>	Exigible	48,91%
	Existencias	36,6%
	Inversiones financieras y tesorería	14,49%

*Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996*

Si analizamos la estructura financiera de las empresas de este sector, que se recoge en el siguiente cuadro, se pone de manifiesto la alta proporción de la partida de recursos financieros a corto plazo. Observamos que sólo el 38,29% del activo es financiado con recursos propios, lo cual puede ser peligroso si se contrae el crédito a corto plazo que recibe la empresa.

***Estructura del pasivo (porcentaje)***

<b>Concepto</b>	<b>1995</b>
Recursos propios (neto)	38,29%
Provisiones para riesgos y gastos	0,09%
Financiación ajena a largo plazo	6,65%
Financiación permanente	45,03%
Recursos financieros a corto plazo	54,98%

*Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996*

Asimismo, si comparamos las masas activas y pasivas, se desprende que la financiación permanente cubre la totalidad del activo fijo y parte del activo circulante, resultando por tanto un fondo de maniobra positivo.

La rentabilidad financiera del Neto Patrimonial (es decir, los resultados del ejercicio después de impuestos en relación con el Neto) es del 15% y la rentabilidad económica bruta (Resultados de Explotación en relación con el Inmovilizado Material e Inmaterial más el Activo Circulante) es del 8%, por el 9% de la rentabilidad económica del activo (esto es los resultado de explotación más Ingresos Financieros, Beneficios de Inversiones Financieras y Diferencias Positivas de Cambio en relación con el Activo total) lo que evidencia la escasa incidencia de los ingresos procedentes de las inversiones financieras.

También podemos ver que el ratio de endeudamiento a corto plazo (es decir, el Pasivo Circulante en relación con el Neto) es del 144%, y el endeudamiento a largo plazo (Pasivo Fijo/Neto) es de un 18%, lo que nos indica la alta dependencia de pasivos a corto plazo para la buena marcha del ciclo productivo de la empresa. La liquidez a corto plazo (esto es el Disponible más el Exigible respecto al Pasivo Circulante) es menor al 100%, en concreto del 86%, lo que puede producir tiranteces en el mecanismo de cobros y pagos, aunque la liquidez a medio plazo (Activo Circulante/Pasivo Circulante) es del 135%, mayor que el 100%, lo que significa que, a medio plazo, no parece que puedan producirse problemas de liquidez.

- ***Comercio minorista***

Las características generales del comercio minorista en Canarias vienen determinadas, en primer lugar, por unos deficientes niveles de formación por parte de los empresarios de dicho sector, característica ésta que conlleva no sólo un problema de inseguridad a la hora de resolver problemas relacionados con su actividad empresarial, sino también provoca una limitación en cuanto a la toma de decisiones y políticas que determinen un cambio en las estrategias empresariales tradicionales, tales como la reestructuración y la modernización de los establecimientos, la adopción de sistemas de venta, las

técnicas de gestión comercial, la adopción de nuevas técnicas de venta (marketing...) y, en definitiva, la implantación de las novedades tecnológicas que, en términos generales, mejoren su situación en el mercado.

Junto a medianos supermercados con aceptable nivel tecnológico, conviven comercios de pequeña dimensión y dispersos dentro del ámbito territorial. No obstante, en los últimos años se han producido importantes transformaciones del comercio tradicional en los autoservicios o los supermercados, cuyas causas de cambio han venido determinadas principalmente por la fuerza de la competencia en el mercado. Según la publicación “Estadísticas Básicas de Canarias” del ISTAC, aproximadamente el 85% de los puntos de venta son menores de 102 metros cuadrados. Esta cifra nos da idea del gran número de comercios existentes y de su pequeña dimensión.

Para hacernos una composición más aproximada del tipo de empresas de este sector, nos centraremos en el sector 52 CNAE, Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores, reparación de efectos personales y enseres domésticos.

Dentro de este sector, el subsector más numeroso con un 46,5% de las empresas es el 524 que agrupa a: “otro comercio al por menor de artículos nuevos en establecimientos especializados”.

Le sigue en orden de importancia el subsector 521 (comercio al por menor en establecimientos especializados), a bastante distancia del anterior, puesto que al mismo pertenecen el 24,8% de las empresas.

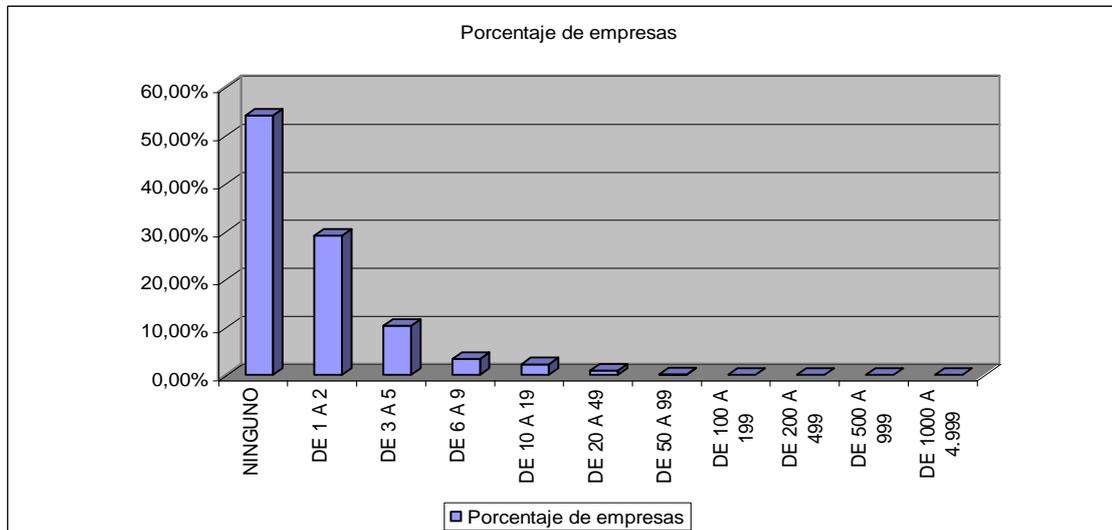
En relación con el empleo, siguiendo el esquema de estudio que hemos aplicado en este capítulo a cada uno de los tipos de empresas a los que nos estamos refiriendo, nos damos cuenta que las proporciones son muy parecidas al comercio mayorista, si acaso haciendo mayor hincapié en el pequeño número de empleados por empresa. El 54% de las empresas pertenecientes al epígrafe 52 no tienen ningún trabajador, mientras que el

29% de las mismas tiene entre uno o dos empleados. Esto supone que, en conjunto, el 83% de las empresas canarias de comercio minorista tiene menos de dos trabajadores.

Esta escasa presencia del factor trabajo en las empresas del comercio minorista, y que se representa como una curva descendente en el gráfico que aparece a continuación, sólo se quiebra en relación con el epígrafe 523, “comercio al por menor de productos farmacéuticos, artículos médicos, belleza e higiene”, en el que sólo el 19% del sector no tienen empleados, un 42% tiene entre uno y dos y un 29% emplea entre tres y cinco trabajadores.

En cualquier caso, de estas cifras podemos deducir el importante peso de las microempresas en el sector comercial canario, en el que sólo un 1% de las empresas tiene más 20 empleados.

#### ***Empresas del tramo minorista (código 52 CNAE) por tramos de asalariados***



(porcentaje).

Fuente: Dirce 1999

Por lo que respecta a su desarrollo en los últimos años, el sector se encuentra prácticamente estancado debido a que sólo creció un 3% el número de empresas en 1996, un 1% en 1997 y un 0% en el año 98, aunque si nos fijamos en los subepígrafes,

observamos que el 524 (comercio al por menor de artículos nuevos en establecimientos especializados), que agrupa al 46,5% del sector, si bien creció un 3% en los años 96 y 97, se redujo en un 4% en 1998, dándose el mayor descenso, un 26%, en las empresas de este subepígrafe que tienen entre 10 a 19 empleados.

El epígrafe 521 (comercio al por menor en establecimientos especializados), que agrupa al 24,8% de las empresas del sector, ha seguido un camino inverso, sin crecimiento en el año 1996, decreciendo un 3% en 1997 y subiendo un 9% en el año 98.

A la hora de analizar la cifra de negocio de una empresa tipo en porcentaje, utilizaremos, una vez más datos sacados del estudio dirigido por D. Juan García Boza, al que nos hemos estado refiriendo a lo largo de este capítulo, en el que se tomaron muestras de empresas de diferentes sectores de actividad y analizaron los datos proporcionados por la Central de Balances del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de Las Palmas de Gran Canaria y de los diferentes registros mercantiles de las islas para analizar la estructura económico-financiera de los diferentes sectores de actividad para extraer los datos del sector de comercio minorista para el año 95.

Según se desprende de la tabla siguiente, sobre la estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias de una empresa tipo, observamos, al igual que en el comercio mayorista, el escaso peso que tienen los gastos de personal sobre el agregado total, siendo la partida más importante, como el en comercio al por mayor, la de consumos de explotación.

**Cuenta de pérdidas y ganancias del sector minorista epígrafe 52 CNAE (porcentaje)**

Concepto	1995
Consumos de explotación	79,04%
Gastos de personal	8,76%
Dotaciones para amortizaciones	1,18%
Otros gastos de explotación	6,77%
Resultado de la explotación	4,14%
Ingresos financieros y asimilados	0,99%
Gastos financieros y asimilados	1,45%
Resultado financiero	-0,38%
Resultado extraordinario	0,21%
Impuesto sobre beneficios	0,36%
Resultado después de impuestos	3,61%

*Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996*

El resultado de explotación es relativamente bajo, un 4,14%, al que si se le restan los resultados financieros y se le suman los resultados extraordinarios nos proporciona un nimio 3,61% como resultado después de impuestos.

Si nos fijamos en la estructura económica de la empresa, llama la atención que el activo circulante sea el 66,83% del activo, frente al 33,17% que representa el activo fijo.

Dentro del circulante, la masa patrimonial con más peso es la de existencias con un 44,02%, a diferencia del sector mayorista que la partida más importante era el exigible. Esto se debe a la necesidad para el comercio al por menor de tener altos niveles de stocks como consecuencia de la lejanía de sus establecimientos de los centros de abastecimiento, con la finalidad de evitar una rotura de stock, con el perjuicio que eso supone a una empresa comercial. Su exigible es de un 30%, cifra que se explica por el crédito concedido a los clientes que compran a plazo o mediante tarjeta de crédito.

**Estructura del activo (porcentaje)**

<b>Concepto</b>		<b>1995</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>33,17%</b>
<b>En relación al Activo Fijo</b>	Ficticio	1,76%
	Inmaterial	2,36%
	Material	83,57%
	Financiero	12,31%
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>		<b>66,83%</b>
<b>En relación al Activo Circulante</b>	Exigible	30,05%
	Existencias	44,02%
	Inversiones financieras y tesorería	25,93%

Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996

En cuanto al pasivo es necesario destacar el equilibrio existente entre los recursos financieros a corto plazo y los recursos a largo plazo. Los recursos propios representan un 42,12% del total, lo que indica el alto grado de autofinanciación del sector y, a su vez, el escaso crédito que conceden los proveedores, sólo un 8,29%.

**Estructura del pasivo (porcentaje)**

<b>Concepto</b>	<b>1995</b>
Recursos propios (neto)	42,12%
Provisiones para riesgos y gastos	0,02%
Financiación ajena a largo plazo	8,29%
Financiación permanente	50,43%
Recursos financieros a corto plazo	49,55%

Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996

De la comparación de las masas activas y pasivas, se desprende que la financiación permanente cubre la totalidad del activo fijo y parte del activo circulante, obteniéndose de esta manera un fondo de maniobra positivo.

En término de ratios, el ratio de rentabilidad financiera del neto patrimonial (el neto en relación a los resultados del ejercicio después de impuestos) es de un 13%, mientras que el de rentabilidad económica bruta es de un 8% y el de rentabilidad económica del activo del 9%, un punto mayor que la anterior, lo que evidencia que la incidencia de los ingresos e inversiones financieras no es muy alta. La rentabilidad financiera ha subido un 7% respecto al año 1993, debido a un incremento del 90% de los beneficios netos frente al incremento de sólo un 3,34% de los recursos propios.

El endeudamiento a corto plazo es del 118%, a escasos 18% del equilibrio entre Pasivo Circulante y Neto, mientras que el endeudamiento a largo es del 20%. La liquidez a corto plazo es del 75% (inferior a la del comercio minorista, por lo que puede determinar tensiones de liquidez a corto plazo) mientras que a medio plazo es del 135% (igual a la que existía en el comercio mayorista).

- ***Grandes superficies***

Las grandes superficies comenzaron a implantarse en Canarias a principios de la década de los noventa y han tenido una rápida y fácil penetración en el mercado canario debido, entre otros factores, al bajo nivel de competitividad de las empresas locales. Canarias es una de las comunidades autónomas donde el comercio tradicional ha tardado más en adaptarse a las exigencias estructurales de una distribución moderna.

El comercio tradicional reaccionó aplicando una serie de medidas modernizadoras para sobrevivir en esta nueva competencia que entraba en el mercado. Esas medidas fueron:

- ✓ Modernización de las empresas en términos de cualificación; con gamas de productos adaptadas a las preferencias del consumidor; la utilización de nuevas tecnologías de

gestión interna y financiera, y en los sistemas de pago; estableciendo mayores superficies de venta en algunos casos y especialización comercial en otros.

- ✓ Especialización en aquellos nichos de mercado en los que se puede compensar la fuerza competitiva de las grandes superficies a través de la proximidad al cliente y la calidad de los servicios.
- ✓ Incremento de la integración horizontal, creando asociaciones operativas de elevada cobertura, con el fin de disminuir el individualismo tradicional del sector, y en busca de una mayor defensa colectiva de las zonas comerciales tradicionales.
- ✓ Mayor agregación de la demanda de los minoristas a través de la asociación en cadenas voluntarias y centrales de compra, con el fin de abaratar los costes.
- ✓ Modernización urbanística de las tradicionales zonas comerciales en las grandes ciudades, como la calle de Triana en Las Palmas de Gran Canaria y la calle Castillo en Santa Cruz de Tenerife, estableciendo factores de atracción en términos de acceso a los establecimientos y ofertas no comerciales (culturales y sociales) con el fin de potenciar la afluencia de público hacia dichas zonas.

Las consecuencias de la implantación de las grandes superficies no sólo se centran en los minoristas. También se verá afectado el peso tradicional del sector importador canario, ya que las empresas multinacionales (Alcampo, Continente...) están promoviendo la desintermediación a través de sus plataformas de distribución. Esta desintermediación afectaría claramente al funcionamiento tradicional de los canales de distribución, que se caracterizan, en Canarias, por ser largos y solapados.

#### 4.2.4.2. Agencias de viaje

Al igual que en relación con el sector anterior, volvemos al estudio dirigido por D. Juan García Boza para extraer los datos del sector de actividades anexas a los

transportes, actividades de agencias de viajes, CNAE 63 que contaba con 1.211 empresas en 1999 en Canarias tal y como vimos anteriormente.

La partida más importante dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias son los consumos de explotación que significan más de la mitad del gasto de las empresas de este sector. Es de destacar el alto resultado de explotación que consiguen respecto a otros sectores de actividad, aumentado si cabe por los resultados financieros (los ingresos financieros son mayores que los gastos) y un positivo resultado extraordinario.

***Cuenta de pérdidas y ganancias del sector de agencias de viajes (porcentaje)***

Concepto	1995
Consumos de explotación	61,38%
Gastos de personal	19,27%
Dotaciones para amortizaciones	1,19%
Otros gastos de explotación	12,06%
Resultado de la explotación	6,10%
Ingresos financieros y asimilados	1,20%
Gastos financieros y asimilados	0,57%
Resultado financiero	0,63%
Resultado extraordinario	0,21%
Impuesto sobre beneficios	0,33%
Resultado después de impuestos	6,61%

*Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996*

En cuanto a la estructura económica, es reseñable que casi el 80% del total del activo es circulante. Esto es debido a que el valor añadido que aportan este tipo de empresas son intangibles, para los que, en este caso, no es necesario tener un gran inmovilizado.

**Estructura del activo (porcentaje)**

<b>Concepto</b>		<b>1995</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>20,91%</b>
<b>En relación al Activo Fijo</b>	Ficticio	3,77%
	Inmaterial	7,54%
	Material	76,88%
	Financiero	11,81%
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>		<b>79,09%</b>
<b>En relación al Activo Circulante</b>	Exigible	73,16%
	Existencias	0%
	Inversiones financieras y tesorería	26,48%

Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996

Del activo fijo, la partida más importante es el inmovilizado material, que representa el 76,88% del fijo.

Del circulante, la partida más importante con un 73,16%, es el exigible. Esto se debe a los largos periodos de cobro que tienen estas empresas, ya que muchas veces son subcontratistas de servicios de otras.

**Estructura del pasivo (porcentaje)**

<b>Concepto</b>	<b>1995</b>
Recursos propios (neto)	18,97%
Provisiones para riesgos y gastos	0,05%
Financiación ajena a largo plazo	6,15%
Financiación permanente	25,17%
Recursos financieros a corto plazo	74,83%

Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996

Como vemos la estructura financiera está constituida, en su mayor parte por los recursos financieros a corto plazo. Por su parte, los recursos permanentes son, en su gran mayoría recursos propios.

En 1995 la empresa media de este sector obtuvo una rentabilidad muy alta, de un 41% claramente superior a la rentabilidad de la estructura económica. Esta diferencia se debe a la influencia positiva de combinar un bajo coste financiero (1%) con un alto nivel de endeudamiento (427%).

Así mismo, aunque el sector disfruta de una alta rentabilidad derivada de sus inversiones financieras, éstas representan una escasa proporción en relación al activo total y, consecuentemente, la rentabilidad económica depende, principalmente del comportamiento de los activos afectos a la explotación. En este sentido, la rentabilidad bruta de explotación se sustenta en la alta proporción de las ventas sobre los activos relacionados con la actividad principal, y no en el margen bruto de explotación.

En cuanto a los altos niveles de endeudamiento, se podría suponer que los créditos a deudores están financiados por terceros.

En cuanto a la solvencia de estas unidades económicas, se detecta un nivel de liquidez no excesivo, esto es, mantienen un activo circulante suficiente como para hacer frente a las deudas a corto plazo, coincidiendo, al no poseer existencias, su liquidez a corto y medio plazo.

**Ratios de empresa tipo construcción (porcentaje)**

Rentabilidad Financiera del Neto Patrimonial (Rsdo. del Ejercicio Después de Impuestos/Neto)	41%
Rentabilidad Económica Bruta (Rsdo. de Explotación/Inmov. Material e Inmaterial + Activo Circulante)	7%
Rentabilidad Económica del Activo ((Rsdo. de Explotación+Ing. Financ.+Benef. De Invers. Financ.+Dif. Positiv. De cambio)/Activ. Total)	9%
Margen Bruto de Explotación (Rsdo. de Explot./Cifra de Negocios y otros Ing. de Explotac.)	6%
Gastos Financieros Sobre Recursos Ajenos	1%
Endeudamiento Total (Pasivo Fijo+Pasivo Circulante)/Neto	427%
Endeudamiento a Corto Plazo (Pasivo Circulante/Neto)	394%
Endeudamiento a Largo Plazo (Pasivo Fijo/Neto)	33%
Liquidez a Corto Plazo( (Disponible+Exigible)/Pasivo Circulante)	106%
Liquidez a Medio Plazo (Activ. Circulante/Pasivo Circulante)	106%

Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996

**4.2.4.3. Turismo**

El turismo es, sin duda, la locomotora que tira de la economía canaria. Aporta más de un billón de pesetas al PIB regional, es un sector que engloba a más de 39.000 empresas y da trabajo, directa o indirectamente, a una gran proporción de la población.

- **Oferta alojativa**

En 1998 había un total de 2.619 establecimientos hoteleros y extrahoteleros, lo que representaba un 6% más que el año anterior.

***Establecimientos hoteleros y extrahoteleros\* por islas. 1994-1998***

	1994	1995	1996	1997	1998
CANARIAS	2.056	2.058	2.069	2.462	2.619
Lanzarote	238	226	235	232	237
Fuerteventura	114	121	127	137	156
Gran Canaria	892	888	884	828	790
Tenerife	475	475	475	604	558
La Gomera	177	183	183	184	378
La Palma	123	128	128	423	429
El Hierro	37	37	37	54	71

*Fuente: Consejería de turismo y transportes. Elaboración propia*

*\*Los establecimientos hoteleros comprenden hoteles, apartahoteles y pensiones*

Como podemos observar en la tabla, el número este tipo de establecimientos se mantuvo constante entre los años 94 al 96, produciéndose un aumento espectacular de los mismos a partir de 1997, con una subida de casi un 16% en los mismos y otra de un 6% en 1998.

El 30% de estos establecimientos se encuentra situados en Gran Canaria, isla que conjuga la posesión de grandes infraestructuras de todo tipo con grandes playas y un magnífico paisaje. El número de los mismos ha ido descendiendo a lo largo de los años, intentando apostar por la calidad más que por la cantidad. Le sigue en número de establecimientos Tenerife con un 21% del total de los establecimientos dedicados al turismo, con una oferta compartida también de campo y playa.

Sin embargo, si hacemos referencia al tipo de establecimiento, el reparto de los mismos no es homogéneo, ya que Tenerife ha apostado por una oferta de más calidad, incrementando el número de hoteles existentes, de hecho cuenta en 1998 con el 35% de los establecimientos hoteleros de Canarias, habiendo apostado Gran Canaria por ofertar más establecimientos extrahoteleros, especialmente de apartamentos.

**Establecimientos hoteleros por islas en relación al total de establecimientos (porcentaje)**

	1994	1995	1996	1997	1998
<b>Canarias</b>	25,54%	25,41%	25,33%	19,33%	18,63%
<b>Lanzarote</b>	14,71%	14,60%	14,04%	11,64%	12,24%
<b>Fuerteventura</b>	27,19%	25,62%	25,98%	21,90%	19,23%
<b>Gran Canaria</b>	18,95%	19,03%	19,00%	19,20%	19,87%
<b>Tenerife</b>	46,53%	46,53%	46,53%	32,62%	35,30%
<b>La Gomera</b>	12,99%	12,57%	12,57%	12,50%	7,14%
<b>La Palma</b>	22,76%	21,88%	21,88%	5,44%	7,23%
<b>El Hierro</b>	48,65%	48,65%	48,65%	31,48%	23,94%

Fuente: Consejería de turismo y transportes. Elaboración propia, 1999

Observamos, de todas maneras, a pesar del incremento anual del número de turistas que visitan Canarias, un descenso del total de los establecimientos hoteleros del archipiélago, que ha pasado de ser 525 en 1994 a ser 488 en 1998, aunque este descenso no se ha producido al mismo nivel en todas las islas. Además se produce un aumento del número de establecimientos extrahoteleros en ese periodo, que han aumentado desde 1.535 a 2.131.

Las caídas más acusadas se produjeron en 1997, año en el que se cerraron, en Lanzarote, el 22% de establecimientos hoteleros existentes, seguido por La Palma con el cierre del 21% de los mismos y con un 10% de establecimientos cerrados en Fuerteventura. En cambio, ese mismo año, se crearon un 37% más de alojamientos extrahoteleros en Tenerife, un 75% en La Palma y un 48% en El Hierro.

La tendencia parece orientarse hacia establecimientos extrahoteleros por diferentes razones, entre las cuales podemos destacar que los hoteles empiezan a necesitar estar incluidos en grandes cadenas para no perder poder negociador con los Tour Operadores y deben tener una dimensión mucho mayor que unos apartamentos (más servicios, más personal, etc.), por lo cual la inversión para construir y explotar un edificio de apartamentos es mucho más asequible a medianos inversores que la construcción y explotación de un hotel.

Asimismo es necesario destacar que las islas más pequeñas, casi olvidadas por el turismo, caso de El Hierro o La Palma han incrementado de forma espectacular su equipamiento turístico, pasando casi a doblar la oferta alojativa de que disponían.

***Plazas hoteleras y extrahoteleras por islas 1995-1999***

	1995	1996	1997	1998	1999
<b>CANARIAS</b>	324.124	328.254	364.405	351.466	350.574
<b>Lanzarote</b>	43.659	46.703	55.672	44.285	44.840
<b>Fuerteventura</b>	25.393	26.925	34.278	34.296	34.382
<b>Gran Canaria</b>	126.625	126.179	144.638	142.856	143.085
<b>Tenerife</b>	117.819	117.819	116.829	116.345	114.005
<b>La Gomera</b>	4.416	4.416	4.416	5.195	5.494
<b>La Palma</b>	5.507	5.507	7.615	7.617	7.800
<b>El Hierro</b>	705	705	957	872	968

*Fuente: Consejería de turismo y transporte, elaboración propia, 1999*

En cuestión de plazas hoteleras y extrahoteleras, Gran Canaria dispone del 41% de plazas de toda Canarias, siendo seguida de lejos por Tenerife con el 33% de las mismas, es decir, que el 51% de alojamientos del archipiélago que se encuentran en las islas mayores, acaparan el 74% de la oferta alojativa. De aquí se deduce la mayor dimensión de los establecimientos en las islas mayores que en las menores, que cuentan con menores infraestructuras y de menor dimensión.

Otro rasgo a destacar consiste en el crecimiento sostenido de la oferta entre los años 1995 al 1998, detectándose un descenso de 3,5% en ese año y un mantenimiento del nivel en el 1999.

La proporción entre camas hoteleras se ha mantenido entre un 36% y un 34% de las totales en esos cinco años, teniendo un ligero aumento el número de plazas extrahoteleras en relación con las hoteleras.

A pesar de indicios contradictorios sobre el comportamiento de la demanda europea de turismo en los próximos años, ya que se están volviendo a abrir destinos turísticos cerrados por las guerras y el terrorismo, caso de la costa Dálmata, Egipto, Marruecos y los movimientos de concentración de grandes Tour Operadores que concentran la

demanda de plazas hoteleras e incrementan su poder negociador, no sabemos si se continuará la expansión de camas en las islas, aunque en los últimos años se han aprobado nuevos planes urbanísticos en diferentes municipios turísticos y se ha comenzado a construir de nuevo, masivamente, en determinadas áreas del litoral.

***Plazas hoteleras por islas en relación al total de plazas en %1995-1999***

	1995	1996	1997	1998	1999
<b>CANARIAS</b>	36%	35%	32%	33%	34%
<b>Lanzarote</b>	24%	23%	20%	26%	27%
<b>Fuerteventura</b>	35%	35%	25%	28%	28%
<b>Gran Canaria</b>	26%	26%	24%	25%	24%
<b>Tenerife</b>	51%	51%	49%	49%	50%
<b>La Gomera</b>	25%	25%	25%	27%	28%
<b>La Palma</b>	26%	26%	27%	26%	25%
<b>El Hierro</b>	49%	49%	42%	46%	43%

*Fuente: Consejería de turismo y transportes, elaboración propia, 1999*

A pesar de que gran parte del turismo que viene al archipiélago canario viene buscando el sol, desde hace pocos años se está diversificando la oferta alojativa con la incorporación de hoteles y casa rurales, ofreciendo un turismo diferenciado y de calidad. El problema de este tipo de alojamiento es su gran dispersión en las islas, su poca unión y centralización de oferta alojativa y su reducida dimensión para atraer a las grandes multinacionales de la intermediación hacia estos destinos.

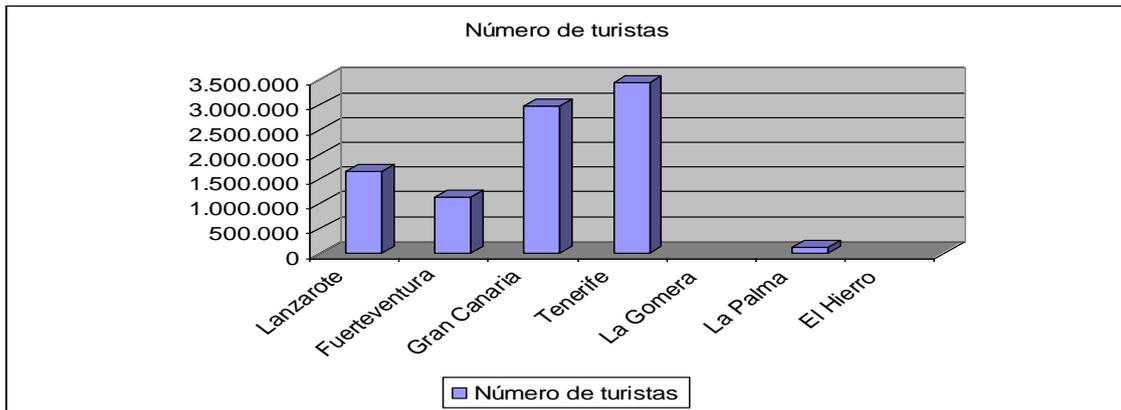
• **Demanda**

En 1999, año al que corresponde los últimos datos que se dispone, visitaron las islas casi diez millones de turistas, eligiendo el 37% de los mismos Tenerife como destino, siendo seguido muy de cerca por Gran Canaria con el 32% y, ya más alejados, por Lanzarote y Fuerteventura con un 18% y 12% respectivamente.

Estos datos son recabados de organismo autónomo de Aeropuertos Españoles, tomando los pasajeros extranjeros entrados en los mismos, por lo que no aparecen datos de La Gomera y El Hierro. Estas dos islas no se incluyen ya que, La Gomera hasta hace poco no tenía aeropuerto, por lo que la única forma de llegar era en barco

desde Tenerife, y El Hierro, dispone de un aeropuerto pequeño en el que sólo pueden aterrizar pequeños aviones turbohélice y no está preparado para los grandes aviones chárter fletados por los Tour Operadores europeos.

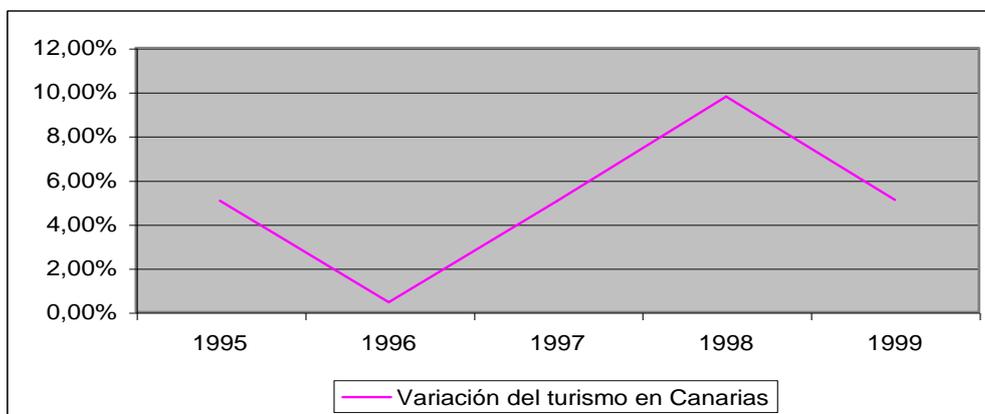
**Turistas extranjeros entrados por las Islas**



Fuente: Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA), 2000

La tendencia de crecimiento del turismo en las islas, según podemos observar en el siguiente gráficos, ha sido creciente desde 1995, con tasas de crecimiento del 5% en ese año, aunque el crecimiento bajó a un 0,44% en 1996, se recuperaron en los años siguientes las altas tasas de crecimiento con un 5% en 1996, un 9,7% en 1998 y, aunque con una pequeña desaceleración, un 5,1% en 1999.

**Tasa de crecimiento del turismo en Canarias 1995-1999**

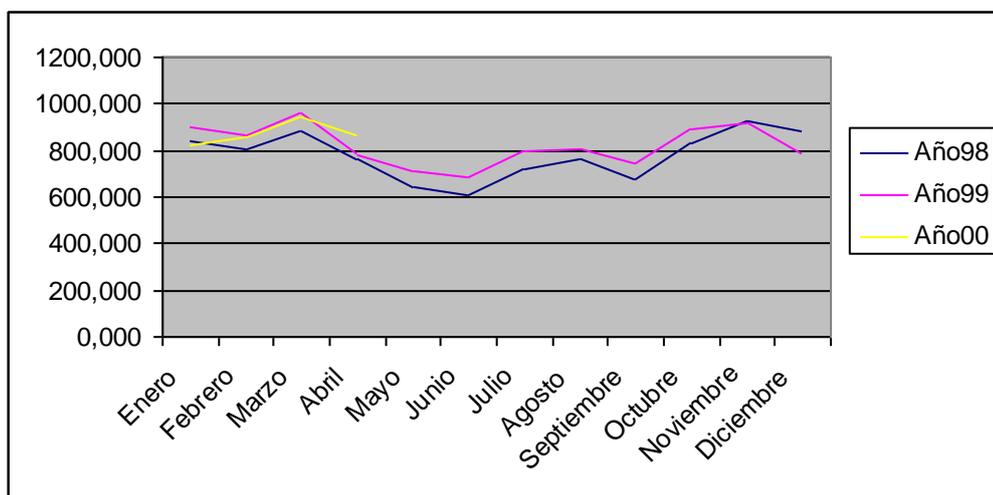


Fuente: Anuario Estadístico del Instituto Canario de Estadística

El presente año 2000 se ha detectado, por primera vez en varios años una bajada en la llegada de turistas durante los primeros meses del año, aunque se ha comenzado a recuperar el nivel de ocupación de años anteriores en los meses de verano.

En las islas Canarias, debido a su clima benigno y casi constante durante todo el año, lo que determina que la estacionalidad sea mucho menor que en otros destinos turísticos, caso de Baleares o la costa Mediterránea española, pese a ello la afluencia de turistas no es la misma durante todos los meses del año, tal y como podemos observar en el siguiente gráfico.

*Turistas llegados a Canarias por meses 1998-2000*



*Fuente: Anuario estadístico del Instituto Canario de Estadística*

Hemos superpuesto en el gráfico anterior la afluencia de turistas a Canarias de los años 98, 99 y primeros meses del 2000. Se puede observar la menor llegada de turistas durante los meses de mayo y junio, con un leve repunte en los meses de verano con caída en septiembre y nuevo repunte para alcanzar el máximo en los meses de octubre y noviembre (meses en los que la diferencia de temperatura entre el continente europeo y las Islas Canarias, incentivan el turismo hacia el archipiélago).

Vemos también como en el año 1999 la llegada de turistas es mayor todos los meses que en 1998, salvo en diciembre que se detecta una caída importante de los mismos,

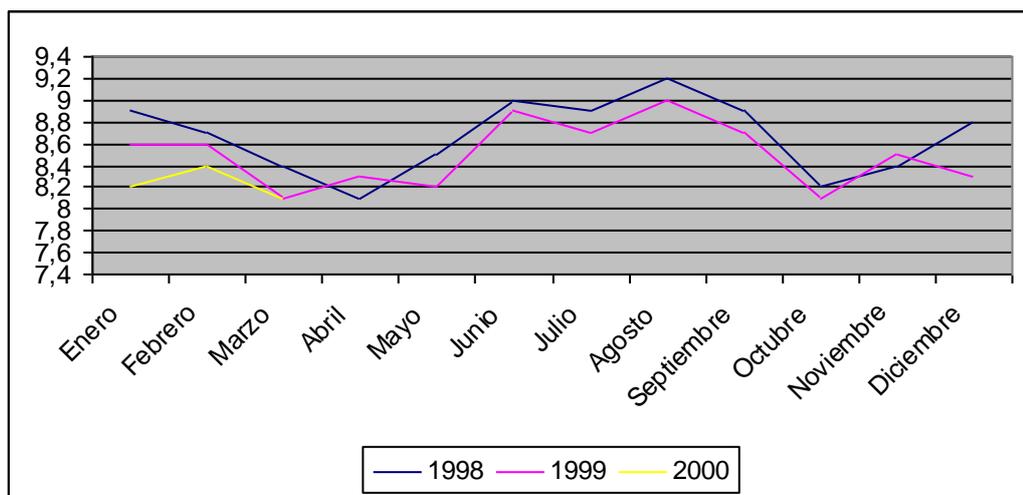
caída que continúa durante los tres primeros meses del año 2000, aunque a partir de abril se atisba una ligera mejoría de la tendencia.

Hemos de recordar que la demanda está centralizada por las grandes compañías Tour Operadoras europeas, que son las que deciden a qué países desviar los turistas cada año en función de las ofertas de viaje que realicen en sus mercados de origen. Esta concentración hace que aumente en gran medida el poder negociador de los mismos frente a los establecimientos alojativos canarios. Estos han recurrido también en algunos casos al asociacionismo y a integrarse en cadenas hoteleras a nivel nacional con el fin de aumentar su poder negociador, tener mayor acceso a la información y obtener economías de alcance.

Se ha intentado acceder en los mercados de origen al turista final mediante promociones, pero se ha comprobado que es muy difícil saltarse a los intermediarios en los canales de comercialización. Esto produce una gran presión sobre los precios que se obliga a bajarlos a costa de la calidad (menos servicios).

Los tour operadores también regulan, en función de sus ofertas, las estancias medias de turistas en Canarias que podemos observar a continuación.

***Estancia media de turistas en días 1998-2000***



Fuente: Anuario estadístico del Instituto Canario de Estadística

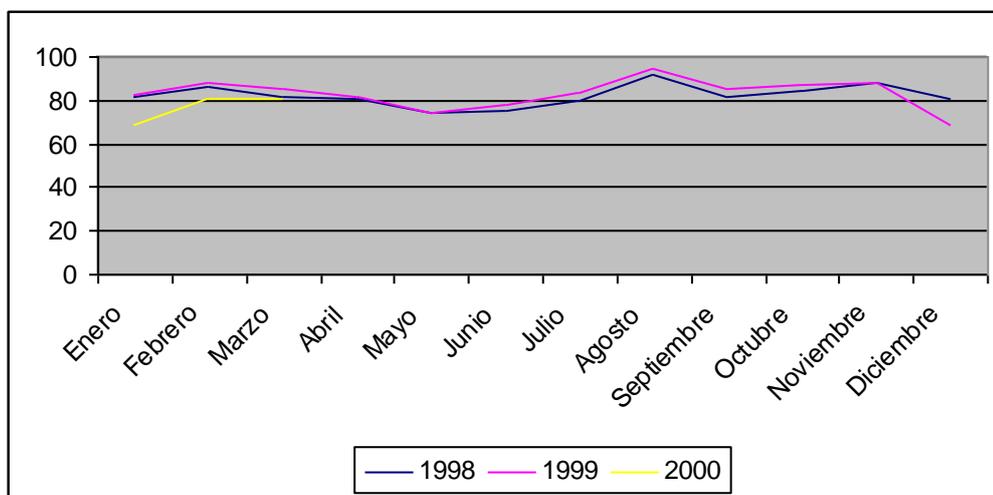
La estancia media en el año 1999 ha sido de 8,5 días, aunque es de destacar la estacionalidad de esta estancia media anual, observamos que las curvas son muy parecidas en los años 98 y 99. Observamos que coinciden los periodos de mayor estancia en el archipiélago con las fechas en que la ocupación turística es menor.

En el año 1999, observamos un descenso de la estancia media que va de 8,6 días en enero a 8,1 en marzo, produciéndose un repunte en mayo y junio, pasando en este último mes a 8,9 días de media, cifra que aumenta en agosto, mes en que suele afluir con más asiduidad el turismo nacional, a 9 días de estancia media, comenzando a partir de dicho mes un declive en las cifras alcanzando los 8,1 días en octubre. Si comparamos el año 99 con el 98, nos damos cuenta de la reducción de la estancia media en casi todos los meses del año salvo en abril y noviembre, tendencia que se ve ratificada con la menor estancia en los primeros meses del año 2000.

La isla donde suelen pasar más tiempo los turistas es Fuerteventura, con una estancia media de 10,1 días en 1999, cifra que baja de la misma manera que el agregado de la región. Las islas que registran menor estancia media son La Gomera con 4,5 días y El Hierro con 4,4 días. Esto se debe a que son islas pequeñas, con pocas infraestructuras turísticas y pocas playas, dándose prioridad en las mismas al turismo rural.

En las islas mayores, Gran Canaria y Tenerife, las cifras son muy similares, con un 8,4 días de estancia como media en la primera y 8,5 en la segunda.

El índice de ocupación sin embargo se ha mantenido constante, incluso subiendo ligeramente, ya que se compensaban la menor estancia media de los turistas con una mayor afluencia de los mismos.

**Ocupación media de establecimientos hoteleros en %**

Fuente: Anuario estadístico del Instituto Canario de Estadística, 2000

La ocupación media a pasado de un 81,8% en 1998 a u 83,1% en 1999, lo cual es un índice importante de la rentabilidad de estas explotaciones debido a la gran rotación que tienen.

El peor mes tradicionalmente es diciembre con un 68% y el mes con mayor índice de ocupación es agosto con un 94,4%, en el que los establecimientos hoteleros y extrahoteleros deben, habitualmente, colgar el cartel de “lleno”. En este mes se suele producir el negativo efecto del overbooking, vendiendo estos establecimientos a los Tour Operadores más camas de las que realmente tienen disponibles (práctica legalizada por la Unión Europea, pero que, pese a que exige garantizar la estancia en otro establecimiento similar puede tener un efecto negativo respecto a la satisfacción del visitante).

La isla con mayor demanda media es Lanzarote, con un 90,8%, seguida de cerca por Fuerteventura con un 88,5% y Gran Canaria con un 88,3%. Las islas con menor ocupación son El Hierro con un 55,1% y, ya más separado el grupo formado por La Gomera (74,2%), La Palma (72,9%) y Tenerife (77,2%).

Los países de los que procede el mayor número de los visitantes hacia Canarias son Alemania y Gran Bretaña, alternando uno y otro el primer puesto como país de origen según el año. En concreto, llegaron a Canarias en 1999, 3.027.949 alemanes y 3.519.406 británicos. A mayor distancia vienen suecos y holandeses con 464.999 turistas los primeros y 516.168 los segundos.

El gasto medio por persona y día realizado por los turistas en su estancia en Canarias fue, durante 1998, 14.186 ptas., de las cuales el 63% se realiza en origen (y paga a los tour operadores y las agencias de los citados países) y el resto en destino.

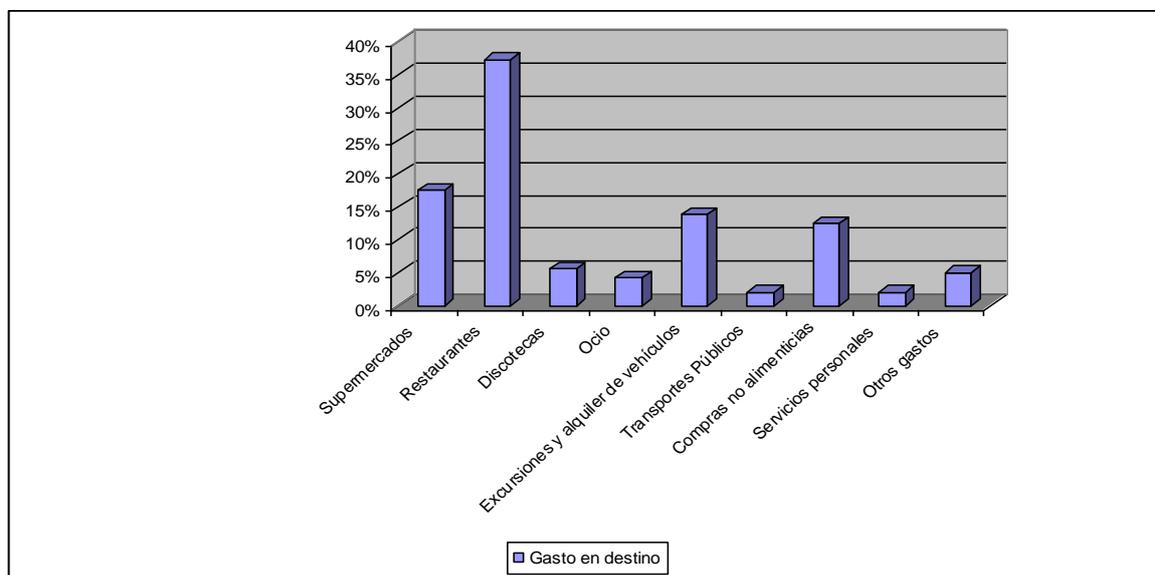
Esta es una estrategia que viene siendo realizada por los Tour Operadores desde hace años, intentando que los turistas vayan con todo pagado desde su país de origen y negociando el precio de los diferentes servicios independientes del alojamiento como pueden ser las comidas, excursiones, visitas a museos y otras actividades vendiendo los billetes con media pensión o pensión completa y excursiones incluidas, siendo a veces imposible comprar un paquete que incluya solamente el transporte y el alojamiento; lo que determina, como veíamos que la mayor parte de los gastos se paguen en el país de origen y muy pocos gastos se abonen en el país de destino.

Como podemos observar en el siguiente gráfico, la partida más importante de gasto dentro de los realizados en destino corresponde a la de restaurantes, bares y cafeterías con un 37%, seguido por los gastos en supermercados con un 17% y excursiones y alquiler de coches con un 14%.

Según nacionalidades, los turistas que más gastan son los italianos con 19.328 pesetas al día, seguido de cerca por los austríacos, con 17.723, y por los españoles y suizos, con una media de gasto de 16.000 pesetas al día.

Los turistas que menos gastan son los finlandeses, con un gasto medio de 12.994 pesetas al día, seguidos muy de cerca por los alemanes y los británicos.

### Porcentaje de gasto realizado en Canarias 1998



Fuente: Anuario estadístico del Instituto Canario de Estadística

Este dato nos permite extraer una importante conclusión, sobre la calidad del turismo que viaja a Canarias, los turistas que más afluyen a las Islas, británicos y alemanes, son los que menos gastan en las Islas.

Por último, quisiéramos destacar unos datos sacados de una encuesta realizada Instituto Canario de Estadística sobre el perfil del turista que visita las islas.

El 89% de las personas que visitan Canarias desde el extranjero tienen como motivo fundamental el disfrutar de sus vacaciones, aunque sólo el 26% repite en Canarias desde sus últimas vacaciones.

El 58,59% ya ha estado en Canarias en una ocasión anterior y repite, siendo un 20% de los turistas los que llegan por recomendación de sus amigos.

El 90% de los encuestados puso como razón principal para visitar Canarias su clima, siendo la segunda razón más contestada las playas con un 43% de las respuestas.

El 25,16% gasta entre 2.000 pesetas y 3.000 pesetas al día, el 24,97% de los turistas entrevistados gasta entre 3.500 y 5.000 pesetas al día, y un 23,03% confesaba un gasto diario entre 5.000 y 7.000 pesetas.

Según los datos de esta encuesta, el 37,83% de los turistas viene desde su país de origen con un paquete que incluye transporte y alojamiento, siendo un porcentaje similar, otro 37,72%, los que vienen con media pensión incluida. Y un 7,49% adicional llega al archipiélago con un contrato que incluye la pensión completa, es decir, que un 43% de los turistas extranjeros que se acercan de vacaciones a Canarias, gracias a las estrategias seguidas por las empresas Tour Operadoras, han efectuado la mayor parte del gasto en su país de origen y, en teoría no tienen porqué desembolsar una peseta más durante el tiempo que duren sus vacaciones.

El 75,9% de ellos reserva el viaje a través de un Tour Operador, lo que nos indica el poder negociador de los mismos y la altísima dependencia de los destinos turísticos de las buenas relaciones con dichos intermediarios.

El 25% se aloja en hoteles de cuatro y cinco estrellas (normalmente pertenecientes a grandes cadenas hoteleras), yendo la gran mayoría a apartamentos alquilados (45,61%), apartamentos que, generalmente, son pequeñas explotaciones turísticas y, en gran medida, pequeñas y medianas empresas.

- **Análisis económico –financiero de una muestra de empresas del sector de la hostelería**

A la hora de analizar la cifra de negocio de una empresa tipo en porcentaje, de los datos sacados del estudio dirigido por D. Juan García Boza, al que ya nos hemos referido en relación con otros sectores, en el que se tomaron muestras de empresas de diferentes sectores de actividad y analizaron los datos proporcionados por la Central de Balances del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de Las Palmas de Gran Canaria y de los diferentes registros mercantiles de las islas para analizar la estructura económico-financiera de los diferentes sectores de actividad, extraeremos

los datos del sector de hostelería para el año 95. Se ha tomado una muestra de 112 empresas para hacer este análisis.

Analizando la estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa podemos darnos cuenta de que los gastos de personal representan casi un cuarto de los gastos totales (al contrario de lo que veíamos en relación con el comercio, tanto minorista como mayorista, en el que esta partida no era la más importante), pese a todo, y como en el caso del comercio, la partida de gastos más importante son, de nuevo, los consumos de explotación con un 31,44% del total.

El resultado de explotación es bastante atractivo, un 11,51% y, aunque reducido por las cargas financieras de estas explotaciones, que suponen el 2,7%, lo que nos da un resultado después de impuestos del 8,82%.

Estas cifras tienen su explicación, en parte, en el inicio de la recuperación del turismo tras algunos años de baja ocupación, de hecho, ese año creció el sector un 5% y, aunque disminuyó su ritmo de crecimiento el año 96, el repunte, a partir de ese año ha sido muy importante.

***Cuenta de pérdidas y ganancias del sector hotelero epígrafe 55 CNAE (porcentaje)***

Concepto	1995
Consumos de explotación	31,44%
Gastos de personal	24,47%
Dotaciones para amortizaciones	3,36%
Otros gastos de explotación	29,22%
Resultado de la explotación	11,51%
Ingresos financieros y asimilados	0,52%
Gastos financieros y asimilados	2,70%
Resultado financiero	-2,18%
Resultado extraordinario	-0,07%
Impuesto sobre beneficios	0,44%
Resultado después de impuestos	8,82%

*Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996*

En cuanto a la estructura económica, es importante indicar que el 74,8% del activo son Activos fijos, por sólo un 25,2% de circulante.

*Estructura del activo (porcentaje)*

<b>Concepto</b>		<b>1995</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>74,80%</b>
<b>En relación al Activo Fijo</b>	Ficticio	0,93%
	Inmaterial	1,06%
	Material	89,33%
	Financiero	8,66%
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>		<b>25,20%</b>
<b>En relación al Activo Circulante</b>	Exigible	46,45%
	Existencias	17,36%
	Inversiones financieras y tesorería	36,15%

*Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996*

Esta proporción es normal si consideramos que para dedicarse a la hostelería es necesario realizar grandes inversiones en infraestructuras. Dentro de la masa patrimonial del circulante debemos destacar la alta cifra de exigible, que supone un 46,45% del mismo. Esta alta proporción es debida a la forma de pago acordada con los Tour Operadores, ya que estos son los responsables de la llegada de la gran mayoría de turistas a Canarias y cobran a estos en origen y por adelantado, difiriendo luego el pago a sus proveedores (hoteleros).

***Estructura del pasivo (porcentaje)***

Concepto	1995
Recursos propios (neto)	47,16%
Provisiones para riesgos y gastos	0,02%
Financiación ajena a largo plazo	18,87%
Financiación permanente	66,05%
Recursos financieros a corto plazo	33,95%

*Fuente: Rentabilidad y solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Central de Balances, 1996*

En la estructura financiera es necesario destacar el alto porcentaje de recursos propios, el 47,16% del total, por lo que podríamos decir que el activo es financiado a partes iguales por fondos propios y fondos ajenos. Se observa que el ratio impuestos-beneficios antes de impuestos se sitúa en el 4,8%, de lo que se deduce que se podrían estar dotando Reservas para Inversiones en Canarias (RIC).

El análisis realizado sobre las diferentes masas patrimoniales que componen las estructuras económicas y financieras de las empresas del sector de la hostelería, revela la existencia de un capital circulante negativo, lo que significa que parte del activo fijo se ha financiado con recursos ajenos a corto plazo (lo que determina que en caso de pequeños problemas de falta de tesorería a corto plazo se puedan ver afectado el inmovilizado de las empresas del sector).

La rentabilidad financiera del neto patrimonial (Resultado del ejercicio después de Impuestos en relación con el Neto) de esta empresa-tipo es de un 18,99%, la rentabilidad económica bruta (es decir el Resultado de Explotación respecto al Inmovilizado Material e Inmaterial sumados al Activo Circulante) es del 12,62% y la rentabilidad económica del activo (Resultado de Explotación sumado a los Ingresos Financieros y a los Beneficios de Inversiones Financieras más las Diferencias Positivas de Cambio en relación con el Activo Total) es del 12,25%. En este año 95 se triplicó la rentabilidad financiera con respecto al año anterior. Este ratio adquiere ese porcentaje debido a que se duplica la rentabilidad económica del activo. Así mismo, la evolución

del endeudamiento no ha favorecido a la rentabilidad financiera, pues se ha reducido su efecto multiplicador sobre la rentabilidad económica.

Por otra parte la rentabilidad económica del activo es superada escasamente por la rentabilidad económica bruta, apreciándose que las inversiones financieras realizadas por el sector no están teniendo una influencia importante sobre las respectivas tasas de rentabilidad.

El margen bruto 11,51% duplicó también la cifra del año anterior esto se debió principalmente a la disminución experimentada en los consumos y en los gastos de personal en relación a la cifra de negocios y otros ingresos de explotación, ya que la correspondiente a otros gastos de explotación, se mantiene constante.

En cuanto al endeudamiento, el endeudamiento total (Pasivo Fijo más Pasivo Circulante respecto al Neto) se encuentra en el 112,05%, habiéndose reducido espectacularmente en dos años, en casi un 50%. Este fenómeno pasó tanto en el endeudamiento a largo plazo, 40,07%, como en el endeudamiento a corto plazo, 61,33%.

Estos datos de reducción de los fondos ajenos e incremento de los fondos propios se deben sobre todo, tal y como citamos antes, a la Reserva de Inversiones Canarias (RIC), mecanismo por el que pueden activar beneficios durante cinco años pagando menos impuestos sobre ellos y posteriormente destinarlos a realizar inversiones en bienes de producción.

Los ratios de liquidez, como indicadores de la capacidad de las empresas del sector para hacer frente a sus compromisos de pago a corto y medio plazo, presentan valores reducidos, ya que la liquidez a corto plazo (esto es el Disponible con el Exigible respecto al Pasivo Circulante) es del 61,33%, mientras que la liquidez a medio plazo (Activo circulante/Pasivo circulante) es del 74,45%.

Una vez que hemos realizado un análisis de cuál es la situación de las pymes en la Comunidad Autónoma Canaria y cuál es su aportación respecto a la economía de dicha comunidad, vamos a referirnos ahora, en el capítulo quinto, a cuál es la percepción del empresario canario respecto a su empresa y su sector y trataremos de determinar si sus percepciones coinciden con la situación de las mismas según los datos a los que nos hemos referido hasta ahora.

## **5. PERCEPCIÓN DEL EMPRESARIO SOBRE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS PYMES EN CANARIAS**

Para poder completar esta parte del estudio, se han realizado 300 entrevistas a empresas pertenecientes a diferentes sectores de actividad con la finalidad de conocer las impresiones de sus directivos y propietarios sobre la situación de la pyme canaria en la actualidad.

Los datos técnicos de esta encuesta son los siguientes:

### **Ficha técnica**

- Universo: Pymes de 10 a 100 empleados de los siguientes sectores de actividad según código CNAE:
  - Industria de productos alimenticios y bebidas (15)
  - Construcción (45)
  - Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas (51)
  - Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores; reparaciones de efectos personales y enseres domésticos (52)
  - Hostelería (55)
- Actividad de transportes y agencias de viajes (63)
- Ámbito: Canarias.
- Tamaño de la muestra: 300 entrevistas, con un error estadístico máximo de 5,77% para un nivel de confianza del 95,5% (dos sigma) y una distribución poblacional de P/Q=50/50.
- Selección de la muestra: estratificada y aleatoria.
- Entrevista: Telefónica mediante el sistema CATI (Computer Assisted Telephone Interview).

- Cuestionario: Estructurado
- Fecha del Trabajo de Campo: del 23 de junio al 24 de julio de 2000.

### 5.1. Morfología de la muestra

Nos hemos centrado en empresas de más de 10 trabajadores por varios motivos, entre los que habría que destacar que las micropymes (esto es aquellas empresas con menos de 10 trabajadores), aún siendo mayoría dentro del total de las pequeñas y medianas empresas de muchos sectores, no son válidas para nuestro estudio por diferentes razones, entre las que cabe destacar que carecen de estructuras organizativas importantes que les permitan una división racional del trabajo, sus niveles de inversión son muy pequeños y no suelen tener capacidad para desarrollar programas medioambientales en su actividad, por lo que su impacto en la economía, pese a su mayor número, es menor que el de las empresas de cierta entidad (que hemos considerado que son aquellas con más de 10 trabajadores).

#### 5.1.1. *Características de las empresas encuestadas (número de empleados, facturación, año de creación).*

De estas 300 empresas encuestadas, el 58% eran de la provincia de Las Palmas y el 42% de la provincia de Tenerife. El 41,7% de las mismas tiene de 10 a 25 trabajadores, el 33% de estas pymes tienen entre 26 y 50 trabajadores y, por último, el 25,3% de las mismas tiene entre 51 y 100 trabajadores.

#### ***Empresas de la muestra agrupadas por sectores (porcentaje)***

Sectores	Porcentajes
Alimentos y bebidas	5%
Construcción	24%
Comercio	43%
Hostelería	23,3%
Activ. De transportes y ag. De viajes	4,7%
Total	100%

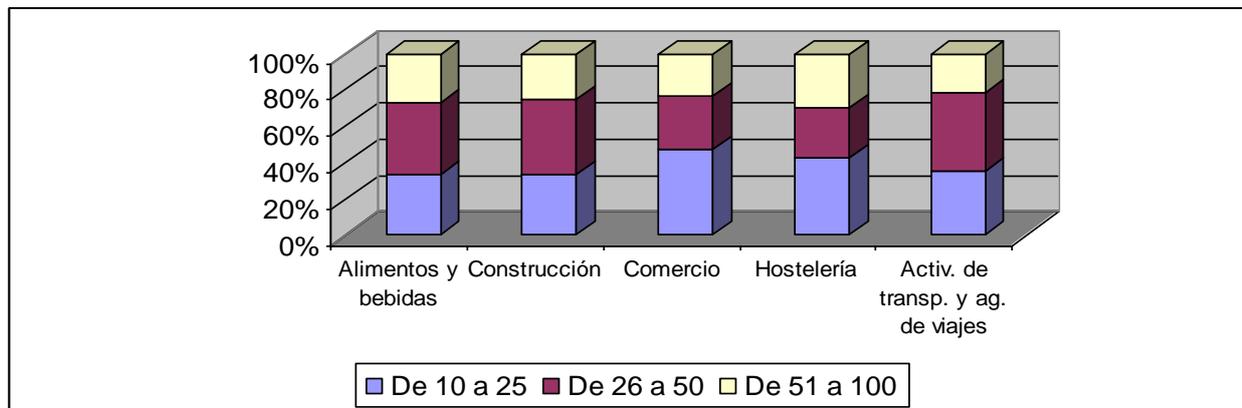
*Fuente: Encuesta E.O.I., 2000*

Como observamos en el cuadro anterior, el 71% de las empresas elegidas para realizar la encuesta corresponden al sector terciario que, como vimos en el capítulo cuatro, tuvo un peso del 75,35% dentro de la economía canaria en 1999, por lo que la muestra que vamos a analizar puede equipararse, razonablemente, a la situación real de dicho sector dentro de la economía canaria. Las empresas del sector de la construcción suponen un 24% del total de empresas encuestadas, aunque el peso de este sector en la economía canaria, en 1999, fue del 10,09%. Sin embargo, hemos creído interesante estudiar una muestra mayor porque, como también hemos visto, está creciendo durante los dos últimos años a un ritmo superior al 10% anual, por lo cual nos interesa saber, en gran medida, la opinión de los empresarios de este sector sobre la evolución de la economía canaria, ya que a ellos les corresponde gran parte del desarrollo económicos de estos últimos años.

Del sector industrial, aunque su peso fue del 9,91% del PIB canario, hemos elegido un 5% de empresas, en este caso del subsector de alimentos y bebidas que es el que mayor número de empresas tiene dentro de dicho sector. Y ello por dos razones, como hemos tenido ocasión de examinar a lo largo de este estudio, la industria canaria no tiene un peso excesivo dentro de su economía, el sector más relevante es, precisamente, el de la industria alimentaria. Y, en segundo lugar, no se trata de un sector en expansión, que haya tenido un importante desarrollo en los últimos años, sino que, en su mayoría, se trata de una industria bastante consolidada.

El 41,7% de estas empresas tienen entre 10 y 25 trabajadores, aunque el número de trabajadores es bastante variable según el sector al que pertenezca la empresa, ya que algunos sectores son más intensivos en el uso de mano de obra. De esta horquilla, el sector comercio es el menos intensivo en uso de mano de obra, ya que el 47,3% de las empresas dedicadas al comercio tienen entre 10 y 25 empleados.

### Sectores de actividad por número de empleados de las empresas (porcentaje)



Fuente: Encuesta EOI, 2000

Le sigue muy de cerca el sector turístico con un 42,9% de empresas que tienen entre 10 y 25 trabajadores. Aunque debemos destacar que, en este sector, existen bastantes empresas con menos de 10 trabajadores (las micropymes que no se recogen en esta encuesta) como pone de manifiesto el hecho de que, según el Directorio Central de Empresas (DIRCE), en 1998 más de un 53% de los hoteles tenían menos de diez empleados (en la categoría de hoteles están considerados también los hostales y las pensiones que utilizan normalmente muy poca mano de obra) y también se incluyen dentro de este sector todo el subsector de la restauración dentro del cual, más de un 90% de los restaurantes estaban en una situación similar (con menos de diez trabajadores).

En tercer lugar, en cuanto al número de trabajadores empleados, se encuentra el sector de actividades de transporte y agencia de viajes, dentro del cual, un 35,7% de las empresas pertenecen a ese tramo.

Los sectores con menos empresas en esta horquilla de empleo de mano de obra menos intensivo (entre 10 y 25 trabajadores) son los de alimentos y bebidas y el de construcción con un 33,33% cada uno de ellos.

En el intervalo entre 26 y 50 trabajadores se encuentran un 33% de las empresas encuestadas, siendo el sector con mayor proporción de ellas el de la construcción en el

que 41,7% de las empresas tienen empleados más de 26 trabajadores. El 40% de las empresas de alimentos y bebidas tienen, también, entre 26 y 50 trabajadores, siendo el sector que posee menos trabajadores en este tramo, la hostelería con un 27,9% de empresas situadas dentro de este intervalo.

Para terminar, nos centraremos en el tramo más alto de empleados, entre 51 a 100 trabajadores, en el que se encuentran sólo un cuarto del total de empresas que fueron encuestadas. El sector que cuenta con un mayor número de empresas en este intervalo, con más de 51 trabajadores y menos de 100, es el hostelero, seguido por el sector de alimentos, con un 26,7%, y acabando por el de actividades de transporte en el que un 21,4% de sus empresas tienen más de 51 trabajadores.

En resumen, del análisis de los datos relativos al número de empleados en las empresas que formaron parte de esta muestra, nos damos cuenta que los sectores de comercio y hostelería son los que cuentan con un mayor número de empresas en el tramo inferior del intervalo, entre 10 a 25 trabajadores, como tendremos ocasión de ver, este menor empleo del factor trabajo se corresponde con que su dimensión es menor, en líneas generales, a las empresas de otros sectores.

Una gran mayoría de las empresas de construcción y de alimentación y bebidas tienen un tamaño intermedio, en cuanto al número de trabajadores empleados, entre 26 a 50 personas contratadas.

Si nos fijamos en el reparto geográfico, las empresas pertenecientes a la provincia de Las Palmas son de menor tamaño, en cuanto a plantilla, que las empresas de Tenerife. Así, el 44,3% de las empresas de Las Palmas tiene entre 10 y 25 empleados, mientras que un 38,1% de las empresas tinerfeñas se encuentran en el tramo menos intensivo en mano de obra. Por otra parte, el 31% de las empresas entre 26 y 50 trabajadores pertenecen a la provincia oriental, mientras que la proporción de empresas de Tenerife es mayor en este tramo ya que el 35,7% de las empresas de esta provincia tienen un

número de trabajadores situado en esta horquilla media. Por último, dentro de las empresas con mayor dimensión en mano de obra, esto es, entre 51 a 100 trabajadores, también dominan las empresas de la provincia occidental con el 26,2%, frente al 24,7% de las empresas de la provincia de Las Palmas.

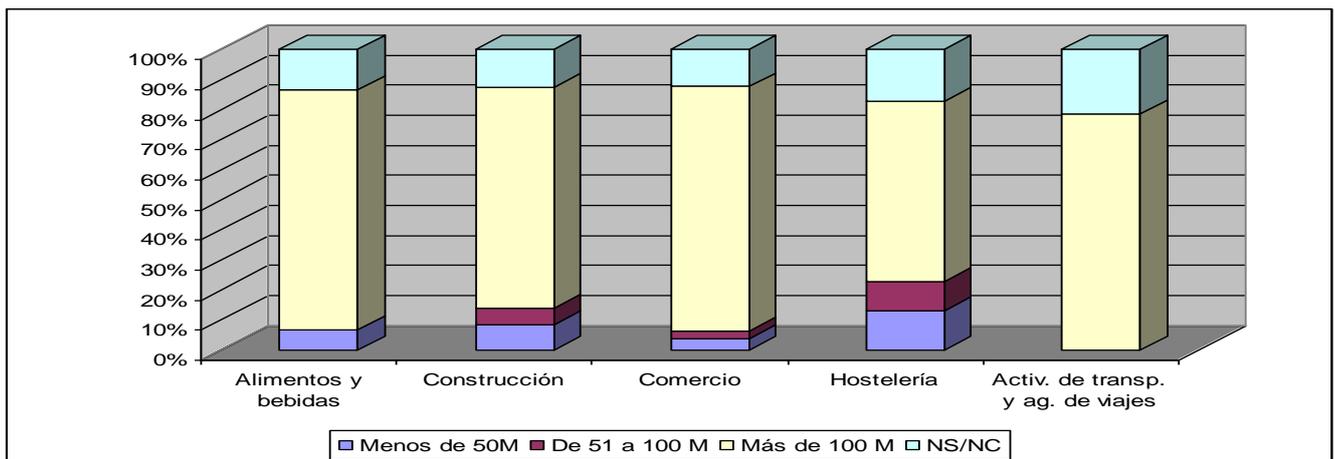
Si comparamos la muestra en cuanto a la facturación de las empresas encuestadas, nos damos cuenta que sólo el 7% de las empresas factura menos de 50 millones de pesetas. Un 4,7% de las mismas factura entre 51 y 100 millones de pesetas, mientras que la gran mayoría de las empresas encuestadas, el 74,3%, facturan más de 100 millones de pesetas al año. Como vimos antes, de la misma forma que las empresas con mayor proporción de trabajadores estaban situadas en la provincia de Santa Cruz de Tenerife se da el caso que el 76,2% de las empresas de esta provincia factura más de 100 millones de pesetas al año mientras que el porcentaje de empresas de Las Palmas que alcanza dicha cifra de facturación anual es sólo del 73% de las empresas.

En el tramo intermedio de número de empleados también predominaban las empresas tinerfeñas, sin embargo, si lo comparamos con el tramo intermedio de facturación, son las empresas de Las Palmas las que mayor proporción tienen en el tramo de 51 a 100 millones, con un 5,7% frente al 3,2% de las empresas de la provincia canaria occidental. En cuanto al tramo inferior de facturación, predominan las empresas de Tenerife ya que un 7,9% de ellas se mueven en el tramo de una facturación inferior a los 50 millones, mientras que sólo el 6,3% de las empresas de Las Palmas se encuentran en este tramo de facturación. Debe tenerse en cuenta que existe un número de empresas que no han querido contestar a esta parte de la encuesta, por lo que los porcentajes no suman el 100%. Sin embargo, los datos son lo suficientemente completos como para poder realizar análisis de los mismos, así, entre otras cuestiones, de estos datos se podría deducir que, la facturación por empleado en las empresas pertenecientes a la Provincia de Las Palmas es mayor que las pertenecientes a la provincia de Tenerife, sin que esta haya sido una cuestión sobre la que se haya entrevistado a las empresas participantes en este estudio.

Si discriminamos las cifras por sectores, observamos que en el tramo bajo (empresas que facturan menos de 50 millones) nos encontramos, en primer lugar, al sector hostelero con una cifra que, en principio no es muy elevada un 12,9% de las empresas de este sector tienen una facturación inferior a los 50 millones de pesetas al año, pero que es la proporción más elevada dentro de las empresas que forman parte de nuestra muestra. Por otra parte, el hecho de que en este sector sea donde se encuentran la mayor proporción de empresas con menor facturación cuadra con el dato que examinábamos antes, según el cual una proporción importante de estas mismas empresas (un 42,9%) emplea entre 10 y 25 trabajadores, es decir, podríamos concluir que poca facturación se corresponde con pocos trabajadores.

El sector en el que se hayan concentradas más empresas que facturan más de 100 millones de pesetas es el comercial con un 81,4% de las empresas superando esta cifra de facturación, aunque le sigue muy cerca el sector de alimentos y bebidas, en el que un 80% de los negocios facturan más de esa cifra. El sector que, siendo también mayoritario ya que el número de las empresas situadas en esta cifra de facturación es del 60%, y que, sin embargo, tiene menor proporción que la que tenían los otros dos sectores a los que nos estamos refiriendo en este párrafo es el sector de la hostelería.

**Facturación de empresas agrupadas por sectores de actividad (porcentaje)**



Fuente: Encuesta EOI, 2000

Por lo que respecta al sector de la hostelería, en los capítulos anteriores prestamos especial atención a sus características particulares que inciden en su cifra de facturación, dado su bajo poder negociador con los intermediarios turísticos.

En lo que se refiere a la antigüedad de las empresas que forman parte de esta encuesta, un 37% de estas empresas se crearon antes de 1980. Las más longevas, en promedio, son las pertenecientes al sector de alimentación y bebidas (dentro del sector industrial), en el que un 60% de las mismas fueron fundadas antes de esa fecha. Le sigue, por antigüedad, el sector de transportes y agencias de viaje con un 57,1% de las empresas creadas antes de 1980 y el de comercio con un 46,5% de las mismas. Los sectores más jóvenes son el de la construcción con un 22,2% (recordemos que muchas pequeñas constructoras crean una empresa por cada obra que acometen para minimizar los riesgos derivados de la mala marcha de esa construcción en particular), seguido del sector hostelero con un 25,7% de las explotaciones fundadas con posterioridad a 1980 (debemos recordar que a partir de este años se produjo un importante incremento de la actividad constructora relacionada con el sector turístico, ya que se empezaron a edificar muchos complejos hoteleros y de apartamentos).

Si comparamos la fecha de constitución con la cifra de facturación vemos que las empresas creadas antes de 1980 son muy pocas (el 37%), con la excepción del tramo de las empresas que facturan más de 100 millones de pesetas, en el que un 39,9% de las mismas fueron constituidas antes de esa década (en los tramos inferiores de facturación están un 23'8% y un 14'3% de las empresas constituidas antes de 1980).

En la horquilla de empresas creadas entre 1981 y 1990 las cifras son muy similares a las anteriores, ya que un 36% del total de las empresas encuestadas se creó entre estas dos fechas frente al 37% de las empresas que fueron creadas antes de 1980. Por sectores el más representado, en este tramo, sigue siendo el comercial con un 42,6% y seguido por el de por el hostelero con un 32,9%.

Si comparamos de nuevo las fechas de constitución con la facturación sigue siendo el tramo más importante dentro de las empresas constituidas en la década de los ochenta,

las empresas que facturan más de 100 millones, con un 39% (muy similar al intervalo anterior) y mientras que un 35,7% de empresas constituidas en estos años facturan anualmente entre 51 y 100 millones de pesetas.

Las empresas más jóvenes, es decir, las fundadas después de 1991 son un 23% del total de las empresas de la muestra. El sector más representativo en este intervalo es el constructor con un 45,8% seguido por el hostelero, con un 35,7%.

Cabe reseñar que sólo un 6,2% de empresas del sector comercio y un 6,7% del sector de alimentos y bebidas tienen menos de 10 años de vida.

Un 42,9% de las empresas menores de 10 años facturan menos de 50 millones y un 50% del tramo entre 51 y 100 millones también fueron constituidas con posterioridad a 1991.

En resumen, de acuerdo con los datos que hemos podido analizar hasta este momento, la empresa tipo del sector de alimentos y bebidas ha sido creada antes de 1980, tiene entre 26 y 50 empleados y factura más de 100 millones de pesetas.

Mientras que la empresa media del sector de la construcción es una empresa joven, creada después de 1991, con 26 a 50 trabajadores y también una facturación de más de 100 millones de pesetas.

Las empresas tipo en los sectores comercial y hostelero, fueron creadas antes de 1990, pero después de 1980, tienen entre 10 y 25 trabajadores y facturan también más de 100 millones.

Para terminar, la empresa media del sector de actividades de transporte y agencia de viajes, es una empresa creada antes de 1980, tienen entre 26 y 50 trabajadores y también factura más de 100 millones de pesetas.

## **5.2. Evolución del entorno**

Tras realizar un análisis sobre la situación general de su empresa, se interrogó a los empresarios sobre su opinión en relación con la evolución futura de su sector. Como veremos a continuación, sus respuestas translucen un ligero optimismo.

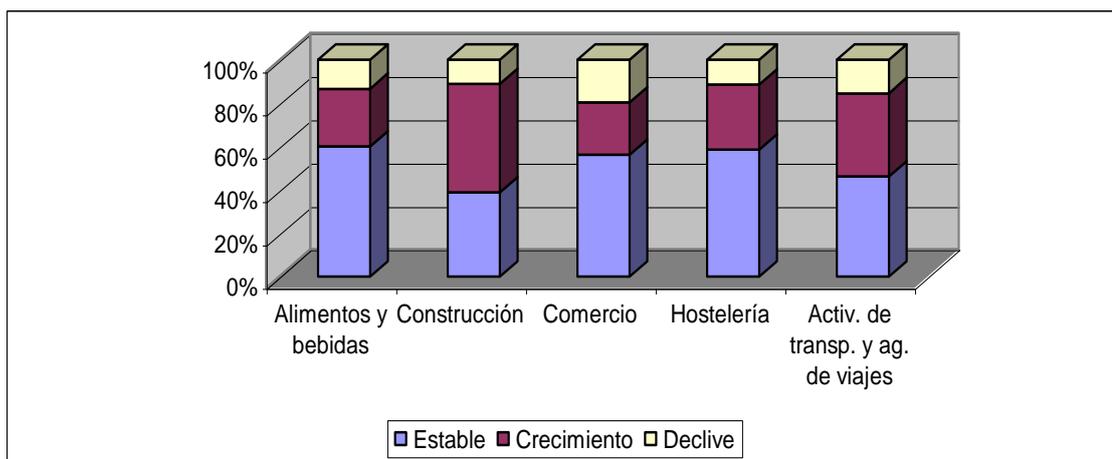
El 52% de los empresarios encuestados creen que el entorno es estable y un 32,3% piensan que está en crecimiento. Sólo hay un 15% de los entrevistados que tiene una opinión negativa sobre la evolución del sector.

Esta apreciación tan positiva, en general, de los empresarios canarios se debe, en gran medida, al ritmo sostenido de crecimiento de la economía en los últimos cinco años y a la mejora en todos los ámbitos de los indicadores macroeconómicos del país: inflación bajo control, reducción del déficit y de la deuda, mejora de los niveles de desempleo, etc. La buena marcha de la economía canaria en particular y de la nacional en general hace que el empresario vea con más optimismo el futuro. Por provincias la distribución es peculiar dado que los empresarios tinerfeños son a la vez los más optimistas y los más pesimistas en relación con la evolución de su sector. Comprobamos que el 35,7% de los empresarios tinerfeños entrevistados piensa que su sector crecerá, percepción optimista que sólo es compartida por un 29,9% de los empresarios de Las Palmas. Por el contrario, en la percepción más pesimista, mientras que un 18,3% de los empresarios pertenecientes a la provincia de Santa Cruz de Tenerife cree que su sector está en declive, sólo un 12,6% de los empresarios de provincia oriental comparten esta opinión.

Los sectores que emanan más optimismo son aquellos que se están comportando como “locomotoras” del PIB canario, porque son responsables de la mayor parte de su crecimiento, esto es, la construcción, las actividades de transporte y la hostelería. La construcción, ha estado creciendo, durante los dos últimos años, a un ritmo superior al 10% anual. Este importante crecimiento hace que los empresarios de este sector vean el presente y el futuro próximo de forma optimista (sobre todo después de la profunda crisis que afectó a este sector durante la década de los ochenta). Según los datos

extraídos de la encuesta, el 50% de los empresarios del sector de la construcción encuestados piensan que su sector está en pleno crecimiento y un 38,9% opinan que está estable, por lo que podríamos decir que, en conjunto, un 88,9% de los empresarios de la construcción está satisfecho con las perspectivas de este sector.

### ***Opinión de empresarios encuestados sobre comportamiento de su sector (porcentaje)***



*Fuente: Encuesta EOI, 2000*

Los dos sectores que siguen al de la construcción, en lo que se refiere a la percepción optimista del futuro económico, son, tal y como comentamos antes, el sector de actividades de transporte en el que, el 35,7% de los empresarios entrevistados ve de forma positiva las perspectivas del sector y el de la hostelería que comparte esta opinión favorable sobre el futuro económico, con un 30% de los empresarios que apoyan esta visión.

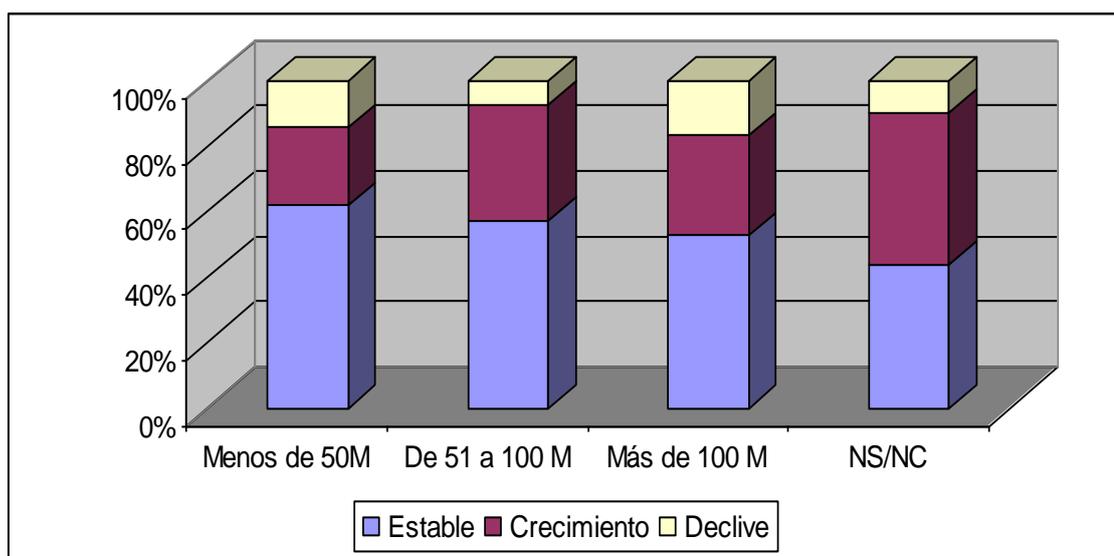
El sector más pesimista es el comercial. Sin duda la entrada de nuevos competidores en el mercado, con la implantación de nuevas grandes superficies en todas las islas, la nueva ley de comercio que ha propuesto el gobierno, el crecimiento del comercio electrónico y otros aspectos que están haciendo cambiar su entorno motivan que nos encontremos con un 19,4% de los empresarios que opinan que su sector está en declive, aunque es destacable que siguen siendo mayoría los que opinan que este sector ofrece nuevas posibilidades, ya que, de hecho, el 24% de los entrevistados piensa que

está en crecimiento y el 55.8% que es estable, es decir, su visión es menos optimista que la de los empresarios de los demás sectores que son objeto de esta muestra, sin embargo no es totalmente pesimista sino que podría calificarse de conformista.

Si cruzamos los datos que hemos obtenido en esta pregunta sobre el futuro del sector con los datos sobre la facturación de las empresas observamos que son los empresarios cuyas compañías tienen una facturación comprendida entre 51 y 100 millones de pesetas los que ven el panorama económico futuro más despejado, ya que un 35,7% de ellos piensa que sus respectivos sectores están en crecimiento y sólo un 7,1% piensa que está en declive.

El tramo más pesimista, con un 16,6% de empresarios que piensa que ha comenzado el declive, corresponde a las empresas que facturan más de 100 millones de pesetas al año. Aunque desde luego su opinión no llega a eclipsar la del resto de los empresarios que se encuentran en esta horquilla, ya que El 30,5% de ellos piensa que su sector sigue creciendo.

***Percepción del entorno por parte de los empresarios en función de la facturación de las empresas (porcentaje)***



Fuente: Encuesta EOI, 2000

### **5.3. Previsiones de contratación**

Dos son las consecuencias directas que se podrían extraer de la opinión de los empresarios sobre su percepción del futuro en su sector, la primera es su impacto en el empleo, es decir, si van a contratar personal en un futuro próximo y, en segundo lugar, si van a invertir más en su explotación con el fin de perseguir diferentes objetivos estratégicos tales como: alcanzar nuevos mercados, crecer o, sencillamente, renovar sus instalaciones.

#### ***5.3.1. Análisis de contrataciones por sectores de actividad***

En cuanto a la necesidad de aumentar la categoría de directivos de las empresas consultadas, los empresarios de la hostelería, la construcción y el transporte son los más proclives a contratar esta categoría a corto plazo, debido, sobre todo, a la alta tasa de crecimiento que se ha producido en estos sectores durante los últimos años, a la que nos hemos referido anteriormente.

Según vimos en el capítulo anterior, la construcción se había revelado, en los últimos años, como el sector más dinámico de toda la economía canaria, con ritmos de crecimiento de hasta el 13% sobre el PIB alcanzado en el año 1999. Evidentemente, un incremento tan alto de la actividad ha hecho crecer a un ritmo similar las plantillas de estas empresas durante los últimos años y, previsiblemente, lo seguirá haciendo a corto plazo durante unos pocos años más, siempre que el ritmo de crecimiento y la demanda de nuevas edificaciones se mantenga en el futuro. Pese a ello debemos apuntar que el capítulo de personal en este tipo de empresas tampoco es tan grande como en un principio se puede pensar, ya que, a pesar de ser empresas intensivas en el uso de mano de obra, el peso del coste del personal dentro de la partida de gastos supone, aproximadamente, un 28% del total de los mismos, lo que nos da idea de que, pese a tratarse de una partida importante no representa la mayoría de los gastos a los que deben hacer frente las empresas del sector de la construcción.

De acuerdo con los datos de la muestra, un 23,6% de las empresas constructoras necesitan incrementar sus plantillas con nuevos directivos, mientras que un 56,9%

necesitan mantenerlos y tan sólo un 13,3% querría reducir su número. A medio plazo la tendencia se invierte, a pesar de que constituyen el sector donde sus empresarios se muestran más optimistas en cuanto a las perspectivas de futuro de toda la muestra, ya que un 50% de ellos piensan que el mercado va a crecer. A pesar de esta visión positiva del futuro, el 30% de los empresarios del sector de la construcción piensan que en un periodo entre dos y cinco años tendrán que reducir actividad y despedir, un 30,6% de estas empresas a algunos de sus directivos. Esta opinión de los empresarios del sector encuestados, de que será necesaria una reducción de plantilla a medio plazo se observa en todas las categorías salariales.

***Perspectivas de variación de plantilla en el sector de la construcción a corto y medio plazo (porcentaje)***

	Directivos		Técnicos		Administr.		Operarios	
	CP	MP	CP	MP	CP	MP	CP	MP
<b>Aumentará</b>	23,6%	15,3%	33,3%	22,2%	29,2%	22,2%	36,1%	25,0%
<b>Conservará</b>	56,9%	48,6%	51,4%	43,1%	54,2%	43,1%	41,7%	33,3%
<b>Perderá</b>	16,7%	30,6%	12,5%	29,2%	13,9%	30,6%	19,4%	37,5%
<b>NS/NC</b>	2,8%	5,5%	2,8%	5,5%	2,7%	4,1%	2,8%	4,2%

Fuente: Encuesta EOP<sup>5</sup>, 2000

Sólo un 15,3% de los empresarios constructores encuestados piensan seguir creciendo y, al mismo tiempo, opinan que necesitarán más directivos dentro de dos años.

Las necesidades, dentro de este sector, de técnicos, administrativos y operarios también son altas a corto plazo, superando casi en 15 puntos los empresarios que desean aumentar plantillas a los que desean reducirla. A medio plazo, aunque las necesidades de contratación de más personal en todas las categorías son importantes ya que se sitúan por encima del 20% excepto en la de directivos, más del 30% de los empresarios entrevistados piensan que reducirán actividad y, en consecuencia, despedirán personal. Esta opinión puede deberse al comportamiento cíclico de la economía en general y de la construcción en particular, que hasta ahora ha determinado que tras años de mucho crecimiento, la actividad crezca en menor medida

<sup>5</sup> No hemos incluido en este análisis las cifras de los empresarios que no saben o no contestan ya que se mueven en niveles inferiores al 10%.

o se pare, de ahí que, siguiendo el patrón de la actividad durante los últimos años, los empresarios del sector piensen que, tras un crecimiento espectacular durante los últimos dos años, la actividad se ralentizará y se construirá menos.

El sector hostelero también es un sector pujante en la economía canaria por lo que, no en vano, un 30% de los representantes del sector preguntados, ven unas perspectivas muy halagüeñas del turismo. Estas perspectivas están corroboradas por los índices de crecimiento de establecimientos hoteleros y extrahoteleros en Canarias, que crecieron a un ritmo de un 25% durante los años 1994 a 1996 y a un 19% entre 1997 y 1998 lo que supuso un crecimiento de alrededor de un 34% anual de plazas hoteleras. El turismo que llegó al archipiélago en el año 1999 fue de casi diez millones de personas, con tasas de crecimiento de alrededor de un 5% anual que se repitieron durante los cinco años anteriores.

Estas cifras de crecimiento del sector en el pasado, combinadas con las buenas perspectivas que tienen los empresarios hosteleros para el futuro hacen necesaria la contratación de más personal para prestar servicios a esta afluencia creciente de turistas que van a Canarias a pasar sus periodos vacacionales.

Los gastos de personal en una empresa media de este sector significan cerca de un 25% del total de la cuenta de pérdidas y ganancias, lo cual nos indica que no es la partida más importante de gasto dentro de este tipo de explotaciones (es menor que en el sector de la construcción, pero supone una cuarta parte de los gastos totales).

Un 22,9% de las empresas hosteleras contratarán, de acuerdo con las respuestas registradas en la encuesta, más directivos, mientras que sólo un 4,3% afirmó que quería reducir el número de componentes de esta categoría.

**Perspectivas de variación de plantilla en el sector de la hostelería a corto y medio plazo (porcentaje)**

	Directivos		Técnicos		Administr.		Operarios	
	CP	MP	CP	MP	CP	MP	CP	MP
<b>Aumentará</b>	22,9%	24,3%	35,7%	24,3%	24,3%	21,4%	35,7%	34,3%
<b>Conservará</b>	68,6%	60,0%	57,1%	61,4%	68,6%	65,7%	50,0%	50,0%
<b>Perderá</b>	4,3%	8,6%	5,7%	7,1%	5,7%	5,7%	14,3%	10,0%
<b>NS/NC</b>	4,2%	7,1%	1,5%	1,4%	1,1%	7,2%	0%	5,7%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

En este sector los empresarios ven el futuro con mejores ojos, mayor optimismo, que sus colegas de la construcción. La demanda de personal a corto plazo se mueve en niveles muy parecidos a los del sector constructor, si bien tiene unas necesidades ligeramente superiores de cuadros administrativos, mientras que son algo menores sus necesidades de cuadros directivos, técnicos y operarios. Por el contrario, sus previsiones de reducir capacidad y, por lo tanto reducir personal difieren enormemente del sector que examinábamos anteriormente. Sólo un 4,3% de los empresarios hosteleros tiene intención de despedir directivos a corto plazo frente a un 13,3% de los constructores. En técnicos y administrativos las previsiones de reducir plantilla sólo afectan a un 5,7% de los hosteleros. Los operarios parecen los más perjudicados en estas tablas puesto que un 14,3% de los empresarios entrevistados quieren disminuir su número. Por otra parte, a medio plazo, tal y como dijimos antes, las buenas perspectivas se mantienen superando, si cabe, la necesidad de directivos. En cuanto a los cuadros técnicos y administrativos, más de un 20% de empresarios hosteleros quiere seguir aumentando personal, mientras que sólo un 7,1%, respecto a los técnicos, y un 5,7%, respecto a los administrativos, prevé que deberá minorar su plantilla en estas categorías. En cuanto a los operarios, la demanda de los mismos sigue siendo muy alta; quizás, esto es debido a la alta rotación de este tipo de personal poco cualificado. En todo caso las necesidades de operarios por las empresas hosteleras se mantienen dado, que un 34,3% de los entrevistados quiere contratar más personal a largo plazo. Sin embargo, no podemos dejar de hacer notar que, pese al optimismo que existe en este sector, en relación con esta cifra y con la categoría de operarios observamos una pequeña inflexión, ya que el número de empresarios que opina que

deberá contratar más personal a corto plazo (el 35,7% de los encuestados) es ligeramente superior a los que deseaban contratar operarios a medio plazo, lo que puede indicar cierta incertidumbre en cuanto al futuro.

Como indicábamos al iniciar este apartado, el tercer sector con grandes perspectivas de crecimiento, según la opinión expresada por parte de sus componentes, es el de actividades de transporte y agencias de viajes.

Dentro de este sector, la partida de gastos de personal supone habitualmente un 19% del total de los gastos de una explotación media de este sector, lo que representa poco dentro de la cuenta global de pérdidas y ganancias (una quinta parte de los gastos). Como vemos, su importancia dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias es entre un seis y siete puntos menor que la que tenía dentro de los dos sectores estudiados anteriormente. En general podemos afirmar que las empresas pertenecientes a este sector no son intensivas en mano de obra.

En lo que se refiere a las perspectivas de futuro, este es un sector en el que el 35,7% de los empresarios piensa que va a continuar el crecimiento. En consecuencia, un 28,6% de estos empresarios necesitan contratar personal directivo a corto y medio plazo. Sin embargo, un 14,3% de los empresarios del sector entrevistados desea reducir su número a corto plazo y un 21,4% afirma que lo hará a medio plazo. Las necesidades de técnicos a corto plazo son las mismas que en hostelería, el 35,7% desean contratar a corto plazo, aunque a medio plazo las necesidades de este tipo de personal aumentan de manera considerable en relación con el sector que estudiábamos antes, ya que un 42,9% de los empresarios de agencias de viaje y transporte desea contratar más personal, aunque también debemos indicar que hay un 21,4% de los empresarios que expresan incertidumbre sobre el futuro y, consecuentemente, responden que creen que deberán reducir técnicos.

**Perspectivas de variación de plantilla en el sector de las actividades de transporte y agencia de viajes a corto y medio plazo (porcentaje)**

	Directivos		Técnicos		Administr.		Operarios	
	CP	MP	CP	MP	CP	MP	CP	MP
<b>Aumentará</b>	28,6%	28,6%	35,7%	42,9%	21,4%	28,6%	35,7%	35,7%
<b>Conservará</b>	57,1%	42,9%	50,0%	28,6%	57,1%	28,6%	42,9%	35,7%
<b>Perderá</b>	14,3%	21,4%	14,3%	21,4%	21,4%	35,7%	14,3%	14,3%
<b>NS/NC</b>	0%	7,1%	0%	7,1%	0,1%	7,1%	7,1%	14,3%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

En cuanto a las perspectivas en relación con la categoría de administrativos, a corto plazo se iguala el número de empresarios que desean incrementar plantilla con los que lo quieren reducirla, con un 21,4% de los entrevistados que contestan en un y otro sentido. Aunque a un plazo de más de dos años, la diferencia disminuye, y pese a que aumenta en siete puntos el deseo de contratar más personal (hasta el 28,6%), se incrementa también, y en mayor proporción con un aumento del 14%, el número de empresarios que consideran que deberán reducir personal en esta categoría (hasta alcanzar el 35,7% de los entrevistados). Para finalizar con la última de las categorías laborales a las que estamos haciendo referencia, la demanda de operarios a corto y medio plazo sigue muy alta, un 35,7%, mientras que su exceso es de un 14,3%.

Respecto al sector comercial sólo un 24% de los empresarios encuestados piensan que su sector está en crecimiento. Como ya hemos indicado anteriormente es difícil homogeneizar este sector, ya que en él se engloban empresas que venden diferentes tipos de productos y que siguen estrategias diferentes, además del hecho de que los subsectores englobados en el mismo tienen clientes diferentes (minoristas, mayoristas).

Debemos recordar que el sector comercial, según estudiamos en el capítulo anterior, se encuentra prácticamente estancado, debido a que sólo creció un 3% el número de empresas en 1996, un 1% en 1997 y un 0% en 1998.

Los gastos de personal de una empresa comercial tipo, tanto en el comercio mayorista como en el minorista son del 8%, prácticamente insignificante comparada con otras

partidas. Además es una proporción mucho más baja que en los sectores que hemos analizado anteriormente.

En este sector, al igual que en los anteriores, los empresarios prevén que se producirá una disminución en las necesidades de contratación de empleados en todos los niveles por lo que respecta a sus necesidades presentes (a corto plazo) en relación con sus necesidades futuras (a medio plazo). Sin embargo, los incrementos de plantilla serán superiores a las reducciones en todos los niveles excepto en el de directivos, donde el sector reducirá más directivos de los que contratará, tanto a corto plazo como en un periodo de más de dos años de los que contratará.

***Perspectivas de variación de plantilla en el sector del comercio a corto y medio plazo (porcentaje)***

	Directivos		Técnicos		Administr.		Operarios	
	CP	MP	CP	MP	CP	MP	CP	MP
<b>Aumentará</b>	21,7%	13,2%	32,6%	24,8%	20,9%	19,4%	29,5%	27,1%
<b>Conservará</b>	49,6%	62,0%	45,7%	48,1%	58,1%	55,8%	45,0%	41,9%
<b>Perderá</b>	25,6%	16,3%	16,3%	17,8%	18,6%	17,8%	22,5%	22,5%
<b>NS/NC</b>	3,1%	8,5%	5,4%	9,3%	2,4%	7,0%	3,0%	8,5%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

Finalmente, el sector menos dinámico en cuanto a las contrataciones de trabajadores es el de fabricación de alimentos y bebidas, aunque también predominan más los empresarios que ven con optimismo el sector que los que lo ven de manera más negativa. El crecimiento de este sector ha sufrido una ralentización muy importante durante los últimos años, ya que ha crecido sólo a un ritmo del 3% anual durante los últimos años. Por esta razón, su peso dentro del PIB canario ha ido disminuyendo a lo largo de los últimos cinco años, de forma que ha sido sobrepasado, en el segundo lugar, por el sector de la construcción.

En lo que respecta a las necesidades de plantilla a las que nos estamos refiriendo en este apartado, los gastos de personal en una empresa media de este sector suponen

aproximadamente un 18% del total de sus gastos, partida que, de nuevo, no llega a ser de mucho peso dentro de la estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias.

***Perspectivas de variación de plantilla en el sector de fabricación de alimentos y bebidas a corto y medio plazo (porcentaje)***

	Directivos		Técnicos		Administr.		Operarios	
	CP	MP	CP	MP	CP	MP	CP	MP
<b>Aumentará</b>	0,0%	6,7%	26,7%	20,0%	13,3%	6,7%	13,3%	6,7%
<b>Conservará</b>	86,7%	80,0%	53,3%	53,3%	46,7%	46,7%	46,7%	46,7%
<b>Perderá</b>	13,3%	6,7%	20,0%	20,0%	40,0%	40,0%	40,0%	40,0%
<b>NS/NC</b>	0,0%	6,6%	0,0%	6,7%	0,0%	6,6%	0,0%	93,4%

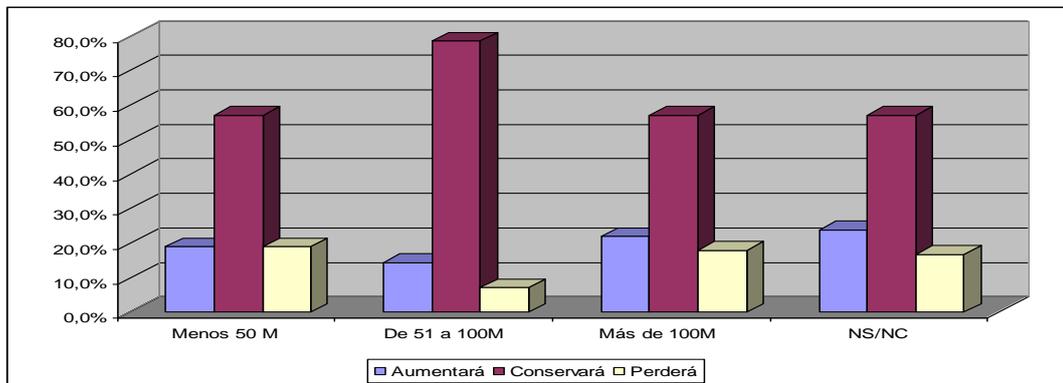
*Fuente: Encuesta EOI, 2000*

Curiosamente en este sector ningún empresario se muestra dispuesto a contratar personal directivo a corto plazo y, sólo un 6,7% se plantea hacerlo dentro de dos o más años. El ritmo de contratación es ligeramente superior en el horizonte próximo al número de despidos en los cuadros técnicos (26,7% frente al 20%), mientras que por lo que respecta a las categorías de administrativos y de operarios es también destacable que cerca de un 40% de los empresarios entrevistados desea reducir sus plantillas, tanto a corto como a medio plazo, mientras que sólo un 6,7% desea subirlas en el periodo de los próximos dos años.

En la mayoría de los sectores a los que pertenecen las empresas que han sido objeto de nuestra muestra, como hemos recogido anteriormente, impera el optimismo, respaldado por las buenas cifras económicas y el largo periodo de bonanza económica (desde el 94 la economía canaria ha estado creciendo a buen ritmo, por encima, salvo en el ejercicio de 1996, del 4%).

Las categorías laborales que van a ser más demandadas son las que corresponden a los niveles más bajos, esto es, los operarios y los administrativos. Esto sin duda es debido a que el número de trabajadores de este tipo, es mayor que el número de directivos dentro de las pirámides organizativas de las empresas.

**Perspectivas de contratación de directivos por tramos de facturación a corto plazo (porcentaje)**



Fuente: Encuesta EOI, 2000

### 5.3.2. Análisis de contrataciones por volumen de facturación

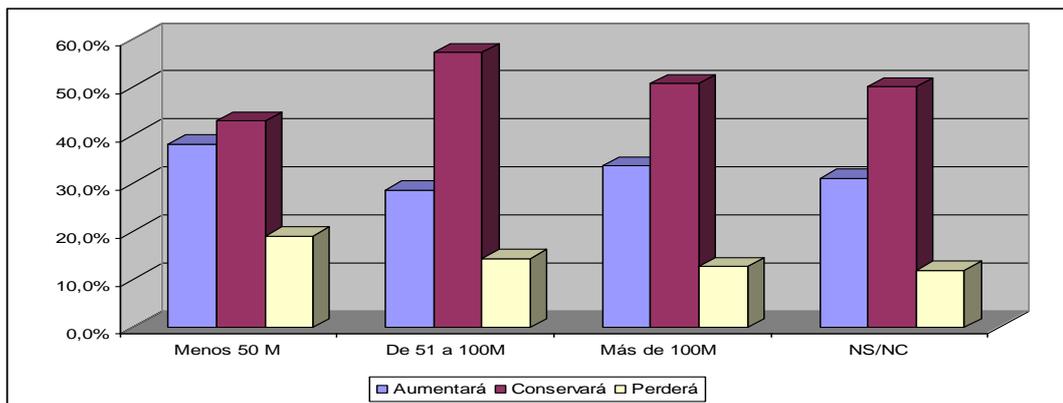
Si comparamos los datos de facturación de las empresas con la opinión de los empresarios sobre su decisión de contratar más personal, a corto plazo observamos que en las empresas que facturan menos de 50 millones de pesetas, la proporción de empresarios que quieren contratar directivos y los que los quieren despedir está nivelado en un 19%. La relación entre los empresarios que desean contratar directivos y despedirlos también está bastante nivelada, aunque con una ligera ventaja de los que desean contratar, en el tramo de las empresas que facturan más de 100 millones de pesetas. Donde sí existe una diferencia medianamente importante, es en las empresas que se encuentran en el tramo de 51 a 100 millones, en el que la diferencia es mayor que en los otros tramos ya que un 14% de los entrevistados quiere contratar y sólo un 7,1% quiere despedir.

A medio plazo aumentan las perspectivas pesimistas para este tipo de categoría, en el que, en la horquilla más baja (facturación de menos de 50 millones de pesetas), sólo un 4,8% de los empresarios desea contratar personal directivo mientras que casi un tercio de ellos desea reducir el número de directivos con que cuenta. En el tramo inmediatamente superior (facturación entre 50 y 100 millones de pesetas), sólo un 7% de los empresarios responde que desea contratar a algún directivo, mientras que

ninguno de los entrevistados desea reducir su plantilla de estos cuadros. En el tramo superior (facturación de más de 100 millones de pesetas) la igualdad también impera, con un 18,4% que contesta que desea contratar frente a un 17% que desea despedir.

En cuanto al personal técnico y mandos intermedios, nos damos cuenta que la balanza se decanta claramente a favor de contratar personal, dado que más de un 30% de los empresarios en todos los intervalos de facturación desean hacerlo. Por oposición a este deseo de contratar más personal, debemos apuntar que un 19% de los interrogados desea, en las empresas que facturan menos de 50 millones, reducir técnicos.

***Perspectivas de contratación de técnicos por tramos de facturación a corto plazo (porcentaje)***



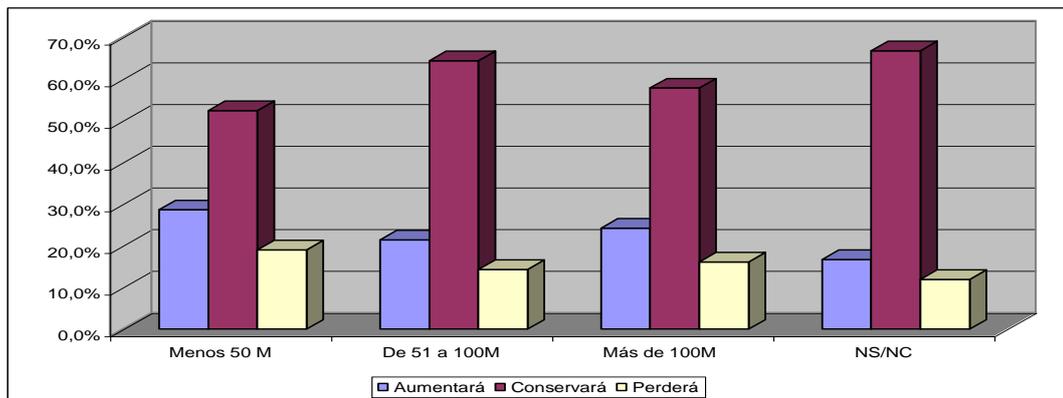
Fuente: Encuesta EOI, 2000

En las empresas de mayor facturación disminuye la proporción de los empresarios que desean despedir personal en estas categorías puesto que sólo un 14,4% de los preguntados quiere hacerlo en las empresas que facturan entre 51 a 100 millones de pesetas y un 12,6% de los pertenecientes a las empresas con mayor nivel de facturación.

A medio plazo la tendencia se invierte para las empresas que facturan menos de 50 millones de pesetas, ya que sólo un 14,3% contratará más personal frente a un 23,8% que lo despedirá. El resto de las empresas seguirá aumentando plantilla a medio plazo, aunque a menor ritmo que a corto plazo y, los que desean reducir su personal, seguirán siendo menos que los que desean contratar más técnicos.

Las necesidades de contratación de administrativos son mucho menores que las de cuadros técnicos, a las que acabamos de referirnos, con más de diez puntos de ventaja de estos últimos sobre los primeros en todos los niveles salvo en el tramo intermedio de facturación, en el que la diferencia es de sólo ocho puntos.

***Perspectivas de contratación de administrativos por tramos de facturación a corto plazo (porcentaje)***



Fuente: Encuesta EOI, 2000

***5.3.3. Perspectivas de trabajo a nivel provincial***

Para terminar el estudio de las perspectivas de crecimiento de empleo, el mismo no estaría completo si dejáramos fuera el reparto geográfico.

Los datos obtenidos en este punto son bastante sorprendentes, puesto que, a pesar de ser el empresariado tinerfeño más optimista en cuanto a perspectivas de futuro que el de Las Palmas (un 35,7% auguró que su sector crecería frente a un 29,9% de los de la otra provincia), el empresariado de Las Palmas aumentará en mayor proporción su personal en todas las categorías descritas y la proporción de los que desean disminuir empleo es también menor.

De acuerdo con los datos de nuestra encuesta, la categoría de personal que más se va a incrementar es la de técnicos y cuadros medios, con porcentajes que rondan el 36% en

Las Palmas y el 29% en Tenerife. Le sigue el nivel de operarios, con un 34,5% en la provincia oriental por un 28,6% en Tenerife.

**Proporción de empresarios que desean incrementar o disminuir sus plantillas a corto plazo (1 ó 2 años) clasificados por provincias (porcentaje)**

	AUMENTARÁ		DISMINUIRÁ	
	Las Palmas	Tenerife	Las Palmas	Tenerife
<b>Directivos</b>	23,6%	19,0%	13,8%	22,2%
<b>Técnicos</b>	36,2%	29,4%	9,2%	18,3%
<b>Administrativos</b>	23,6%	23,0%	12,1%	20,6%
<b>Operarios</b>	34,5%	28,6%	16,1%	26,6%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

En cuanto a recortes de plantilla, la categoría de operarios es en la que más se piensa en recortar, sobre todo en Tenerife, donde más de un cuarto de las empresas entrevistadas desea reducir sus plantillas. En Las Palmas sólo un 16,1% de estas empresas desea reducir sus empleados en esta categoría.

A medio plazo, según la percepción de los empresarios interrogadas, se produce una disminución de las contrataciones en todas las categorías y en ambas provincias, al igual que un ligero aumento de las disminuciones de plantilla, excepto en la categoría de directivos que se mantiene en cifras similares.

**Proporción de empresarios que desean incrementar o disminuir sus plantillas a medio plazo (2 a 5 años) clasificados por provincias (porcentaje)**

	AUMENTARÁ		DISMINUIRÁ	
	Las Palmas	Tenerife	Las Palmas	Tenerife
<b>Directivos</b>	21,3%	10,3%	13,2%	23,8%
<b>Técnicos</b>	25,9%	23,0%	14,9%	23,0%
<b>Administrativos</b>	19,5%	21,4%	15,5%	26,2%
<b>Operarios</b>	27,7%	29,3%	18,4%	31,0%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

Existe un cambio de tendencia en cuanto a la contratación de personal por provincias, manteniéndose en primer lugar Las Palmas en las categorías de directivos y técnicos, produciéndose un cambio en el primer lugar a nivel de administrativos y operarios, pasando a ser los empresarios tinerfeños los que mayores contrataciones dentro de estas dos últimas categorías van a realizar en Canarias, sin embargo, también es cierto, que las disminuciones previstas para todas las categorías son superiores en la provincia de Santa Cruz de Tenerife, como vemos en el cuadro anterior.

#### 5.3.4. Análisis de contrataciones por volumen de plantilla

Las empresas más interesadas en aumentar personal son las que mayor plantilla tienen en la actualidad (de 51 a 100 empleados), sobre todo a nivel de técnicos, donde un 46,1% de las mismas desea contratar a personal de esta categoría laboral, seguido por un 44,7% que desean fichar a operarios.

En segundo lugar se encuentran las empresas más pequeñas (de 10 a 25 empleados en la actualidad), aunque a cierta distancia de las mayores, quienes también son optimistas en cuanto a sus perspectivas de futuro y bastantes de ellas harán nuevas contrataciones. Las empresas del tramo intermedio de plantilla actual (de 26 a 50 empleados) son las más conservadoras, aunque más de un cuarto de ellas contratará personal en el futuro en todas las categorías, a excepción de la de directivos.

#### *Proporción de empresarios que desean incrementar o disminuir sus plantillas a corto plazo (1 ó 2 años) clasificados por volumen actual de plantilla (porcentaje)*

	AUMENTARÁ			DISMINUIRÁ		
	De 10 a 25	De 26 a 50	De 51 a 100	De 10 a 25	De 26 a 51	De 51 a 101
<b>Directivos</b>	18,4%	16,2%	34,2%	20,8%	18,2%	10,5%
<b>Técnicos</b>	30,4%	27,3%	46,1%	15,2%	12,1%	10,5%
<b>Administrativos</b>	23,0%	24,8%	19,2%	16,0%	15,2%	15,8%
<b>Operarios</b>	30,4%	24,2%	44,7%	20,0%	20,2%	21,1%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

En cuanto a reducción de personal, muy pocas de las empresas entrevistadas desean llevar a cabo una disminución de sus plantillas, sólo llegan a rozar el 20% de disminución en las empresas con plantillas intermedias (entre 10 a 25 trabajadores) para los niveles de directivos y operarios. También se alcanza esta cifra en esta última categoría laboral en las empresas con más de 51 trabajadores y, aunque es un poco menor, en las empresas de menos de 25 trabajadores.

A medio plazo se produce una disminución del volumen de contratación en la mayoría de categorías, aunque existen algunas excepciones, como es el caso del volumen de contratación de directivos en las empresas del tramo intermedio de plantilla (más de 26 trabajadores y menos de 50), donde el porcentaje se mantiene igual. Las empresas con mayor número de empleados contratará más administrativos a medio plazo, ya que se pasa, de un 19,2% de las mismas que desean contratar personal en esta categoría a corto plazo, a un 25% que contesta que desea contratar a medio plazo. A nivel de operarios, serán de nuevo las empresas intermedias las que aumentarán su nivel de contrataciones pasando de un 24,2%, a corto, a un 26,3%, a medio plazo.

En cuanto a reducciones de plantilla, aumentará el número de empresarios que optarán a medio plazo por despedir personal en todas las categorías descritas. Sólo la categoría de operarios en las empresas de mayor dimensión (más de 50 trabajadores) se mantendrá en el mismo nivel.

***Proporción de empresarios que desean incrementar o disminuir sus plantillas a medio plazo (2 a 5 años) clasificados por volumen actual de plantilla (porcentaje)***

	AUMENTARÁ			DISMINUIRÁ		
	De 10 a 25	De 26 a 50	De 51 a 100	De 10 a 25	De 26 a 51	De 51 a 101
<b>Directivos</b>	14,4%	16,2%	21,1%	20,0%	18,2%	13,2%
<b>Técnicos</b>	20,8%	22,2%	34,2%	20,8%	18,2%	14,5%
<b>Administrativos</b>	17,6%	20,2%	25,0%	18,4%	23,2%	18,4%
<b>Operarios</b>	20,8%	26,3%	40,8%	25,6%	24,2%	19,7%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

#### **5.4. Antigüedad de instalaciones y equipos**

##### **5.4.1. Edificios e instalaciones**

Para evaluar la edad de las instalaciones y de los equipos productivos e informáticos de las empresas que son objeto de la muestra, se ha preguntado a estos empresarios por la edad solicitándoles que la puntuaran entre uno (nuevo) y cinco (anticuado).

Unánimemente, los activos más anticuados de las empresas de la muestra son los “Edificios e Instalaciones” con una puntuación de 2,54 (es decir, en un término medio, ni muy nuevos ni muy anticuados), aunque el reparto es desigual por sectores, teniendo las instalaciones más anticuadas las empresas que forman parte del sector de fabricación de alimentos y bebidas con un 3,33 (que, debemos resaltar, que en el caso de este sector no es el componente más antiguo, ya que la partida de otros activos, la valoran con 3,5 puntos de media). Le sigue, en relación con estos activos, en orden de antigüedad el sector hostelero evaluado con 2,63 puntos, lo que parece indicar que empiezan a quedarse obsoletas las instalaciones y edificios que forman parte de su sector. El sector comercial es el más cercano al punto medio con una antigüedad de sus edificios e instalaciones valorada en 2,52 puntos, seguido por la construcción con 2,40 y las actividades anexas al transporte y agencia de viajes con 2,15 puntos.

Para encontrar una explicación a los datos que nos han proporcionado los empresarios sobre la antigüedad de sus edificios e instalaciones, debemos tener en cuenta que el capítulo de “Activos Fijos” supone dentro del sector industrial de alimentos y bebidas aproximadamente el 53% del total del activo, siendo la partida más importante dentro del mismo el inmovilizado material, que supone más del 91% del total del activo fijo, lo cual es indicativo de lo costoso que es, en proporción al resto del activo, el renovar estas instalaciones para este sector y explica, por lo tanto, que sea el sector en el que se encuentran las instalaciones más anticuadas.

Por orden de percepción de antigüedad, como indicábamos antes, se encuentra a continuación el sector hostelero. En este sector, el activo fijo tiene un peso aproximado del 75% dentro del total del activo, siendo el inmovilizado material (en el que se

encuentran los edificios e instalaciones a los que estamos haciendo referencia) aproximadamente el 89% de esta última partida. Este alto peso dentro del total del activo es si cabe mayor que en el sector anterior, ya que prácticamente estos edificios e instalaciones son las herramientas productivas de este tipo de empresas. Todos sabemos que, normalmente este tipo de activos son los más caros a la hora de renovar (además de que suelen exigir una disminución de la actividad, cierre de instalaciones y molestias a los clientes con el consecuente impacto en la cuenta de resultados de la empresa), por lo que, a pesar de es necesario mantener estas instalaciones en buen estado para los turistas, los empresarios intentan aguantar con ellos sin cambiarlos el máximo tiempo posible.

El siguiente sector por orden de percepción de antigüedad de sus activos es el sector comercial. En este sector el peso del inmovilizado material es muy pequeño, dado que en el comercio mayorista el activo fijo supone un 25% y en el comercio minorista un 33%. Dentro de esta partida el inmovilizado fijo supone un 76% en el comercio mayorista por un 83% en el minorista. Esta diferencia es comprensible, ya que las empresas mayoristas cuentan habitualmente con naves industriales de almacenaje en puntos de la periferia de las ciudades, en las que el precio del suelo es más barato y, por supuesto, la arquitectura que se exige para la construcción de una nave industrial es menos elaborada que la que precisa un comercio abierto al público. En un comercio minorista es importante su ubicación cerca del cliente y el tener una distribución interior atractiva al mismo, lo que le obliga a hacer reformas cada cierto tiempo.

Si cruzamos estos datos, relativos a la antigüedad de las instalaciones, con los de las empresas por tramos de facturación vemos que el tramo con instalaciones más obsoletas es en el que se encuentran las empresas que facturan entre 50 y 100 millones de pesetas, donde los empresarios conceden a sus instalaciones una valoración de 3,14 puntos, seguido por el tramo las empresas que facturan menos de 50 millones en el que se otorga una puntuación de 2,62 y, por último, están las empresas que facturan más de 100 millones con 2,54 puntos de antigüedad a sus edificios e instalaciones.

Por número de empleados, las instalaciones más obsoletas se encuentran en las empresas con menor número de empleados, entre 10 y 25 trabajadores, donde los empresarios le dan una puntuación de 2,66, frente a una puntuación de 2,6 dada por los empresarios del intervalo intermedio de plantilla (entre 26 y 50 trabajadores) y un 2,28 otorgado por los empresarios pertenecientes a la horquilla de 51 a 100 empleados.

#### **5.4.2. Maquinaria y herramientas de producción**

La segunda partida más obsoleta en opinión de los empresarios encuestados es la de “Maquinaria y Herramientas de Producción”, con una valoración de 2,10 puntos, aunque, todo hay que decirlo, si no son maquinarias de la ultimísima generación están muy cerca de serlo.

El sector con equipamientos más obsoletos sigue siendo, al igual que en los edificios, el de alimentos y bebidas con un 2,80 (por encima del ecuador de este intervalo). Le sigue, a bastante distancia, la maquinaria del sector hostelero con 2,16 puntos y la del sector de construcción con 2,12 puntos. Las máquinas y herramientas más nuevas las posee el sector de agencias de viaje con una valoración de 1,67.

Si analizamos las empresas por tramos de facturación se repite el primer puesto en cuanto a obsolescencia tecnológica, con las empresas que facturan entre 51 y 100 millones de pesetas con 2,36 puntos (quienes también eran las que tenían las instalaciones más antiguas), seguido, en este caso, por las empresas que facturan más de 100 millones de pesetas con 2,11 puntos y, prácticamente igual, con 2,10 puntos las empresas con menor facturación. En este caso, las que cuentan con maquinarias más nuevas son las que no han querido revelar a los encuestadores cuál es su facturación y que suponen un 14% del total de las empresas de la muestra, ya que otorgan a esta partida una valoración de 1,93, en cuanto a la antigüedad de sus equipos.

En función del número de empleados, las empresas que cuentan con plantillas comprendidas entre 26 y 50 trabajadores tienen las maquinarias productivas evaluadas como las más viejas, ya que otorgan una puntuación media de 2,19 frente a la

puntuación de 2,16 para las del intervalo inferior y 1,87 para las empresas con más trabajadores en plantilla.

#### **5.4.3. Equipos informáticos (hardware)**

De todos los activos fijos evaluados, el menos obsoleto es el correspondiente a los equipos informáticos con una valoración de 1,58 puntos. Recordemos que los parámetros para evaluar la obsolescencia tecnológica de equipos informáticos son mucho más estrictos y de menor duración que otros equipamientos, debido a que un equipo informático comienza a quedarse obsoleto, prácticamente, al mes siguiente de su adquisición motivo por el cual el mercado informático saca, cada mes, una evolución nueva de un equipo. Un equipo informático normalmente debe ser sustituido a partir de los tres años desde su fecha de adquisición (de hecho, podemos indicar que existen diversas entidades financieras y empresas que hacen uso de los denominados “renting tecnológicos” precisamente con la finalidad de sustituir los equipos informáticos cada tres años).

El sector de fabricación de alimentos y bebidas sigue siendo el que tiene los equipos más obsoletos en esta categoría también, donde le dan una valoración de 1,87 puntos en cuanto a la antigüedad de los mismos. El siguiente es el sector hostelero con una puntuación de 1,72. En tercer lugar se sitúa el constructor con 1,60 puntos seguido por el comercial y, en último lugar, es decir los equipos más nuevos, corresponden al sector de actividades anexas al transporte y agencias de viaje con una valoración de 1,29 puntos. Hay que tener en cuenta que unos activos imprescindibles para realizar su labor este tipo de empresas son este tipo de equipamientos informáticos, ya que las empresas de transporte y agencias de viaje necesitan acceder con rapidez a bases de datos remotas, como pueden ser las de reservas de las compañías aéreas, y, al mismo tiempo, deben trabajar con equipos especializados (impresoras para billetes de viaje), por todo lo cual necesitan equipos rápidos y potentes, en consecuencia, el periodo de amortización de este tipo de activos debe ser acelerado por las compañías de este sector para evitar tener problemas para prestar sus servicios en poco tiempo.

Por tramos de facturación, las empresas con activos de más antigüedad siguen siendo las del tramo comprendido entre 51 y 100 millones de pesetas de facturación anual, ya que los empresarios encuestados otorgan una puntuación de 2 a sus equipos. En segundo lugar se encuentran las empresas comprendidas en el tramo de inferior facturación con una valoración de 1,75 y, por último, las empresas pertenecientes al tramo superior de facturación cuyos componentes puntúan con un 1,53 la antigüedad de sus ordenadores.

Si realizamos esta clasificación por número de empleados, vemos que, al igual que la categoría de herramientas de producción, es el tramo intermedio (26 a 50 trabajadores) el que posee los equipos más obsoletos, con una valoración de sus propietarios de un 1,7, seguido por la horquilla menor con un 1,57 mientras que poseen los equipamientos informáticos más nuevos, las empresas que tienen más de 51 empleados con un 1,46 de valoración.

#### ***5.4.4. Aplicaciones y/o desarrollo informático***

Esta categoría se encuentra muy ligada a la anterior, ya que muchas empresas aprovechan la renovación de sus equipos para renovar parte de su software, aunque una gran proporción del mismo, sobre todo los programas hechos a medida debido a su alto precio, suelen conservarse durante mucho más tiempo (si acaso con adaptaciones puntuales de los citados programas).

Observamos que el fenómeno explicado anteriormente se cumple en esta muestra de empresas, ya que calificaron la antigüedad de sus equipos en una media de 1,58 puntos, mientras que su software es más viejo, ya que obtiene una calificación media de 1,64 puntos, para toda la muestra de empresas entrevistadas.

Seguimos encontrando, para esta categoría de activos, al sector de alimentos y bebidas como el que cuenta con los programas más obsoletos con una valoración de 1,64 de los mismos. Los sectores comercial, construcción y hostelero se mueven prácticamente en tres centésimas, 1,67 el primero, 1,65 el segundo y 1,64 el tercero. El sector con

aplicaciones informáticas más modernas, al igual que en las tres categorías anteriores sigue siendo el de agencias de viaje con una valoración de 1,21 puntos.

Para resumir lo expuesto anteriormente, diremos que los activos fijos de las empresas encuestadas, son en su gran mayoría relativamente modernos, siendo el sector cuyos activos cuentan con un mayor grado de antigüedad el de alimentos y bebidas, y el tramo de empresas cuyos equipos son más obsoletos el de aquellas empresas que facturan entre 51 y 100 millones de pesetas anualmente.

El sector más moderno es el de actividades anexas al transporte y agencias de viajes, al igual que las empresas que se encuentran en el tramo que factura más de 100 millones de pesetas y las que tienen más de 51 empleados.

### **5.5. Renovación de equipamientos en las empresas**

Una vez vista la antigüedad y posible obsolescencia de los activos fijos, se preguntó a los empresarios si habían pensado renovar esos equipamientos y, en caso afirmativo, si pensaban renovarlos de inmediato o en un periodo de uno a tres años.

Sólo el 38,7% de ellos respondió afirmativamente a esta pregunta, mientras que el 60% dijo que no tenía pensado renovar sus equipos y un 1,3% no respondió a esta cuestión. Esta respuesta es, en cierto modo, lógica debido, tal y como vimos antes, a que la gran mayoría de los empresarios consideraban que sus activos eran relativamente nuevos.

#### ***5.5.1. Renovación de equipos por sectores de actividad***

En el sector de Industria de fabricación de alimentos y bebidas, como vimos el más obsoleto en todos los apartados analizados, es el más proclive a renovar activos, ya que el 60% de los empresarios deseaban hacerlo.

**Renovación de activos por parte del sector de fabricación de alimentos y bebidas  
CNAE 15 (porcentaje)**

	Edificios e instalaciones	Equipos informáticos	Máquinas y herramientas	Aplicaciones informáticas	Otras
<b>1 año</b>	44,4%	33,3%	33,3%	22,2%	11,1%
<b>2 años</b>	0,0%	0,0%	22,2%	0,0%	0,0%
<b>3 años</b>	0,0%	22,2%	11,1%	22,2%	0,0%
<b>Más de 3 años</b>	33,3%	22,2%	22,2%	33,3%	0,0%
<b>NS/NC</b>	22,2%	22,2%	11,1%	22,2%	88,9%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

Los activos que más urgencia tienen en renovar son los edificios e instalaciones, en su opinión los más obsoletos de todos sus activos. El 44,4% desea renovarlos dentro de un año, mientras que el 33,3% esperará tres o más años a hacerlo. Los equipos informáticos y las máquinas y herramientas desean renovarlas por igual el primer año el 33,3% de los empresarios, aunque en el segundo año un 22,2% de estos cambiará su maquinaria, de tal forma que al final del 2 año un 55% de los empresarios entrevistados desean haber renovado estos activos; por el contrario, en el caso de los equipos informáticos, ninguno de los empresarios mostró su interés en renovarlos dentro de dos años, por lo que sólo en tres años se alcanzaría el porcentaje de renovación que se obtenía para las máquinas y herramientas. El activo fijo que, por norma general, menos desean renovar los entrevistados es el que corresponde a las aplicaciones informáticas, ya que sólo el 22,2% desean hacerlo el primer año, aunque también es cierto que las consideran bastante nuevas con respecto al resto de sus activos.

El segundo sector que más interés mostró en renovar sus activos fue el comercial, dentro del cual el 40,3% de los empresarios deseaban hacerlo. Recordemos que, en su percepción sobre la antigüedad de los activos, opinaban que se encontraban equidistantes de ser nuevos u obsoletos.

**Renovación de activos por parte del sector comercial (porcentaje)**

	Edificios e instalaciones	Equipos informáticos	Máquinas y herramientas	Aplicaciones informáticas	Otras
<b>1 año</b>	32,7%	51,9%	36,5%	65,4%	1,9%
<b>2 años</b>	17,3%	21,2%	15,4%	9,6%	1,9%
<b>3 años</b>	9,6%	7,7%	11,5%	3,8%	3,8%
<b>Más de 3 años</b>	36,5%	15,4%	23,1%	13,5%	0,0%
<b>NS/NC</b>	3,8%	3,8%	13,5%	7,7%	92,3%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

Los activos fijos en que los empresarios del sector comercial que tomaron parte en esta muestra están más interesados en efectuar su renovación son en aplicaciones y equipamientos informáticos. El 65,4% de los encuestados cambiarán algunas o todas las aplicaciones usadas por sus equipos en el plazo de un año, y en un plazo de dos años, lo hará el 77,8% de ellos. El 51,9% cambiará sus equipamientos informáticos el primer año, y si tenemos en cuenta el cambio que se producirá en dos años casi tres cuartos de los encuestados que contestaron que sí deseaban sustituir los ordenadores, cambiarán en este período los mismos.

En cuanto a las máquinas y herramientas de producción, el 54,9% de los que deseaban sustituirlos lo harán en dos años, al igual que casi la mitad de ellos cambiarán sus instalaciones y edificios.

El tercer sector, en cuanto a proporción de empresas que desean sustituir sus activos fijos, es el hostelero con el 38,6% de los empresarios a favor de renovar su equipamientos. Recordemos que este sector, en cuanto a la opinión de sus empresarios, era el segundo con activos más viejos.

**Renovación de activos por parte del sector hostelero CNAE55 (porcentaje)**

	Edificios e instalaciones	Equipos informáticos	Máquinas y herramientas	Aplicaciones informáticas	Otras
<b>1 año</b>	33,3%	66,7%	44,4%	66,7%	3,7%
<b>2 años</b>	25,9%	11,1%	22,2%	11,1%	0,0%
<b>3 años</b>	11,1%	0,0%	3,7%	0,0%	0,0%
<b>Más de 3 años</b>	18,5%	11,1%	7,4%	11,1%	0,0%
<b>NS/NC</b>	11,1%	11,1%	22,2%	11,1%	96,3%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

En este sector los activos más viejos en opinión de los empresarios, son los edificios e instalaciones, aunque, el alto precio que costaría, no sólo el reformarlos, sino las pérdidas añadidas que se producirían al tener que mantenerlos cerrados sin que generaran ingresos mientras se realizan las mejoras, hace que estos empresarios sean poco proclives a hacer reformas. De hecho, sólo el 33,3% de los que quieren hacer algún cambio en la empresa lo hará en sus edificios en el primer año, aunque algo más de la mitad pretende hacerlo en los dos próximos años.

Las dos categorías de activos que más empresarios desean cambiar, por la propia obsolescencia acelerada que se produce en estos activos, son los equipos informáticos y su software, ya que más de las tres cuartas partes de estos empresarios los cambiarán en los dos próximos años.

El sector de la construcción es de los que cuentan con activos más modernos, lo que explica que sólo el 37,5% de los empresarios pertenecientes a este sector desee hacer alguna sustitución de activos.

**Renovación de activos por parte del sector constructor CNAE45 (porcentaje)**

	Edificios e instalaciones	Equipos informáticos	Máquinas y herramientas	Aplicaciones informáticas	Otras
<b>1 año</b>	7,4%	29,6%	44,4%	33,3%	0,0%
<b>2 años</b>	29,6%	29,6%	25,9%	25,9%	0,0%
<b>3 años</b>	11,1%	3,7%	14,8%	7,4%	0,0%
<b>Más de 3 años</b>	29,6%	11,1%	3,7%	7,4%	0,0%
<b>NS/NC</b>	22,2%	25,9%	11,1%	25,9%	100%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

En este caso los activos que más interés tienen en cambiar son las maquinarias y herramientas. El 70% de los empresarios de este sector contestaron que cambiarán parte de estos dos activos en dos años. Descienden al segundo y tercer lugar los equipos informáticos y su software, dado que, según los datos obtenidos en la muestra, más de la mitad de ellos serán sustituidos en dos años, aunque curiosamente un cuarto de estos empresarios no tienen fecha de cambio para los mismos, siendo activos de acelerada obsolescencia.

En cuanto al sector de actividades anexas al transporte y agencias de viaje no consideramos de valor comentarlo ya que sólo un 7,1%, es decir una empresa, desea hacer algún cambio, el 92,9% de los mismos no desean hacerlo. También es cierto que este es el sector que más nuevos tienen sus activos dentro del total de los sectores entrevistados.

**Renovación de activos por parte del sector hostelero CNAE55 (porcentaje)**

	Edificios e instalaciones	Equipos informáticos	Máquinas y herramientas	Aplicaciones informáticas	Otras
<b>1 año</b>	33,3%	66,7%	44,4%	66,7%	3,7%
<b>2 años</b>	25,9%	11,1%	22,2%	11,1%	0,0%
<b>3 años</b>	11,1%	0,0%	3,7%	0,0%	0,0%
<b>Más de 3 años</b>	18,5%	11,1%	7,4%	11,1%	0,0%
<b>NS/NC</b>	11,1%	11,1%	22,2%	11,1%	96,3%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

### **5.5.2. Renovación de equipos por las empresas según sus volúmenes de facturación**

Si comparamos los datos sobre los planes de sustitución de activos con los de las empresas por tramos de facturación, observamos que menos de la mitad de las empresas harán cambios en todos los tramos de facturación analizados. En concreto el 42,9% de las que se encuentran en el tramo de facturación entre 50 y 100 millones de pesetas (las de activos más obsoletos) muestran su deseo de renovar sus equipos, el 41,7% de las que facturan más de 100 millones de pesetas y sólo el 23,8% de los que facturan menos de 50 millones de pesetas.

Los edificios e instalaciones serán sustituidos por un 80% de los que contestaron que sí deseaban sustituir activos y que facturaban menos de 50 millones de pesetas, en los dos primeros años, frente a casi el 50% de los empresarios que contestaron afirmativamente a esta cuestión en los otros dos tramos de facturación (más de 50 millones de pesetas al año).

Los equipos informáticos serán sustituidos por más del 80% de las empresas que deseaban hacer algún cambio y que facturaban menos de 100 millones de pesetas en los próximos dos años. De las empresas que facturan más de 100 millones de pesetas sólo un 65% de las mismas cambiarán sus equipos en los dos años siguientes. En cuanto a las aplicaciones informáticas, más de la mitad de todas las empresas afirmaron que harán cambios el primer año.

Por último las máquinas y herramientas serán cambiadas por más del 80% de las empresas que deseaban hacer alguna sustitución en el tramo de 50 a 100 millones en los próximos dos años, al igual que en el 60% de las empresas de menos de 50 millones de pesetas de facturación anual.

### **5.5.3. Renovación de equipos según volumen de plantillas de las empresas**

Estudiando esta renovación en función del número de empleados vemos que en la categoría de edificios, son las empresas pertenecientes a la horquilla intermedia (26 a

50 empleados) la que renovará, en un 30,6% de los casos, esos activos el primer año, por un 29,6% las encuadradas entre 51 a 100 trabajadores y un 24,5% las que tienen entre 10 a 25. A dos años vista, se mantiene el porcentaje del primer grupo de empresas, ya que aproximadamente un 30% de las empresas entre 26 y 50 trabajadores quería renovar los edificios, bajando diez puntos en los otros dos grupos (las que tienen menos de 25 empleados y las que tienen más de 50). A partir de ahí se reducen las intenciones de inversión en los tres tipos de empresas, bajando por debajo del 10% en todas ellas. En un horizonte temporal mayor, serán las que tienen un mayor número de empleados, las que en un 38,7% de los casos, consideran que desearán cambiar sus activos, frente a un 28,6% las de menor tamaño y un 25% las intermedias.

En la categoría de máquinas y herramientas, de las empresas que deseaban cambiar estos activos, las de mayor tamaño, de 51 a 100 empleados cambiarán en un 87% de los casos esos activos durante el primer año, por un 67% en las comprendidas en los otros dos tramos.

Si hablamos de equipos informáticos, son las empresas con mayor número de empleados las que emprenderán una mayor renovación de sus equipos, con un 74% de las empresas que sí deseaban hacer esta renovación y pesaban realizarlo en dos años. Una cifra similar, aunque inferior, alcanzan las empresas con menos de 25 empleados y las empresas con mayor número de trabajadores (entre 50 y 100), siendo un 63% el índice de renovación por parte de las mismas. El software informático, será renovado en una mayor proporción por las empresas de tramo intermedio, con un 76% de las mismas que querían llevar a cabo esta sustitución durante los dos primeros años, por un 70% de las empresas con mayor número de obreros y un 61% de las que tienen entre 10 y 25 trabajadores.

#### ***5.5.4. Renovación de equipos a nivel provincial***

Del análisis de la antigüedad de los activos fijos realizado en las dos provincias canarias se desprende que la percepción de los empresarios sobre ésta es la misma,

salvo algunas ligeras variaciones, para todas las categorías de activos. Ninguna de las dos provincias está por encima de la otra en antigüedad de los mismos.

En cuanto a renovación de activos a corto plazo, si nos centramos en los edificios e instalaciones, los más antiguos en todos los sectores, vemos que el nivel de renovación es prácticamente similar en las dos provincias, aunque entre dos y tres puntos porcentuales superior en las empresas tinerfeñas (29,2% de renovación de instalaciones el primer año, 22,9% el segundo, 8,3% el tercero y 31,3% a partir de ese año).

Si consideramos las máquinas y herramientas, serán las empresas de Las Palmas las que acometerán una mayor renovación el primer año, puesto que un 44,1% contestaron que cambiarán estos activos el primer año por un 33,3% de los tinerfeños. El segundo año, varía la relación, cambiando un 25% de sus máquinas los empresarios de la provincia de Tenerife por un 16,2% los de Las Palmas. El tercer año sólo alrededor de una décima parte de las empresas en ambas provincias acometerá algún cambio y a más de tres años, será un 15% el que lo haga.

Donde existe una importante diferencia entre las dos provincias es en la renovación de equipos informáticos, un 51,5% de los empresarios de Las Palmas los cambiarán el primer año, por un 43,8% los de Tenerife. En dos años, el nivel de cambio desciende casi en la mitad, produciéndose sólo un 17,6% de empresas que renuevan sus equipos ese año en Las Palmas por un 20,8% en la otra provincia. En un periodo mayor de tiempo, el índice de renovación es mínimo en las dos provincias, muy por debajo del 10% el tercer año y en la órbita del 15% a más largo plazo (lo que es lógico, dado el cambio de los equipos tecnológicos que se pretende acometer a corto plazo).

La renovación del software también se considera prioritario por parte de los empresarios, cambiándolo el 44,1% los de Las Palmas el primer año por un 33,3% de Tenerife. A un periodo de dos años, los primeros renuevan sólo en un 16,2% de los casos sus programas, por un 25% los segundos. A partir de aquí se produce un

fenómeno similar a la categoría anterior, de renovación de equipos informáticos, moviéndose en similares, y pequeños, intervalos en los mismos periodos temporales.

### **5.6. *Ámbito territorial al que dirigen su mercado las empresas canarias***

La economía canaria, es una economía netamente importadora, en la cual su balanza de pagos es deficitaria por naturaleza. Esto es debido, como ya hemos visto, a las peculiaridades físicas propias de ser un archipiélago, la escasez de recursos naturales y la dispersión de la población, lo que hace muy difícil el asentamiento de grandes explotaciones exportadoras. Gran parte de los bienes que producen las empresas radicadas en las islas están destinados a alimentar la demanda interna, por lo que dichas empresas apenas pueden tener capacidad para incrementar sus producciones y salir al exterior para vender sus productos.

En 1999 se importaron bienes y servicios por un valor de 1.500.349 millones de pesetas frente a unas exportaciones que alcanzaron el valor de 296.815 millones de pesetas, siendo la tasa de cobertura de un 20%. Estos datos corroboran las afirmaciones anteriores, esto es que la gran mayoría de la producción de bienes y servicios de las islas va dirigida al consumo interno y, sólo una minoría del total de dichos bienes y servicios se vende en mercados externos.

La partida que tiene un peso mayor dentro de las exportaciones es la de “productos del reino vegetal”, con un 28% del total, recordemos que la agricultura y ganadería supuso, en 1999, el 5,75% del total del PIB canario. Lo cual, cuando menos es paradójico, puesto que es el sector que menor peso tiene dentro de la economía canaria el que más exporta.

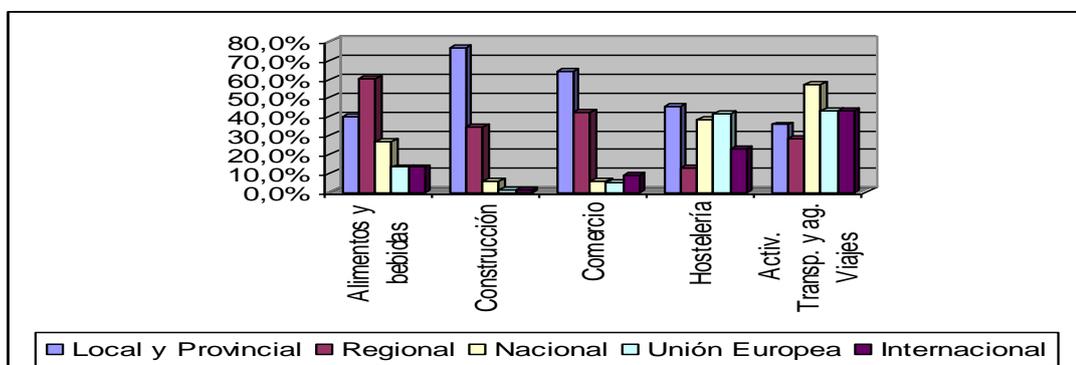
Le sigue en volumen de exportaciones el sector de fabricación de alimentos y bebidas (en este sector se engloba la elaboración de tabaco) con un 19%, detrás se sitúa el de productos minerales (combustibles refinados en la refinería de CEPSA en Tenerife) con un 14%; les sigue el de material de transportes (vehículos, en su mayoría de

segunda mano vendidos por agencias de alquiler de coches al extranjero) con un 8% y una partida de “otros” con un 20% del total.

Es necesario destacar también que se viene trabajando por parte del Gobierno Autónomo Canario y del Gobierno español en la posibilidad de crear una zona off-shore aprovechando las conexiones privilegiadas que tiene Canarias con América, África y Europa. Este planteamiento entregado ya y en fase de aprobación y lanzamiento por parte de la Unión Europea, permitirá el asentamiento en la Zona Especial Canaria (ZEC) de múltiples empresas tanto productoras como comerciales o financieras que, atraídas por las favorables condiciones impositivas, se prevé que se asentarán en dicho territorio. Las autoridades canarias esperan que el asentamiento de estas empresas sirva de relanzamiento de la economía canaria, que, hasta ahora, es altamente dependiente del sector turismo, tal y como hemos visto ya a lo largo de este estudio.

Volviendo a centrarnos en la encuesta que hemos realizado a las empresas canarias, cuando se les pregunta a qué mercado dirigen sus actuaciones, la gran mayoría de ellas, el 60,3%, responde que al local o provincial, mientras que un 34% de las mismas contestan que comercian con toda la región. Sólo un 17% de estas empresas canarias tienen todo o parte de su negocio en la península, el 15% efectúa contactos comerciales con países de la U.E. y sólo un 12,3% exporta a países fuera de la U.E.

### *Ámbitos territoriales a los que dirigen sus intercambios comerciales las empresas (porcentaje)*



Fuente: Encuesta EOI, 2000

### **5.6.1. *Ámbito territorial según sectores de actividad***

Si desglosamos estas cifras en función de los diferentes sectores que componen el total de empresas pertenecientes a la muestra, observamos que las empresas que dedican una mayor proporción de su negocio al ámbito local o provincial son las constructoras, dado que un 76,4% de las mismas trabajan a nivel exclusivamente local. El segundo sector con mayor representación de empresas trabajando a nivel local o provincial es el comercial, con un 64,3% de empresas (recordemos que mucho del pequeño comercio obtiene sus compras a través de mayoristas y venden exclusivamente al público local). Por debajo del 50% se encuentran el resto de los sectores, la hostelería tiene un 45,7% de establecimientos que dedica parte de su oferta al público local, esta cifra se reduce a un 40% en el sector de fabricación de alimentos y bebidas; finalmente, las actividades de transporte tienen un porcentaje similar.

En la categoría de empresas cuyo mercado es el regional, es el sector de fabricación de alimentos y bebidas el que agrupa un mayor porcentaje de empresas, un 60%, en esta categoría, estando el resto de los sectores muy por debajo de la mitad. En concreto, el sector comercial tiene un 42,6% de empresas que consideran su ámbito de actuación regional, por un 34,7% la construcción, un 28,6% actividades anexas al transporte y un 12,9% la hostelería.

En el segmento de las empresas cuyo mercado es todo el territorio nacional, la categoría más destacada es la de actividades anexas al transporte, puesto que un 57,1% de esas empresas venden a todo el país. Los otros dos sectores con presencia significativa en el mercado español son el sector hostelero, con un 38,6% de ventas a nivel nacional, y el de fabricación de alimentos y bebidas, con un 26,7%. Los dos sectores restantes se encuentran por debajo del 10%, por lo que su participación en este segmento es mínima.

Empresas que vendan en la Unión Europea, sólo son destacables dos sectores, el hostelero con un 41,4% y el de actividades anexas al transporte con un 42,9%, no en vano, afluyeron diez millones de turistas, en su mayoría de la U.E., a Canarias en

1999. Esto es debido a que las empresas de este sector venden gran parte de los paquetes turísticos que ofertan y de los servicios que prestan a los tour operadores extranjeros, que son los que tienen mayor capacidad para atraer un flujo constante de turistas que ocupen, masivamente y de forma continuada en el tiempo, los establecimientos hoteleros y extrahoteleros canarios.

A nivel internacional se repiten las categorías anteriores, aunque desciende a un 22,9% la captación de clientes fuera de la U.E. en cuanto a la hostelería, mientras que se mantiene en las actividades anexas al transporte, con un 42,9% (se atraen turistas sobre todo de países del este).

Contemplando la actividad exterior de las empresas agrupadas en las dos provincias canarias, observamos que los porcentajes son muy similares entre las empresas pertenecientes a Las Palmas y las ubicadas en Santa Cruz de Tenerife. Sólo es digno de reseñar que las empresas tinerfeñas están ligeramente más volcadas en los mercados locales que en los nacionales e internacionales, dado que hay una diferencia de un 5% con respecto a las empresas de la provincia de Las Palmas.

Si cruzamos los datos obtenidos en relación con la actividad exterior con los relativos a las empresas agrupadas por facturaciones, observamos que el tramo intermedio (de 51 a 100 millones de pesetas de facturación anual) es el que está más representado a nivel local y provincial, siendo el que menos presencia tiene en el resto de los mercados. Las empresas que facturan menos de 50 millones de pesetas dedican su actividad en un 57,1% al mercado local y un 38,1% al regional, siendo mucho menor su implantación fuera del archipiélago. Las empresas que facturan más de cien millones de pesetas siguen una evolución muy parecida a la categoría que menos factura anualmente, por lo que podemos decir que la gran mayoría de las empresas canarias encuestadas tienen su mercado fijado predominantemente a nivel regional o local. Son la excepción a esta regla las empresas hosteleras y las intermediarias de turismo (actividades anexas al transporte) que tienen gran parte de su actividad centrada en el segmento internacional.

Una vez vista la representación que tienen las empresas en los diversos mercados geográficos, vamos a estudiar qué porcentaje de sus ventas lo realizan en cada uno de estos mercados, con el fin de analizar el grado de diversificación de sus ventas, dato relevante para no ser exclusivamente dependiente de un único mercado.

Según la encuesta realizada, el 49,3% de las empresas realizan entre un 75% y el 100% de sus ventas en el mercado local, un 4,4% vende entre el 51% y el 75% de su producción en el mismo. El 3,4% de las empresas encuestadas realiza en este mercado entre el 26% y el 50% de su cifra de ventas, mientras que un 3% de dichas empresas vende en su provincia sólo entre el 1% y el 25% del total de sus ganancias. Por último un 38,9% de los empresarios entrevistados contestaron que sus negocios no vendían absolutamente nada en su provincia.

**Porcentaje del total de ventas que cada sector destina a los mercados local o provincial**

Ventas (%)	Alimentos y bebidas	Construcción	Comercio	Hostelería	Activ. Transp. y ag. Viajes
<i>Nada</i>	60,0%	23,6%	35,7%	51,5%	64,3%
<b>De 1 a 25</b>	0,0%	0,0%	1,6%	7,6%	14,3%
<b>De 26 a 50</b>	0,0%	4,2%	3,9%	3,0%	0,0%
<b>De 51 a 75</b>	0,0%	6,9%	4,7%	3,0%	0,0%
<b>De 76 a 100</b>	40,0%	65,3%	52,7%	33,3%	21,4%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

Los sectores más dependientes del mercado local son por este orden el de la construcción, en el que un 65,3% de las empresas facturan en dicho mercado entre el 76% y el 100% del total de sus ventas, en conjunto más del 72% de las empresas pertenecientes a este sector, es decir, casi tres cuartas partes, obtienen más de la mitad de su negocio de las ventas que realizan dentro de su provincia, y, en segundo lugar, el sector comercial, en el que un 52,7% de su facturación queda comprendida en el grupo que realiza casi todas sus ventas en su provincia y casi un 60% de las empresas comerciales (el 57%) quedaría comprendida en los dos tramos superiores del grupo de respuestas que estamos comentando, es decir, realizan más del 50% de sus ventas en el mercado local.

El resto de los sectores cuentan con una proporción de empresas inferior a la mitad que facturen más del 75% de sus ventas en el área local.

Es digno de destacar la dicotomía absoluta en el sector de fabricación de alimentos y bebidas, en el que un 40% de las empresas facturan más del 75% exclusivamente en el mercado local, mientras que un 60% no venden nada en absoluto en dicho mercado.

En conjunto, los sectores menos dependientes del mercado local, son junto con el de alimentos y bebidas (pero con la particularidad que acabamos de subrayar), los relacionados con el turismo, es decir, el sector hostelero, donde un 51,5% de las empresas no facturan nada al mercado local y el de actividades anexas al transporte y agencias de viajes, con un 64,3% del total de las empresas del sector comprendido en el mismo tramo.

Por niveles de facturación, en el mercado local se desenvuelven prácticamente de manera íntegra las empresas de facturación comprendida entre los 51 y 100 millones de pesetas, puesto que el 78,6% de las mismas vende más del 75% de sus productos dentro de su provincia. La mitad de las empresas comprendidas en los otros dos tramos de facturación (menos de 50 millones y más de 100 millones) facturan también más del 75% en ese mercado, mientras que la otra mitad realiza su cifra de negocio en mercados más alejados.

***Porcentaje del total de ventas que cada sector destina al mercado regional***

<b>Ventas (%)</b>	<b>Alimentos y bebidas</b>	<b>Construcción</b>	<b>Comercio</b>	<b>Hostelería</b>	<b>Activ. Transp. y ag. Viajes</b>
<b>Nada</b>	40,0%	65,3%	57,4%	86,4%	71,4%
<b>De 1 a 25</b>	6,7%	6,9%	4,7%	10,6%	14,3%
<b>De 26 a 50</b>	0,0%	5,6%	5,4%	1,5%	0,0%
<b>De 51 a 75</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	7,1%
<b>De 76 a 100</b>	46,7%	22,2%	31,0%	1,5%	7,1%
<b>NS/NC</b>	6,6%	0,0%	1,5%	0,0%	0,1%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

A nivel regional, observamos que las empresas que fabrican alimentos y bebidas son las que destinan la mayor parte de su producción a abastecer el mercado regional, dado que un 46,7% de las mismas venden exclusivamente en Canarias. El otro sector que tiene cierta significación en este mercado es el del comercio, ya que un 31% de las empresas de este sector surten, en una proporción importante, al mercado regional.

Por el contrario, el 86,4% de las empresas del sector hostelero no tienen como mercado objetivo al público canario, ya que no facturan nada en ese mercado. También en el resto de los sectores se sitúa por encima del 50% el porcentaje de empresas que no realiza sus ventas en el mercado regional, excepto el de alimentos y bebidas, con un 40% de empresas que no consideran el mercado regional como su mercado objetivo.

***Porcentaje del total de ventas que cada sector destina al mercado nacional***

<b>Ventas (%)</b>	<b>Alimentos y bebidas</b>	<b>Construcción</b>	<b>Comercio</b>	<b>Hostelería</b>	<b>Activ. Transp. Y ag. Viajes</b>
<b>Nada</b>	73,3%	94,4%	93,8%	59,1%	42,9%
<b>De 1 a 25</b>	13,3%	4,2%	1,6%	28,8%	14,3%
<b>De 26 a 50</b>	0,0%	0,0%	0,8%	6,1%	14,3%
<b>De 51 a 75</b>	0,0%	0,0%	0,8%	3,0%	7,1%
<b>De 76 a 100</b>	6,7%	1,4%	2,3%	3,0%	21,4%
<b>NS/NC</b>	6,7%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%

*Fuente: Encuesta EOI, 2000*

Conforme vamos ampliando el ámbito del mercado, y dado que nos estamos refiriendo a pymes que, en principio, tienen menor capacidad para trabajar en mercados más distantes, disminuye el número de empresas que son capaces de alcanzar a un público objetivo más distante. Sólo los sectores hostelero y de actividades anexas al transporte y agencias de viaje, por su necesidad, de captar grandes cantidades de personas para rentabilizar sus inversiones, se dedican a esos mercados.

En este caso, sólo el sector de actividades de anexas de transporte se acerca a un cuarto de sus empresas que facturan más de un 25% a nivel nacional. Observamos también que las empresas constructoras y comerciales, dedican muy poca atención a mercados

mayores que el regional (lo que por otra parte resulta lógico, dados los costes que supondría el tratar de alcanzar mercados más distantes).

**Porcentaje del total de ventas que cada sector destina al mercado de la U.E.**

Ventas (%)	Alimentos y bebidas	Construcción	Comercio	Hostelería	Activ. Transp. y ag. Viajes
Nada	86,7%	98,6%	94,6%	56,1%	57,1%
De 1 a 25	13,3%	0,0%	3,1%	4,5%	21,4%
De 26 a 50	0,0%	1,4%	0,0%	3,0%	14,3%
De 51 a 75	0,0%	0,0%	0,8%	4,5%	0,0%
De 76 a 100	0,0%	0,0%	0,8%	30,3%	7,1%
NS/NC	0,0%	0,0%	0,7%	1,6%	0,1%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

Cuando salimos del mercado nacional, nos damos cuenta que sólo el sector hostelero, con un 30,3% de las empresas que prácticamente buscan el 100% de sus clientes en la U.E. tiene representación fuera de nuestras fronteras (como vimos en el capítulo cuatro, estos clientes del sector hostelero son predominantemente alemanes y británicos), siendo prácticamente nula la diversificación hacia este mercado de otros sectores.

A nivel extracomunitario, sólo se desenvuelve, y marginalmente, el sector hostelero, que está realizando promociones para captar turismo de países del Este de Europa.

**Porcentaje del total de ventas que cada sector destina al mercado extracomunitario**

Ventas (%)	Alimentos y bebidas	Construcción	Comercio	Hostelería	Activ. Transp. y ag. Viajes
Nada	86,7%	98,6%	90,7%	75,8%	57,1%
De 1 a 25	6,7%	1,4%	5,4%	10,6%	21,4%
De 26 a 50	0,0%	0,0%	2,3%	3,0%	14,3%
De 51 a 75	0,0%	0,0%	0,8%	1,5%	7,1%
De 76 a 100	0,0%	0,0%	0,8%	9,1%	0,0%
NS/NC	6,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

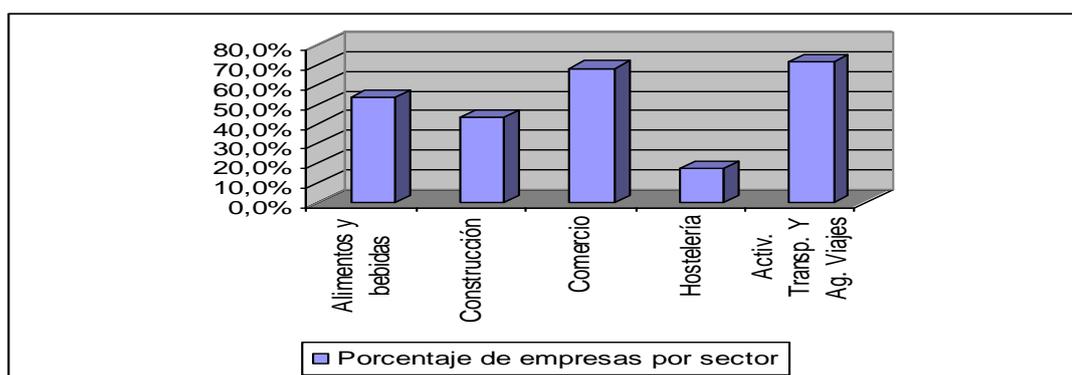
En resumen, los sectores de construcción, fabricación de alimentos y bebidas y comercio están centrados de manera prácticamente exclusiva en el mercado canario, diversificando muy poco sus clientes en el ámbito nacional o extranjero. Sólo tiene una vocación predominantemente europeísta el sector hostelero y el de actividades anexas al transporte y, en menor medida, el de agencias de viajes (que tiene una mayor presencia en el mercado nacional).

### 5.7. Tipología de clientes al que suministran sus productos o servicios

El 50% de las empresas encuestadas suministran a otras empresas todo o parte de sus productos.

Dentro de este grupo de empresas proveedoras de otras, el sector en el que existen más empresas con este tipo de clientes es el de actividades anexas al transporte y las agencias de viaje, donde el 71,4% de las mismas facturan a otras empresas (nuevamente se observa el impacto de los tour operadores y los viajes organizados por empresas mayoristas que ofertan las minoristas).

#### *Empresas proveedoras de otras empresas por sectores de actividad (porcentaje)*



Fuente: Encuesta EOI, 2000

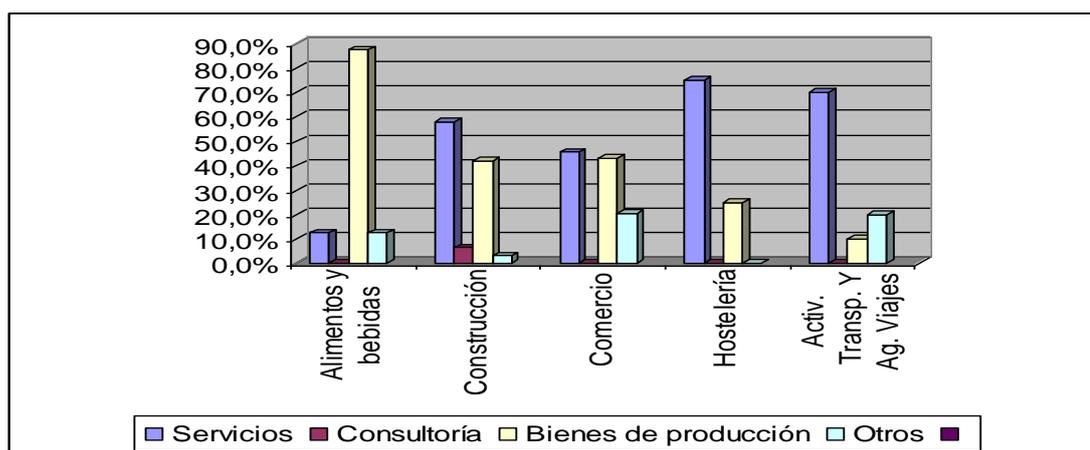
Otro sector muy habituado a este tipo de clientes es el comercial, dentro del cual un 68,2% de los entrevistados tratan normalmente con otras empresas a la hora de realizar sus ventas. En tercer lugar le sigue el sector de fabricación de alimentos y bebidas con

un 53,3% y, el último lugar, lo ocupa el sector hostelero, en el que sólo un 17,1% tiene como clientes a otras empresas.

Si cruzamos estos datos sobre el servicio a otras empresas (lo que con la influencia de internet se ha dado en denominar el B2B “business to business”) con el nivel de facturación, podemos observar que las empresas que facturan más de cien millones de pesetas son las que cuentan con más clientes tipo empresas, este porcentaje se sitúa, en concreto, en el 52,9%. Le sigue en esta clasificación las empresas que facturan menos de cincuenta millones de pesetas, con un 47,6% de empresas que venden a otras empresas. Las que menos relación tienen con otras empresas a nivel de clientes son las pertenecientes al tramo intermedio, con sólo un 28,6% de las empresas con facturación entre 50 y 100 millones de pesetas que realizan este tipo de negocios.

Tal y como podemos observar en el gráfico, los conceptos donde las empresas facturan más a otras corresponden a “servicios prestados en general”, ya que un 50% de las empresas que tienen como clientes a otras les prestan servicios, mientras que sólo venden bienes de producción en un 41,6%.

#### *Áreas en que las empresas encuestadas proveen a otras empresas (porcentaje)*



Fuente: Encuesta EOI, 2000

En concreto, para cada uno de los sectores, como vemos en el gráfico anterior, el sector de fabricación de alimentos y bebidas es el que en mayor proporción vende bienes a otros negocios, puesto que los bienes de producción suponen el 87,5% de sus ventas a otras empresas, mientras que sólo facturan a los mismos clientes por prestación de servicios un 12,5%.

En el caso del sector hostelero se invierten las áreas en las que proveen a otras empresas, ya que el 75% de lo que estos negocios facturan a clientes-empresas, son en este caso, servicios y, en menor medida, bienes de producción (25%). Con unas proporciones similares encontramos al sector de actividades anexas al transporte y agencias de viaje que, de lo que facturan a otras empresas, un 70% corresponde a sus servicios a otras y un 20% a bienes de producción, de hecho la diferencia entre ambos sectores está en que este segundo califica un 10% de su facturación a otras empresas en el epígrafe “Otros”.

Los dos restantes sectores, construcción y comercio tienen unas tendencias similares, facturando un 58,1% de los primeros servicios a otros negocios por un 45,5% los comercios y, muy igualados en bienes de producción en un 41,9% el primero y un 43,2% el segundo.

Por provincias vemos que las empresas tinerfeñas son las más orientadas a proveer de sus productos o servicios a otras empresas, aunque las proporciones son muy similares, un 54% de las mismas provee a otras empresas por un 46,6% de las pertenecientes a la provincia de Las Palmas. Estas últimas se centran más en la facturación de servicios (55,6%) que las tinerfeñas (44,1%), mientras que estas últimas suministran más bienes de producción (42,6%) que las primeras (40,7%), así como otro tipo de productos (16,2% por 13,6% de Las Palmas).

### **5.8. Grado de utilización de servicios externos**

Las tendencias actuales de gestión empresarial van en la línea de extraer de la empresa las actividades no estratégicas, reduciendo la dimensión de la misma, y subcontratar

tales actividades a otras empresas, consiguiendo una mayor flexibilidad en todos los sentidos (reconvertir la actividad, cesar la misma, reducir costes, plantillas, etc.). Es un fenómeno que suele conocerse por su denominación inglesa: el “outsourcing”.

Las pequeñas empresas muchas veces no tienen actividad suficiente para justificar una serie de tareas a tiempo parcial dentro de ellas, o no pueden mantener a un trabajador a tiempo completo especializado en diferentes materias. Mediante la subcontratación acceden a ambas cosas, descargan la plantilla de personal fijo y acceden a los servicios de profesionales expertos en temas muy específicos y concretos, aunque todo hay que decirlo, normalmente, a mayor coste que teniéndolo dentro de la empresa (si bien, en general supone un ahorro como puede verse en un ejemplo concreto, tener un abogado especialista en temas fiscales dentro de una pequeña empresa resulta un coste excesivo, sobre todo si sólo debe acudir a él para cuestiones puntuales, contratar a una persona externa será más caro, pero sólo lo hará para un tema concreto, o por un coste mensual inferior a un puesto de trabajo, además podrá resolver el contrato en un momento dado de forma menos traumática y más barata).

El 16% de las empresas canarias en el año 1996, según el Plan para el Desarrollo de Canarias 2000-2006, eran prestadoras de servicios, destacando que, dentro de esta categoría de empresas prestadoras de servicios, predominaban los servicios legales de contabilidad y consultoría de gestión (32,3%) y los servicios técnicos de arquitectura e ingeniería.

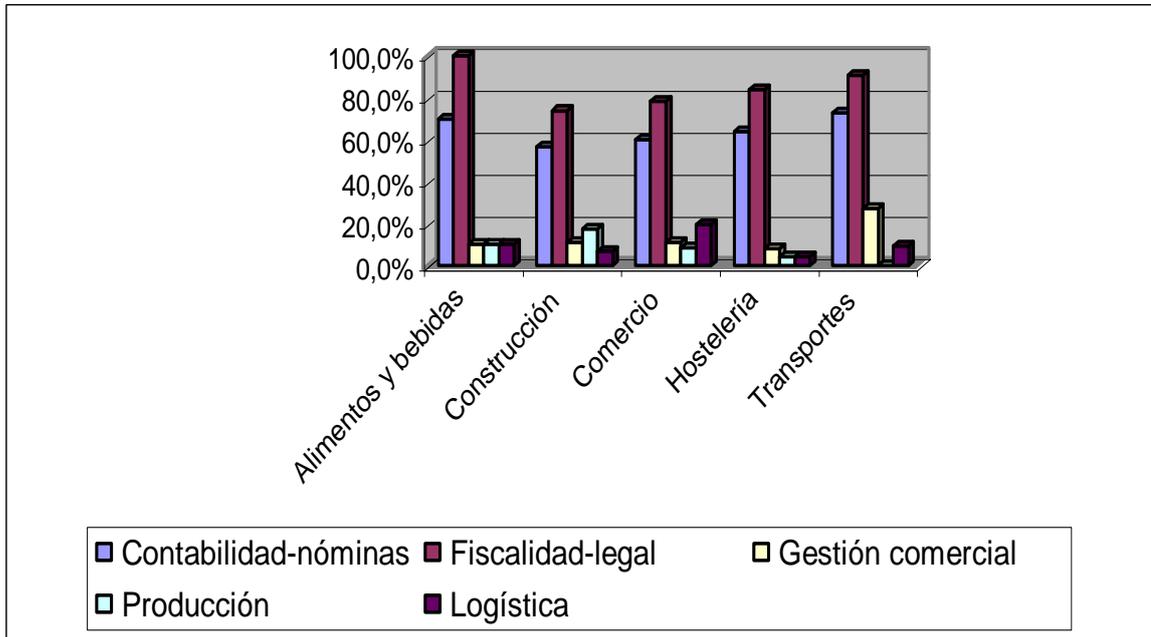
En Canarias, el 66,7% de las empresas utiliza servicios externos para la gestión empresarial. El sector en el que los mismos son más utilizados es el de actividades anexas al transporte y agencias de viajes, dentro del cual un 78,6% de las empresas subcontrata diversas actividades. Le sigue de cerca el sector hostelero, con un 71,4% de las empresa externalizando estos servicios. Muy cerca se encuentran los tres sectores restantes, el de fabricación de alimentos y bebidas con un 66,7%, el de comercio con un 64,3% y el de la construcción con un 63,9%.

Si estudiamos el fenómeno de la contratación de servicios de gestión empresarial externo en función de la facturación de las empresas, notamos una tendencia muy clara, puesto que las empresas que más subcontratan son las del tramo intermedio, las que facturan entre 50 y 100 millones de pesetas, con un 78,6% de las mismas, el 76,2% de las empresas que facturan menos de 50 millones de pesetas subcontratan parte o toda su gestión empresarial y, para finalizar, el 67,3% de las empresas que facturan más de 100 millones de pesetas también lo hacen (estas empresas de mayor tamaño necesitarán, por regla general, un servicio más permanente lo que justifica crear puestos de trabajo específicos dentro de la empresa, en lugar de externalizar).

Esta regla se cumpliría casi de igual manera si se estudiasen las empresa por número de trabajadores. Observamos que también son las empresas del tramo intermedio (de 26 a 50 trabajadores) las que más utilizan servicios externos, con un 74,7% de las mismas, aunque el segundo lugar lo ocupan las de mayor plantilla con un 65,8% seguidas en último lugar por las de menor dimensión, con un 60,8% de las mismas que sí subcontratan servicios externos para su gestión empresarial.

La actividad más subcontratada es la referente al tema fiscal-legal, donde el 80,5% de las empresas tienen subcontratada a otra para empresa que les asesore o les lleve ese apartado sólo comprensible para personal más capacitado (además hay que tener en cuenta el coste de mantener a una persona al día en todas las cuestiones legales que puedan surgir y la necesidad, en muchas ocasiones, de especialistas en campos jurídicos específicos). El segundo aspecto más subcontratado es la llevanza de la contabilidad y las nóminas, puesto que un 61,5% de los entrevistados la sacan fuera de la empresa.

**Empresas que subcontratan servicios externos (porcentaje)**



Fuente: Encuesta EOI, 2000

Los tres apartados restantes: producción, gestión comercial y logística, son considerados lo suficientemente importantes por los empresarios como para mantenerlos dentro de la empresa, sólo exteriorizan estos apartados, entre un 9% y un 11% de los mismos. Nuevamente se trata de una proporción lógica, ya que resulta bastante más complicado que desde fuera de la empresa se pueda gestionar, por ejemplo, la producción de la misma, además el factor psicológico de la “disponibilidad” de los encargados de estos apartados es también muy importante.

Dentro del primer apartado, el fiscal-legal, observamos que la totalidad de las empresas englobadas dentro del sector de alimentos y bebidas lo subcontrata, al igual que la práctica totalidad del sector de actividades anexas al transporte (90,9%) y el hostelero (84%). Muy cerca de los tres cuartos de empresas que subcontratan este epígrafe se encuentran los dos sectores restantes, el comercial, un 78,35 y la construcción, un 73,9%.

Las empresas que facturan entre 51 y 100 millones de pesetas también subcontratan en un 90,9% de los casos este servicio, por un 87,5% las que facturan menos de 50 millones y con un 80,7% de las que facturan más de 100 millones de pesetas.

La segunda actividad más subcontratada es, la contabilidad y nóminas, puesto que un 61,5% de las empresas la exteriorizaba. En este caso corresponde al sector de actividades anexas al transporte y agencias de viajes el encabezar este ranking, con un 72,7% de las mismas que subcontrata esta actividad, seguido por el sector de fabricación de alimentos y bebidas, con un 70% de las empresas que lo subcontrata. En cuanto al resto de los sectores, también subcontrata más de la mitad de las empresas esta actividad, moviéndose entre un 64% la hostelería, un 60,2% el comercio y un 56,5% la construcción.

Alrededor de un 60% de las empresas que facturan menos de 50 millones y las que facturan más de 100 millones de pesetas, exteriorizan ese servicio, mientras que dentro de las empresas de la horquilla intermedia, 51 a 100 millones de pesetas de facturación, subcontratan menos de la mitad de las empresas.

Respecto al resto de las actividades sobre las que se preguntó sobre la subcontratación, sólo podemos destacar, en relación con la actividad de gestión comercial, al sector de actividades anexas al transporte, donde subcontrata un 27,3% de las empresas, mientras que el resto de los sectores se mueve en torno al 10%, lo cual es una cifra muy baja para ser reseñada.

Por tramos de facturación también las cifras son menores al 10%, dándose el caso que nadie del tramo intermedio subcontrate este epígrafe.

Sólo es destacable la exteriorización de la producción en el caso de la construcción con un 17,4% de las empresas que subcontratan esta actividad, mientras que el resto de los porcentajes se sitúa por debajo del 10%.

El caso de la subcontratación o externalización de la logística es muy similar, aunque, en este caso, es el sector comercial el que más utiliza esta fórmula con un 19,3% de los casos, repitiendo el resto de los sectores un porcentaje inferior al 11%.

Ya observamos antes que las empresas tinerfeñas eran las que tenían una mayor proporción de otras empresas entre sus clientes, esto se corresponde con las cifras que veremos a continuación sobre el número de empresas que contrata a otras para llevar su gestión empresarial. El 72,2% de las tinerfeñas busca fuera este tipo de asesoramiento frente a un 62,6% de las pertenecientes a las de Las Palmas.

Por volumen de plantilla, observamos un fenómeno curioso, las empresas más pequeñas son las que más servicios externos contratan en los aspectos contables y legales.

***Empresas por número de trabajadores que subcontratan diversos servicios (porcentaje).***

	De 10 a 25	De 26 a 50	De 51 a 100
<b>Contab.-nóminas</b>	71,1%	59,5%	50,0%
<b>Fiscal-legal</b>	85,5%	82,4%	70,0%
<b>Gestión comercial</b>	3,9%	14,9%	16,0%
<b>Producción</b>	6,6%	10,8%	10,0%
<b>Logística</b>	11,8%	10,8%	12,0%
<b>NS/NC</b>	11,8%	10,8%	12,0%

*Fuente: Encuesta EOI, 2000*

En cambio, si hablamos de la gestión comercial, aunque no es considerada lo suficientemente importante en la gran mayoría de las empresas para subcontratarla, en las más pequeñas, sólo un 3,9% de las mismas tiene algún interés en exteriorizar esta actividad, por casi cuatro veces más las empresas pertenecientes a otras categorías.

### **5.9. Grado de implantación de sistemas de calidad**

Según lo indicado en la Norma UNE-EN ISO 8402:1994, la calidad se define como el conjunto de características de una entidad que le confieren su aptitud para satisfacer las necesidades establecidas y las implícitas.

La misma Norma indica que un sistema de calidad es la estructura organizativa, procedimientos, procesos y recursos necesarios para implantar la gestión de la calidad.

Los sistemas de calidad ayudan a:

- Mejorar el funcionamiento, coordinación y productividad de las empresas.
- Centrarse en los objetivos de la empresa y en la demanda de los clientes.
- Lograr y mantener al día la calidad del producto o servicio para satisfacer las necesidades implícitas y explícitas de los clientes.
- Proporcionar confianza a la dirección de la empresa de que la calidad deseada se está logrando y manteniendo al día.
- Demostrar las capacidades de la empresa ante sus clientes actuales y potenciales.
- Acceder a nuevas oportunidades de mercado o mantener la cuota de participación
- Competir mejor con empresas de mayor tamaño.

Hoy día muchas empresas, sobre todo las que contratan con la Administración o suministran a otras empresas, se ven empujadas a implantar sistemas de gestión de calidad que proporcionen la confianza suficiente a sus clientes de que, tanto la calidad de los productos, como su entrega se encuentran sometidos a permanentes controles, lo cual facilita enormemente la actividad de esta empresa cliente y, a su vez, sirve a la empresa que le presta el servicio o le proporciona los bienes como instrumento para fidelizar a la misma.

En Canarias hay 164 empresas certificadas con las normas Iso 9001 y 9002 en Aenor, de las que 40 están incluidas en la norma Iso 9001 y 124 en la Iso 9002.

La Iso 9001 establece los requisitos que se deben satisfacer en una empresa que acomete las actividades de diseño y desarrollo, producción, instalación y servicio postventa.

La Iso 9002 especifica los requisitos correspondientes para las empresas que no llevan a cabo actividades de diseño y desarrollo.

Tras estudiar las empresas certificadas en calidad en Canarias, apreciamos que muchas de ellas son grandes compañías presentes en todo el territorio nacional o incluso multinacionales, como son Shell, Repsol, El Corte Inglés, Philips, FCC, Huarte y otras muchas compañías de este tipo. Las empresas normalmente certifican procesos o productos diferenciados, por lo que una misma empresa puede tener varias actividades certificadas con la misma norma o con normas diferentes en función de su interés. Estas certificaciones cubren diferentes operaciones en todo el territorio nacional o internacional, por lo que no son normalmente concedidas por ámbitos geográficos de actuación.

De las 40 empresas certificadas en la Iso 9001, predominan las de servicios de gestión de mantenimiento del medio ambiente, limpieza, etc., con un 23% del total seguido por empresas de vigilancia y custodia, empresas de consultoría, etc.

En la Iso 9002, como ya comentamos anteriormente, hay 120 empresas certificadas, de las cuales el mayor número corresponde a constructoras y empresas de reformas que significan el 20% (FCC, Huarte, Ferrovial, etc.) del total de empresas englobadas en esta norma. Le sigue con un total del 12% del total de empresas las consultorías y asesorías de diferente tipo (Price, Andersen Consulting, etc.). En tercer lugar encontramos con un 8% a empresas de handling aeroportuario y de otros tipos de gestión logística (Iberia, Eurohandling, Spannair y varias mensajerías), a empresas de asistencia sanitaria, con otro 8% (transporte de enfermos y hospitales) y a compañías petroleras (Shell, Repsol, British Petroleum, etc) con ese mismo porcentaje. A partir de aquí se encuentran en menor proporción empresas pertenecientes al resto de sectores

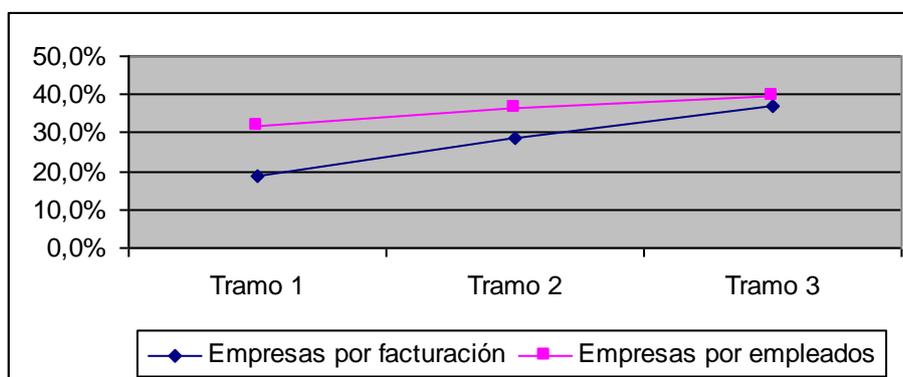
de actividad, como son bancos, empresas de vigilancia y seguridad, industrias de fabricación de alimentos y bebidas, etc.

Según la encuesta realizada por la EOI, sólo el 33,5% de las empresas encuestadas tiene implantado algún tipo de sistema de calidad, aunque su reparto es irregular, sobre todo dependiendo del sector de actividad en el que se trabaja. Los sectores en los que se encuentra un mayor número de empresas con controles de calidad certificados son los de actividades anexas al transporte y agencias de viaje, en el que la mitad de las empresas aplica sistemas de calidad, y el sector hostelero, donde el 41,4% de las mismas también aplican estos sistemas. El sector comercial es el que menos empresas certificadas en calidad tiene, sólo un 31,8% de las mismas tiene implantado un sistema de calidad. Una cifra muy similar tienen los dos sectores restantes, fabricación de alimentos y bebidas y construcción, con un 33,3% cada uno de ellos.

Por provincias, vemos que las cifras son muy similares, aunque en la provincia de Las Palmas están certificadas un 6,2% más de empresas que en Tenerife, 37,9% en la primera por un 31,7% de las de Tenerife.

Analizando por tramos de facturación y volumen de empleados vemos que la trayectoria es muy similar.

### ***Empresas certificadas en calidad por número de empleados y facturación (porcentaje)***



Fuente: Encuesta EOI, 2000

Las empresas más pequeñas son las que menos han implantado sistemas de calidad, un 19% de las de menos facturación (tramo 1, menos de 50 millones de pesetas), por un 36,8% de las empresas comprendidas en el tramo 2 (De 51 a 100 millones) y un 36,8% del tramo 3 (más de 100 millones de pesetas).

Por número de empleados, las proporciones son mayores, pero la trayectoria similar. Un 32% de las empresas que tienen entre 10 a 25 trabajadores tiene implantado este sistema de calidad (tramo 1), por un 36,4% de empresas comprendidas en el tramo que tiene entre 26 a 50 trabajadores (tramo 2) y un 39,5% de las empresas que tienen entre 51 a 100 trabajadores (tramo 3).

### **5.10. Designación de responsables por áreas**

Desde hace algunos años, debido a las nuevas normativas que están apareciendo en el mercado, y al avance tecnológico, se viene produciendo en muchas empresas la sustitución de personal por desaparición o reducción de determinadas categorías profesionales y la incorporación por creación o incremento de otras.

La normativa que apareció en el año 1997 sobre prevención de riesgos laborales es prueba de esta tendencia. Esta normativa obliga a las empresas a tener personal específico nombrado dentro de la mismas con el fin prevenir accidentes laborales, mediante formación, vigilancia y otras medidas añadidas, bajo pena de sanciones muy gravosas. Esta normativa, tras tres años de vigencia, ya debe ser cumplida por todas las empresas y las autoridades laborales están aplicándola con todo su rigor, lo que ha obligado a muchas empresas a contratar especialistas en este campo. Observamos en la tabla que tenemos a continuación que es, en esta área, donde mayor número de empresas tienen creado un puesto de responsable específico, sobre todo en el sector de alimentos y bebidas, construcción y hostelería, sectores más proclives a tener accidentes graves y, en consecuencia, en los más se concentran las inspecciones de trabajo. En el sector comercial, aunque su grado de aplicación es grande, casi tres cuartos de las empresas tienen a alguien nombrado, el puesto funcional que más tienen cubierto es el de informático, ya que casi el 100% de las empresas entrevistadas tiene

alguien designado al efecto, actividad que también es la más cubierta en el sector de actividades anexas al transporte y agencias de viaje con un 85,7% de las empresas que sí tienen un responsable informático.

***Empresas que tienen nombrado responsable en diferentes áreas (porcentaje)***

	Alimentos y bebidas	Construcción	Comercio	Hostelería	Activ. Transp. Y Ag. Viajes
<b>Calidad</b>	66,7%	52,8%	53,5%	65,7%	50,0%
<b>Medio Ambiente</b>	46,7%	22,2%	28,7%	34,3%	35,7%
<b>Prevención de riesgos</b>	86,7%	80,6%	74,4%	80,0%	64,3%
<b>RRHH-formación</b>	46,7%	55,6%	71,3%	70,0%	78,6%
<b>Informática</b>	73,3%	70,8%	94,6%	74,3%	85,7%

*Fuente: Encuesta EOI, 2000*

La informática, que ocupaba el primer lugar en los dos últimos sectores, intercambia puesto con los tres primeros, siendo el segundo puesto de trabajo más cubierto en ellos.

El tercer puesto de trabajo más valorado es el de responsable de recursos humanos, ya que más del 70% de las empresas comerciales, hosteleras y de actividades de transporte tienen designado a uno, siendo este puesto más descuidado en los sectores de alimentos y bebidas y construcción, aunque todo hay que decirlo, hay un 50% de empresas que sí lo poseen.

Más de la mitad de las empresas tienen nombrado un responsable de calidad, lo cual indica el grado de preocupación que esta nueva tendencia está provocando en el mercado.

Por último, el medio ambiente vemos que es muy poco valorado por las empresas, dado que sólo en el sector de fabricación de alimentos y bebidas (máxime porque las autoridades sanitarias y medioambientales hacen inspecciones periódicas) casi un 50% han nombrado un responsable de esta área, siendo casi testimonial, en el resto de los sectores, este puesto de trabajo.

Si observamos la asignación de personal a estas diferentes tareas por provincias, vemos que los porcentajes de las empresas pertenecientes a la provincia de Las Palmas son ligeramente superiores en casi todas las categorías a los de las de Tenerife salvo en medio ambiente y formación y recursos humanos, en las que el desfase se hace mucho mayor, en el primero son más de seis puntos de diferencia y en el segundo más de diez.

***Empresas que tienen asignado algún responsable que asume las funciones siguientes (porcentaje)***

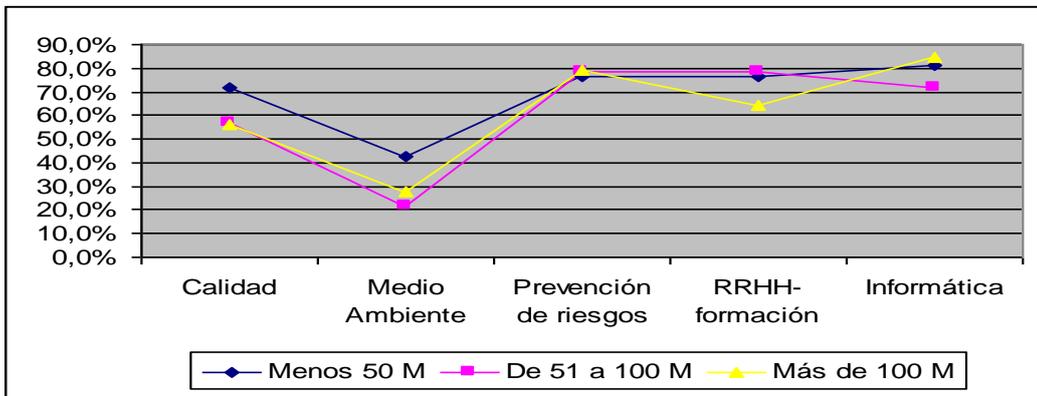
	Las Palmas	Tenerife
<b>Calidad</b>	57,5%	55,6%
<b>Medio Ambiente</b>	32,8%	25,4%
<b>Prevención de riesgos</b>	77,0%	77,8%
<b>RRHH-formación</b>	70,7%	60,3%
<b>Informática</b>	84,5%	80,2%

*Fuente: Encuesta EOI, 2000*

Estos datos pueden mostrarnos que las empresas de la provincia de Las Palmas están ligeramente más profesionalizadas gerencialmente que las de Tenerife, ya que un mayor número de empresas identifican como necesarias determinadas funciones y asignan responsables que deben ocuparse de las mismas.

Si comparamos estos datos con los que obteníamos de las empresas por volumen de facturación, vemos que las empresas que mayor número de responsables han fijado prácticamente en todas las áreas son las que facturan menos de 50 millones de pesetas, siguiendo las pertenecientes a los otros dos tramos una evolución similar.

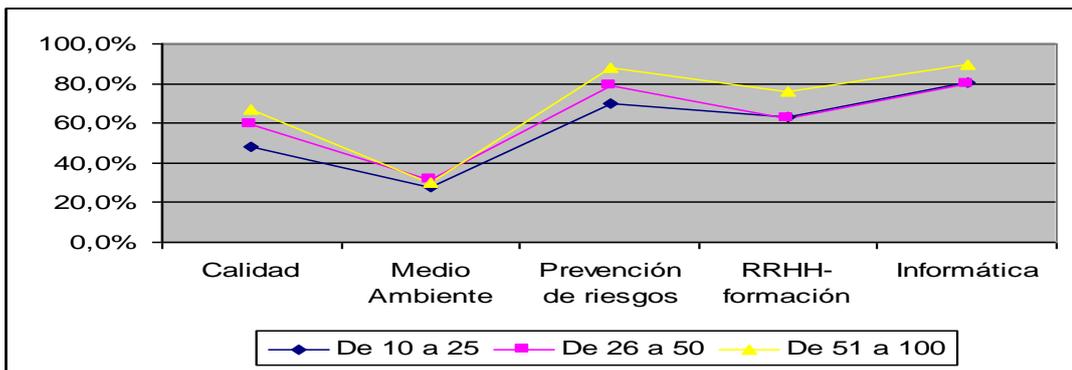
**Empresas que tienen asignado algún responsable en diferentes áreas por tramo de facturación (porcentaje).**



Fuente: Encuesta EOI, 2000

Analizando los mismos datos pero por número de empleados, curiosamente nos da una trayectoria similar a la que se observa en el gráfico anterior aunque, en este caso, son las empresas más grandes (de 51 a 100 trabajadores) las que poseen mayor número de responsables asignados en diferentes áreas, seguidas por las de tramo intermedio y, con menos funciones asignadas a personas concretas, se sitúan las empresas que tienen menos trabajadores.

**Empresas que tienen asignado algún responsable en diferentes áreas número de empleados (porcentaje).**



Fuente: encuesta EOI, 2000

**5.11. Nivel de utilización de herramientas de comunicación**

La tecnología aplicada a la gestión y a la comunicación empresarial ha dado un salto de gigante en los últimos diez años, pasando de ser muy rudimentaria a ser

prácticamente los únicos medios utilizados para comunicarse, relegando a un segundo plano el contacto personal que antes se utilizaba como herramienta prioritaria y, en ocasiones, casi única.

***Herramientas de comunicación usadas por las empresas (porcentaje)***

	Alimentos y bebidas	Construcción	Comercio	Hostelería	Activ. Transp. Y Ag. Viajes
<b>Teléfono/fax</b>	100,0%	100,0%	99,2%	100,0%	100,0%
<b>Equipos informáticos</b>	100,0%	98,6%	97,7%	98,6%	100,0%
<b>E -mail/ internet</b>	80,0%	79,2%	80,6%	72,9%	92,9%
<b>Intranet</b>	53,3%	54,2%	68,2%	41,4%	71,4%
<b>Extranet</b>	20,0%	12,5%	20,2%	22,9%	42,9%
<b>Comercio electrónico</b>	33,3%	4,2%	21,7%	15,7%	28,6%
<b>NS/NC</b>	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%	0,0%

*Fuente: Encuesta EOI, 2000*

Las nuevas herramientas de gestión, o más concretamente, el ordenador personal, han supuesto un salto cualitativo muy importante para el empresariado a nivel mundial. Les ha supuesto, entre muchas otras ventajas, la posibilidad de reducir el tiempo de realización de muchas tareas, la reducción de costes vía supresión de puestos de trabajo amortizados por los ordenadores y la posibilidad de obtener una mejor información que sirva para mejorar la gestión de la empresa.

En lo referente a la comunicación, hace diez años, prácticamente se usaban el teléfono y el fax en exclusiva, no existiendo buenos programas de software de comunicación al alcance de la pyme española ni, por supuesto, personal habituado a usar estos medios.

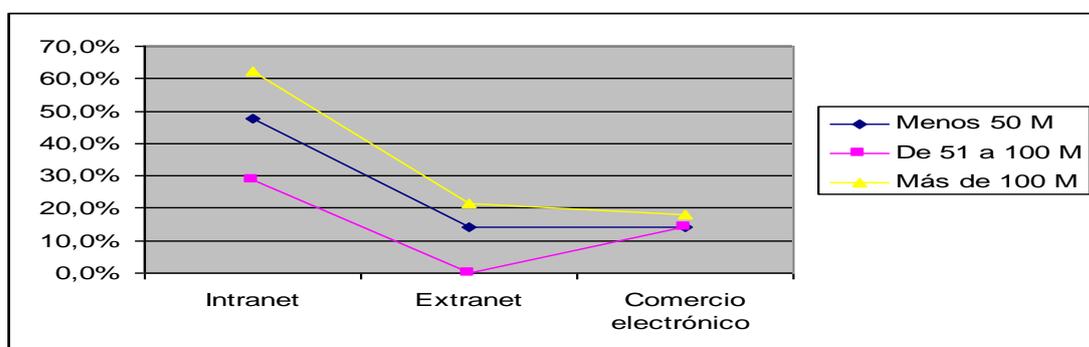
El fenómeno internet ha supuesto una revolución total y absoluta en el mundo empresarial, pasando prácticamente del cero absoluto en estas cuestiones en nuestro país, hace cinco años, a un uso casi masivo en las pequeñas empresas españolas, sobre todo en las que son objeto de estudio, es decir, aquellas que tienen, al menos, más de diez trabajadores.

En concreto, en las empresas objeto de estudio, vemos que, prácticamente el 100% de las empresas tienen teléfono, fax y ordenador personal como soporte a la gestión y comunicaciones.

Una gran mayoría de las empresas, rondando el 80% en casi todos los sectores y en alguno el 90%, tienen correo electrónico e internet, aunque el sector hostelero, el más dinámico en muchos aspectos, sobre todo por la influencia de sus clientes (tour operadores y turistas de países desarrollados), paradójicamente es el más retrasado en este aspecto, ya que sólo un 73% de las mismas tienen dichas herramientas.

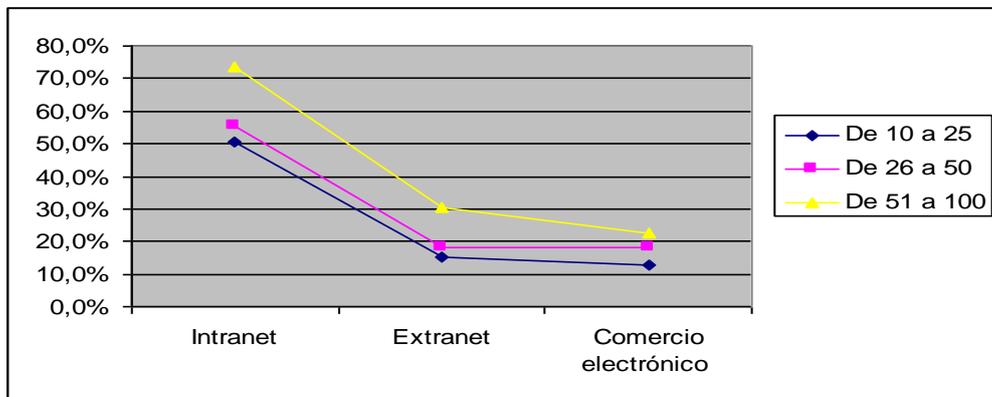
Es difícil analizar las respuestas a las preguntas de si tienen intranets y extranets, ya que muchas personas confunden ambos términos con redes LAN (red de área local, red de comunicaciones entre ordenadores que abarca una determinada área geográfica en un diámetro de unos pocos kilómetros o incluso menos) y WAN (red de área amplia). Una intranet es una red corporativa interna, una extranet no tiene por qué ser interna, puede ser compartida por varias empresas. A pesar de que probablemente un buen número de los encuestados no identificó estas diferencias, nos intentaremos ceñir a las respuestas, en las que observamos que más del 50% de las empresas, en casi todos los casos, excepción hecha del sector hostelero con un 41%, tiene intranet. El porcentaje más alto lo consigue en esta categoría las empresas de actividades anexas al transporte con más del 70% de las mismas que sí la tienen.

#### ***Empresas por tramo de facturación que tienen ciertos componentes telemáticos (porcentaje)***



Fuente: Encuesta EOI, 2000

***Empresas por volumen de plantilla que tienen ciertos componentes telemáticos  
(porcentaje)***



Fuente: Encuesta EOI, 2000

Observamos en los dos gráficos anteriores que se comportan de igual manera las trayectorias de las empresas por tramos de facturación y por número de empleados.

Por último, es reseñable que, en referencia al comercio electrónico, las empresas más preparadas son las del sector de alimentos y bebidas, puesto que el 33,3% de las mismas ya realiza operaciones a través de esta herramienta, seguida de cerca por el del sector de actividades de transporte y agencias de viajes. El que menos operaciones realiza a través de este medio es el sector de la construcción, en el que sólo un 4,2% de los mismos realiza alguna operación utilizando para ello el ordenador. De todas formas estos porcentajes son todavía pequeños aunque, con carácter general, el desarrollo del e-business está muy ligado al desarrollo de sistemas y herramientas que permitan garantizar la seguridad de las transacciones (sistemas de encriptación, etc. para los pagos realizados con tarjeta).

Por tramos de facturación, se obtiene casi igualdad en todos los tramos, con una media del 14%, aunque en la clasificación de empresas por volumen de plantillas, se pasa de un 12% de las empresas con menos de 25 trabajadores a un 22,4% de las que tienen más de 51 trabajadores.

Habría que destacar que, en relación al comercio electrónico, todavía no está muy desarrollado el B2C (empresa-consumidor, las siglas corresponden de nuevo a la terminología inglesa “business to consumer”) por diferentes circunstancias, aunque ya empieza a tener mucho auge el B2B (empresa a empresa), siendo, en su mayor parte, las grandes empresas las que utilizan estos sistemas informáticos para obtener suministros a menor precio.

Tras este repaso sobre la situación de la pequeña empresa canaria en diferentes aspectos, vamos a pasar a analizar la situación de las empresas canarias en relación a aspectos que, diferenciarán a las empresas consideradas emprendedoras e innovadoras de las que no lo son. En concreto trataremos aspectos de comercio exterior, gestión medio ambiental e innovación en la empresa.

## 6. LA TECNOLOGÍA EN LAS EMPRESAS CANARIAS

Canarias es la región española que más ha incrementado su gasto total en I+D durante los últimos años. Cabe destacar el importante aumento de la I+D empresarial que, a pesar de haber crecido en Canarias con más intensidad que en el resto de regiones españolas, aún tiene un peso relativo muy inferior al del conjunto de regiones objetivo 1 nacionales.

Los gastos en I+D representaban en 1995 el 0,48% del PIB canario<sup>6</sup>, por debajo de la media nacional (0,92%) y muy por debajo de la media de la U.E. y de la OCDE. En relación con otras regiones españolas, Canarias representaba en 1996 el 2,2% del I+D nacional, por encima de La Rioja, Baleares, Extremadura, Cantabria, Murcia, Navarra, Asturias y Castilla – La Mancha. Pero también es cierto que esta situación es mucho mejor que la detectada cinco años antes, cuando en 1990 Canarias representaba tan sólo el 1% del gasto nacional en I+D.

Es fundamental destacar que la mayor parte de este gasto se realiza en las dos universidades canarias y en los Organismos Públicos de Investigación (OPIs) dependientes de las administraciones regional y central. El gran volumen de gasto en I+D realizado por la Administración Pública en Canarias (3% del total nacional) sólo es superado por Madrid, Cataluña, Andalucía, Comunidad Valenciana y Galicia.

---

<sup>6</sup> “Plan Estratégico de innovación de Canarias”, elaborado y editado por el Gobierno Autónomo Canario en julio de 1999

**Actividades de I+D en Canarias (1995) (Porcentaje)**

	<b>CANARIAS</b>	<b>ESPAÑA</b>
<b>% Gasto en I+D realizado por las empresas</b>	12,4%	48,3%
<b>% Gasto en I+D realizado por la Administración Pública</b>	27,4%	18,6%
<b>% Gasto en I+D realizado por la enseñanza superior</b>	60,2%	32,0%
<b>% Gasto en I+D realizado por instituc. Privadas sin ánimo de lucro</b>		1,1%
<b>TOTAL</b>	100,0%	100,0%
<b>Gastos totales en I+D (millones de pts)</b>	11.922	590.688
<b>Gastos totales en I+D/PIBc.f. (%)</b>	0,48%	0,92%

Fuentes: INE Estadística sobre las actividades de I+D. 1995. Eurostat. Estadística anual de I+D. 1996.

Sin embargo, la I+D realizada por las empresas canarias (0,5% del total nacional) ocupa uno de los últimos lugares y sólo supera el volumen total al realizado por Baleares, Extremadura, Cantabria y La Rioja. Aún así, esta situación ha mejorado sensiblemente desde 1990, año en que el gasto realizado por las empresas canarias era sólo el 0,1% del nacional (sólo por delante del gasto en Baleares).

Los gastos de I+D representan el 0,48% del PIB canario, dato sólo superior a los porcentajes de La Rioja, Baleares y Extremadura. Esta situación ha mejorado desde 1990, año en que canarias ocupaba el último puesto en la clasificación de autonomías con un 0,01% de su PIB.

**Distribución del personal de I+D (1995) (Porcentaje)**

	<b>CANARIAS</b>	<b>ESPAÑA</b>
<b>% Personal I+D en Empresas</b>	5,6%	34,4%
<b>% Personal I+D en Administración Pública</b>	26,3%	21,5%
<b>% Personal I+D en enseñanza superior</b>	68,1%	42,9%
<b>% Personal I+D en instituciones privadas sin ánimo de lucro</b>		1,2%
<b>TOTAL</b>	100%	100%
<b>Personal I+D total*</b>	1.897	79.996
<b>Personal I+D total/población activa (%)</b>	0,28%	0,49%
<b>Personal I+D en empresas</b>	106	79.987

\*Equivalente a dedicación plena

Fuentes: INE. Estadística sobre las actividades de I+D. 1995

INE. Encuesta de población activa, 1997

El ratio de solicitudes de patentes en España fue en 1993 de 9,6 demandas de patentes por millón de habitantes, uno de los índices más bajos de la U.E., cuya media fue de 82,6 demandas por millón. Dentro de estas cifras desfavorables para España, Canarias se situaba en el último lugar de las regiones españolas con 0,7 demandas por millón.

## **6.1. Tecnología e innovación**

Entendemos que una innovación tiene lugar cuando puede ser introducida en sus procesos internos de gestión o producción. Así mismo, se considerará que la innovación puede tener su origen, básicamente en tres tipos de conocimiento: el comercial, el gerencial y el tecnológico.

### ***6.1.1. Acceso de las pymes a la innovación***

La inmensa mayoría de los gastos en innovación que se realizan en Canarias corresponden a empresas que no realizan actividades de I+D. Mientras que este porcentaje es del 85% en Canarias, a nivel nacional y del conjunto de las regiones españolas Objetivo 1 los porcentajes son muy inferiores: 35% y del 58% respectivamente. Sin embargo, el porcentaje de gastos en actividades innovadoras realizadas por pymes entre 20 y 50 trabajadores es superior en Canarias, tanto para el grupo de empresas que realizan actividades de I+D como para las que no lo realizan (10% y 8,6% respectivamente).

Otro dato muy significativo es la enorme concentración de los gastos de innovación en un número muy reducido de actividades y sectores como el de energía o en la industria tabaquera. Esto se explica por el reducido tamaño de las empresas y por el tipo de productos que, salvo excepciones como es el caso del tabaco, no requieren procesos intensivos en tecnología.

Como resultado, el sector industrial canario es uno de los que invierten menos recursos en innovación a nivel nacional. Según la Encuesta sobre Innovación tecnológica en las empresas, las empresas industriales canarias generaban en 1996 el 0.6% de los gastos nacionales en innovación, un porcentaje que sólo superaba a las Comunidades Autónomas de Extremadura y Baleares.

Algunos factores específicos de la economía canaria condicionan esta situación, la escasa articulación del mercado interior, la especialización productiva hacia el sector servicios de las empresas canarias, la elevada dependencia económica del Archipiélago respecto del turismo, la escasa diversificación del sector industrial, la debilidad del sector agrícola, la dispersión territorial, a las que hemos hecho referencia en capítulos anteriores son factores que influyen negativamente en el esfuerzo de innovación.

La siguiente tabla nos permite confirmar que la mayor parte de los gastos de innovación se concentraron en subsector de alimentación y tabaco que representaron el 86'61% del total de los gastos de innovación realizados en la Comunidad Canaria, mientras que en España sólo supusieron el 16'33% del total.

*Gastos en innovación de las empresas industriales (millones de pesetas)*

	CANARIAS		ESPAÑA	
	Gastos	%	Gastos	%
<b>ACTIVIDAD INDUSTRIAL</b>				
<b>Productos energéticos/agua</b>	83	0,95	15.000	2,42
<b>Productos metálicos</b>	0	0	14.574	2,38
<b>Productos no metálicos</b>	53	0,6	29.998	4,84
<b>Productos químicos</b>	47	0,53	84.217	13,58
<b>Metálicos y eléctricos</b>	31	0,36	130.388	21,02
<b>Material de Transporte</b>	30	0,35	146.272	23,86
<b>Alimentación y tabaco</b>	7.685	86,61	101.298	16,33
<b>Textil y calzado</b>	94	1,07	23.067	3,72
<b>Papel e impresión</b>	175	1,97	23.490	3,79
<b>Industrias diversas</b>	671	7,56	50.026	4,84
<b>TOTAL</b>	8.874	100	620.238	100

Fuente: INE. Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas (1994)

En el Plan Estratégico de Innovación de Canarias (de julio de 1999) se cita un análisis realizado para una muestra de empresas de cinco sectores básicos de la economía canaria que permite identificar que las actividades innovadoras más comunes de las mismas son las de mejora de calidad y la aplicación de mejoras en los sistemas de gestión y control. A las mismas les siguen la automatización de procesos y la mejora de los procesos de comercialización. Las innovaciones de producto son menos frecuentes.

De acuerdo con el Plan Estratégico de Innovación de Canarias, al que antes hemos hecho referencia, existe una amplia oferta tecnológica en Canarias, tanto desde la perspectiva de las opciones tecnológicas desarrolladas por las instituciones regionales, como desde el conjunto de áreas tecnológicas, que podrían cubrir la mayor parte de las necesidades del tejido empresarial canario. Además, el Gobierno Canario, considera que existe una amplia infraestructura para el desarrollo de las actividades tecnológicas, lo que se pone de manifiesto en un numeroso conjunto de laboratorios equipados con las tecnologías más actuales y, lo que es más relevante, con un alto nivel de aprovechamiento de la capacidad instalada en su conjunto. Unos recursos humanos con un alto nivel de cualificación, que se refleja en la existencia de un total de 1.289 personas entre doctores y titulados superiores y medios, además de un importante número de becarios (personal con titulación universitaria), que constituyen el principal recurso estratégico en la perspectiva a largo plazo del desarrollo tecnológico.

Sin embargo, el citado Plan reconoce que, pese a la posibilidad de ofrecer apoyo tecnológico a las empresas canarias, esta oferta está frenada por los siguientes factores.

Las instituciones que pueden proporcionar el apoyo tecnológico necesario, necesitan identificar las necesidades del tejido empresarial para tratar de darles soluciones mediante la investigación y el desarrollo tecnológico. No existe una comunicación directa entre estas instituciones y las empresas, por lo que es

necesario potenciar los mecanismos de comunicación existente y crear otros nuevos. Tampoco estas instituciones, con la excepción de las empresas de servicios tecnológicos, de carácter privado, realizan acciones de promoción que permitan al empresario conocer las opciones tecnológicas que están desarrollando.

Se detecta una especial sensibilidad hacia el tratamiento confidencial de la información obtenida en procesos cooperativos con las empresas, que ponen de manifiesto la carencia de estrategias específicas en relación a la propiedad industrial que permitan desarrollar la misma (incluso fomentar su intercambio vía licencias), y todo ello pese a la necesidad que tienen los investigadores de publicar los resultados obtenidos.

No existen medidas de apoyo para la creación de nuevas empresas de base tecnológica, lo que resta eficacia al desarrollo futuro de nuevas tecnologías y no contribuye a la renovación del tejido industrial con la aparición de nuevos sectores.

Sólo en algunas de las instituciones que participaron en la encuesta realizada por el Gobierno canario, las universidades y las empresas de servicios tecnológicos, se desarrollaban acciones encaminadas a evaluar su gestión interna, para introducir y desarrollar métodos de gestión similares a los que se desarrollan en la empresa.

Finalmente, se detectó un elevado nivel de cooperación entre los agentes del Sistema Canario de Innovación, que parece ser más elevada a nivel regional (lo que contribuye a la mayor cohesión del mismo) pero es menos acentuada a nivel nacional e internacional, con la excepción de algunos Centros Tecnológicos. Sin embargo, esta cooperación sólo se produce dentro del ámbito tecnológico en el que tienen sus

competencias básicas las propias instituciones, lo que pone de manifiesto una rigidez hacia la búsqueda de otras fuentes de innovación .

Para finalizar con este análisis de la oferta tecnológica de Canarias, el estudio elaborado por el Gobierno hace referencia a los instrumentos financieros que se utilizan. La mayor parte de la financiación de la investigación y el desarrollo tecnológico procede en su mayor parte, de las fuentes regionales de financiación, con porcentajes cercanos al 100%. El acceso a los fondos de origen nacional e internacional presenta un paralelismo, aunque no se recurre a ellos en forma específica, como lo demuestra el hecho de que menos del 50% de las instituciones acceden a la financiación nacional e internacional. Por último, y no por ello menos importante, hay que destacar que alrededor del 60% de los departamentos universitarios tienen, en principio, capacidad para atraer fondos del sector empresarial.

El estudio que realizó el Gobierno Canario, y que se recoge en el Plan Estratégico de Innovación, pone de manifiesto que las empresas canarias son conscientes de la importancia del papel que la innovación juega como fuente de ventajas competitivas, aunque dicha concienciación no induce una actividad innovadora acorde con la importancia que se le concede. En concreto, la tecnología no suele ser vista como un factor clave en la estrategia competitiva y, como consecuencia, los recursos aplicados a la innovación tecnológica no suelen buscar consolidar una situación de ventaja competitiva que esté basada en la planificación de la actividad innovadora. Actividades como la formación avanzada, la cooperación tecnológica o la vigilancia tecnológica están, en general, muy poco sistematizadas en las empresas.

Los recursos que las mismas dedican a la innovación tecnológica suelen enmarcarse en estrategias de tipo defensivo, y se destinan fundamentalmente a la realización (interna o externa) de desarrollos incrementales y a la compra de tecnología externa, no

siempre acompañada de una asimilación tecnológica amplia y duradera. En relación con las necesidades más ampliamente demandadas por las empresas están:

- Las necesidades de gestión y formación que afectan prácticamente a todas las empresas, pero cualitativamente tienen importancia media/baja para los empresarios consultados.
- Las necesidades relacionadas con los procesos afectan a un número menor de empresas, pero cualitativamente tienen la prioridad más alta para los empresarios consultados.
- Las necesidades de comercialización afectan a la mayor parte de las empresas, y cualitativamente tienen una importancia intermedia.
- Las necesidades de producto, aunque importantes, son las que afectan a un número menor de empresas. Cualitativamente tienen una importancia intermedia.

Todos estos datos se extraen de una encuesta realizada por el Gobierno canario a varias empresas con motivo de la realización del Plan Estratégico de Innovación, al que estamos haciendo referencia. Dicha encuesta pone de manifiesto que el factor que impulsa la innovación de las empresas canarias es, especialmente, las demandas de sus clientes (factor que mencionan el 89% de las empresas encuestadas), seguido por las presiones de la competencia (72%) y la motivación tecnológica o cultura propia de la empresa (66%). Menor importancia, como factores impulsores de la innovación, posibilidad de que entren nuevos competidores (51%), la necesidad de reducir costes (49%), la disponibilidad de servicios de telecomunicaciones (para el 46% de las empresas encuestadas) o la disponibilidad de infraestructura de telecomunicaciones (41%). Mientras que las presiones de los proveedores es el último factor mencionado por las empresas encuestadas (33%).

La misma encuesta hace referencia a los obstáculos a la innovación alegados por las empresas canarias. En primer lugar se sitúan las dificultades financieras (mencionado por el 71% de las empresas encuestadas), lo que pone de manifiesto la estrecha vinculación que se establece entre los conceptos “innovación tecnológica” y “compra de recursos de elevado coste”. En segundo lugar se sitúan, al mismo nivel, la limitación del mercado canario, la dificultad del acceso a la información estratégica (lo que confirma la falta de comunicación entre los oferentes de tecnología y los demandantes de la misma) y la incertidumbre del mercado, todos ellos mencionados por el 58% de los encuestados. En último lugar se mencionan la falta de personal cualificado en el mercado de trabajo (54%), las condiciones de regulación o legislación en el sector (49%), y las incertidumbres en la evolución tecnológica (47%).

En el mencionado Plan Estratégico de Innovación se identifican tres grandes bloques de mecanismos de apoyo demandados por las empresas:

**Demandas de apoyo a la realización de planes de negocios, a la promoción de productos y a la exportación.** Un alto porcentaje de los empresarios consultados cree que la limitación geográfica y la incertidumbre de la evolución del mercado canario son obstáculos fundamentales a la innovación, aunque en realidad son, en la mayor parte de los casos, situaciones de hecho, difícilmente superables a medio o incluso a largo plazo. Las empresas (salvo en sectores como la agricultura) no suelen tener suficiente dimensión ni recursos para abordar individualmente nuevos mercados. Además, la competencia entre empresas insulares es bastante alta, por lo que la necesidad de salir fuera o de aumentar la cuota de mercado en Canarias para conseguir economías de escala está latente en un gran número de empresas.

**Demandas de apoyo financiero y de formación para cubrir las necesidades más inmediatas y urgentes como la adquisición de nuevo material o la realización de**

**tareas complejas.** Esta demanda está condicionada por la situación de competencia alta, por la escasez de personal cualificado y por la necesidad de mejorar costes para competir mejor en el mercado canario. En este sentido, los empresarios solicitan apoyo para mejorar su nivel de asimilación tecnológica, aunque inicialmente no dispongan de capacidad para desarrollar proyectos complejos. Dos demandas específicas en este sentido son las ayudas fiscales o subvenciones para la realización de actividades innovadoras y ayudas para ampliar el acceso de personal cualificado capaz de liderar nuevas actividades innovadoras dentro de las empresas.

**Demandas de apoyo a la realización de proyectos tecnológicos o de actividades de colaboración con otras empresas.** En estos casos las empresas son conscientes de que la tecnología puede permitirles mejorar su posición competitiva, tanto en el mercado canario como incluso fuera de Canarias. Un porcentaje relativamente alto de estas empresas afirma que la dificultad de acceso a la información estratégica y tecnológica es un obstáculo importante para innovar más y mejor.

**Necesidades de innovación de las empresas (por sectores)**

	Agricultura	Turismo	Energías	Telecom.	Industria	Otros	Total
<b>GESTIÓN Y FORMACION</b>							
Gestión de la calidad	42%	54%	47%	40%	73%	71%	<b>56%</b>
Gestión de la información	55%	55%	33%	70%	48%	71%	<b>54%</b>
Gestión de proyectos	32%	24%	53%	70%	21%	43%	<b>34%</b>
Normalización, normas y medidas	26%	18%	46%	50%	39%	21%	<b>31%</b>
Gestión medioambiental	19%	27%	40%	30%	45%	0%	<b>29%</b>
Asesoría jurídica	16%	12%	27%	50%	6%	35%	<b>18%</b>
<b>PROCESOS</b>							
Nuevas técnicas o procesos operativos	73%	70%	61%	85%	80%	90%	<b>75%</b>
Falta de automatización	50%	37%	54%	28%	38%	30%	<b>41%</b>
<b>PRODUCTO / SERVICIO</b>							
Utilización de nuevos inputs/conocimientos	70%	65%	64%	29%	56%	89%	<b>63%</b>
Diseño de producto / servicio	26%	52%	45%	100%	44%	55%	<b>46%</b>
Envase y presentación	26%	4%	18%	0%	37%	0%	<b>19%</b>
<b>COMERCIALIZACIÓN</b>							
Promoción y marketing	64%	75%	60%	78%	63%	54%	<b>66%</b>
Estudios de mercado	52%	52%	33%	78%	67%	81%	<b>58%</b>
Búsqueda de clientes y proveedores	35%	52%	53%	89%	37%	45%	<b>46%</b>
Internacionalización	32%	27%	40%	78%	47%	27%	<b>38%</b>
Energías incluye energías renovables tratamiento de agua y ahorro energético							
Telecomunicaciones incluye las tecnologías de la información							
Otros comprende los sectores de construcción, comercio y transporte							

Fuente: Encuesta postal a las empresas realizada por el Gobierno Canario para el Plan Estratégico de Innovación de Canarias.

En relación con la demanda de colaboración con otras empresas, e instituciones, la misma encuesta permitió concluir que la misma es en general muy baja y limitada a contactos aislados en el tiempo con otras empresas e instituciones. El 70% de las empresas entrevistadas declara no haber participado en programas de apoyo a la innovación, y el 39% ni siquiera ha tenido contacto con alguna institución generadora de conocimiento tecnológico, aunque un buen número de necesidades podría ser resueltas de esta forma.

El porcentaje de empresas que nunca han estado en contacto con las universidades o centros tecnológicos es del 78% y el 62%, respectivamente. Estos porcentajes son

realmente altos si tenemos en cuenta que las contestaciones se refieren a cualquier tipo de utilización de sus servicios, y no a proyectos u otras formas de colaboración más compleja. Estos datos llevan a la conclusión de que la información sobre las capacidades disponibles en estos centros y su adaptación a las necesidades de las empresas deben ser mejorados.

Las empresas que no han utilizado ningún servicio de la oferta tecnológica afirmaron que el principal motivo ha sido la falta de adaptación a sus necesidades, pero también que nunca han sentido esta necesidad o, sencillamente, que desconocen los servicios y tecnologías disponibles. Otros factores como el coste económico o la satisfacción de sus necesidades a través de sus propios departamentos de I+D apenas tienen relevancia.

Finalmente, se puede afirmar que los empresarios encuestados creen, en líneas generales, que para resolver sus necesidades más importantes de innovación, las capacidades presentes o futuras de su personal deberán ser complementadas con apoyos institucionales o colaboraciones externas con los organismos de la oferta tecnológica.

El análisis que se realiza en el Plan Estratégico de Innovación de Canarias, lleva a pensar que existe un importante número de desfases entre la oferta y demanda de tecnología que, lleva a concluir, la necesidad de implementar medidas para corregir los mismos. Las percepciones que se extraen de las encuestas realizadas tanto a las instituciones que pueden cubrir las necesidades de innovación, como a las empresas que deberían demandarlas son las siguientes:

Desde la perspectiva de las necesidades tecnológicas de las empresas, existe un conjunto de ámbitos de acción que no son cubiertos por las opciones tecnológicas de la oferta. Entre ellos destacan los procesos de diseño de productos y de envases, la reingeniería de procesos, el área de comercialización (marketing, estudios de mercado,

internacionalización) y asesorías específicas de gestión medio ambiental y gestión de proyectos.

Si tenemos en cuenta las áreas tecnológicas en las que desarrollan actualmente sus actividades las empresas, tan sólo no se encuentran cubiertas por la oferta tecnológica un conjunto de ellas, por ejemplo en ciertos subsectores del sector primario. El resto de las áreas tecnológicas está cubierto por la oferta, pero su adecuación a las necesidades específicas de las empresas debería ser revisada.

Prácticamente la totalidad de los mecanismos demandados por el tejido empresarial existen, de un modo u otro, en las instituciones de la oferta. Sin embargo las empresas perciben cierta “rigidez” en los mecanismos actuales y demandan una mayor flexibilidad, amplitud e imaginación en el diseño de nuevos mecanismos de apoyo. También se demanda apoyo de la administración en el acceso a capital riesgo y en la creación de una ventanilla única que facilite el acceso a las ayudas disponibles.

Todavía existe un nivel bajo de cooperación entre las empresas y las instituciones de la oferta tecnológica. Se estima que ello no es debido de forma principal a la debilidad de la oferta (aunque, repetimos no se adecúa a lo demandado por la empresa), sino sobre todo a la falta de cultura de cooperación por parte del tejido empresarial y a su escaso conocimiento de las posibilidades que ofrece la colaboración tecnológica.

En general, del análisis de papel de la tecnología, los recursos aplicados a la innovación, las actividades de cooperación tecnológica y las actividades de vigilancia y prospectiva tecnológica en la estrategia de las empresas, llevan a la conclusión de que el perfil tecnológico de las empresas canarias es de baja intensidad, con importantes limitaciones para asumir riesgos asociados a la innovación. La innovación no juega, en líneas generales, un papel prioritario en la

estrategia de las empresas. El amplio abanico de necesidades de las empresas (formación, gestión, calidad,...) así como la demanda generalizada de apoyo tecnológico y de personal especializado para resolver sus principales necesidades de innovación permiten asegurar, en líneas generales, la limitada capacidad de las empresas canarias para asimilar las innovaciones tecnológicas. El principal obstáculo a la innovación mencionado por las empresas, por encima de otros como la incertidumbre en la evolución tecnológica o de mercado, la disponibilidad de personal cualificado, etc. es el riesgo asociado a la financiación de las inversiones necesarias.

La segunda gran conclusión que se puede extraer de este estudio es que existe un escaso conocimiento y confianza en los servicios de la oferta tecnológica. Los mecanismos de intermediación actuales son insuficientes para transmitir un mensaje claro y homogéneo sobre las opciones tecnológicas y los instrumentos de apoyo a la innovación disponibles. Existe una escasa utilización de acciones de marketing por parte de la oferta tecnológica, tanto a nivel global como específico, que permitan al tejido empresarial conocer las opciones tecnológicas desarrolladas en la región. Y la oferta tecnológica, pese a que es consciente de la importancia de su colaboración con las empresas, no ha desarrollado suficientemente acciones encaminadas a darse a conocer, a entender sus necesidades o a evaluar su gestión interna para adoptar métodos de gestión similares a los que se desarrollan en las empresas. Existe una amplia oferta tecnológica que puede cubrir gran parte de las necesidades empresariales, pero relativamente alejada de la realidad empresarial, lo que le impide identificar las necesidades de los empresarios para tratar de darles solución mediante la investigación y el desarrollo tecnológico.

La economía canaria no tiene capacidad para generar empresas innovadoras. Las acciones de apoyo para la creación de un tejido innovador desde los organismos de la oferta son escasas. Tanto los agentes de la oferta como las empresas encuestadas coincidieron en la necesidad de apoyar las iniciativas innovadoras, eliminando las

barreras que obstaculizan el desarrollo de la innovación, por ejemplo desde el punto de vista de la propiedad industrial o intelectual, así como realizando acciones de mentalización general sobre la importancia de la innovación.

Finalmente, el propio estudio realizado por el Gobierno canario, concluye que la situación de la innovación en Canarias y, en especial la confianza de las empresas en su administración regional se resiente de una limitada capacidad de coordinación entre las instituciones y, en particular, entre las instituciones de la administración regional. Tras varios años de planes y actuaciones parciales de apoyo a las empresas y a las instituciones, el resultado puede calificarse de poco satisfactorio. Como consecuencia de esta falta de coordinación la región cuenta con múltiples planes dirigidos desde diferentes Consejerías y, en la práctica, desconectados entre sí.

## **6.2. Situación tecnológico de la pyme canaria.**

Según la encuesta realizada por la Escuela de Organización Industrial en el 2000, se consideraron como parámetros necesarios para identificar una empresa como innovadora que reuniera cuatro características: que parte de su mercado se dirigiese a la Unión Europea o a otros ámbitos internacionales, que tuviera implantado un sistema de gestión de calidad, que tuviese fijado un responsable de calidad o de medio ambiente y que utilizase al menos una de las herramientas telemáticas siguientes: correo electrónico, internet, conexión en red (intranet), extranet o comercio electrónico.

Los resultados fueron desoladores, sólo un 9% de las mismas se pueden calificar, según los criterios anteriores, como innovadoras. De estas, la gran mayoría se encuentra radicadas en la provincia de Las Palmas, 63% de las mismas.

Haciendo un somero resumen de lo visto en el capítulo anterior, sólo un 15% de las empresas canarias venden en mercados extranjeros, con lo que la cifra de empresas innovadoras debe ser, a la fuerza, menor que este porcentaje.

Un 35,3% de las empresas canarias tiene implantado un sistema de calidad, un 29,7% de empresas tiene nombrado un responsable de gestión medioambiental y un 56,7% de las mismas tiene nombrado un responsable de calidad, usando al menos un 79% de las mismas correo electrónico.

Quizás los criterios tomados para formular la hipótesis de empresa innovadora, hayan sido un poco rígidos, sobre todo considerando el que una empresa venda en el exterior. Se podría pensar que una empresa innovadora no tiene porqué tener su mercado en el extranjero, pudiendo tenerlo localizado exclusivamente en su país. Si nos guiásemos por una nueva hipótesis que no contemplase el mercado exterior, veríamos que la nueva categoría, englobaría muchas más empresas, aunque su techo sería el 35,3%, que corresponde con el número de empresas que tienen implantados sistemas de calidad.

Aunque, casi no es representativa la muestra del 9% del total de empresas, vamos a intentar extraer unos datos mínimos para acotar sus características.

El 63% de las empresas innovadoras pertenecen al sector hostelero, sector que como ya comentamos antes, es quizás el más abierto de todos los sectores económicos del archipiélago. Parte de los establecimientos turísticos, sobre todo las grandes cadenas hoteleras pertenecen a capital extranjero (IFA, Sea Side Hotels...), aunque últimamente están entrando en este sector las grandes cadenas españolas de hostelería. Además, la gran mayoría de sus clientes son turistas procedentes de países europeos, personas más concienciadas con diferentes aspectos de la calidad y el medio ambiente.

A gran distancia le sigue el sector de actividades anexas al transporte con un raquíctico 18,5% y el sector comercial con un 14,8%. Las empresas productoras de alimentos y bebidas, empresas grandes como ya vimos y con necesidad del uso de tecnología, sólo puede considerar a un 3,7% de las mismas por un 0% del sector constructor.

Por número de empleados, observamos que las empresas más innovadoras son las más grandes (de 51 a 100 empleados), con un 48,1% del total de empresas que innovaban (recordemos que eran un 9% del total), seguida por las más pequeñas con un 37% del total.

Estas empresas innovadoras son más optimistas que las otras, ya que un 40,7% de las mismas opinan que su sector está en crecimiento, por un 31,5% de las que no innovan.

Como podemos ver en la tabla siguiente las empresas innovadoras piensan contratar más personal en todas las categorías y en todos los horizontes temporales que el resto de las empresas no innovadoras.

***Perspectivas de contratación de personal a corto y medio plazo por categorías profesionales en función de su clasificación o no como empresas innovadoras (porcentaje).***

	Directivos		Técnicos		Administrativos		Operarios	
	Innova	No innova	Innova	No innova	Innova	No innova	Innova	No innova
<b>1 a 2 años</b>								
<b>Perderá</b>	3,7%	18,7%	3,7%	13,9%	3,7%	16,8%	14,8%	20,9%
<b>Conservará</b>	59,3%	57,9%	37,0%	51,6%	59,3%	59,0%	37,0%	46,2%
<b>Aumentará</b>	29,6%	20,9%	55,6%	31,1%	33,3%	22,3%	44,4%	30,8%
<b>NS/NC</b>	7,4%	2,5%	3,7%	3,4%	3,7%	1,9%	3,8%	2,1%
<b>2 a 5 años</b>								
<b>Perderá</b>	11,1%	18,3%	3,7%	19,8%	3,7%	21,6%	11,1%	24,9%
<b>Conservará</b>	55,6%	58,6%	59,3%	48,4%	66,7%	52,0%	48,1%	41,0%
<b>Aumentará</b>	29,6%	15,4%	33,3%	23,8%	25,9%	19,8%	37,0%	26,7%
<b>NS/NC</b>	3,7%	7,7%	3,7%	8,0%	3,7%	6,6%	3,8%	7,4%

Fuente: Encuesta EOI, 2000

Este porcentaje de incremento de plantilla es bastante importante, ya que como mínimo supera en un 10%, cuando no alcanza el 20% de empresas innovadoras que van a contratar personal sobre las empresas que no lo van a hacer.

De hecho, también una menor proporción de estas empresas reducirán personal con respecto a las empresas no innovadoras.

Por volumen de facturación, la gran mayoría de las empresas innovadoras son las que facturan más de cien millones de pesetas, con un 77,8% del total.

Estas cifras son lógicas, ya que es muy costoso para cualquier empresa ser considerada como innovadora, no es nada barato implantar un sistema de calidad, ni nada fácil penetrar en mercados exteriores, por lo que es necesario normalmente tener una dimensión financiera importante que permita acometer las medidas necesarias para ser considerada innovadora.

## **7. INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES DE CANARIAS**

### **7.1. Marco exterior de la economía canaria**

En el capítulo segundo de este estudio hacíamos referencia a la situación y evolución del comercio exterior de la Comunidad Autónoma canaria. Los datos que allí recogíamos nos permitían observar como, pese al incremento de las exportaciones realizadas desde Canarias, el déficit comercial también había ido aumentando, como consecuencia de su lejanía, su escasez de recursos naturales propios y de unos sectores industrial y agrario fuertes, lo que ha acentuado su dependencia del abastecimiento exterior. Recordemos que, tal y como veíamos en el citado capítulo, la mayor parte de las importaciones a la economía canaria se realizan desde el resto de España (supusieron un 65'4% del total en 1999), que fue también el destino de las exportaciones, si bien, gran parte de éstas últimas se realizan también al resto de la Unión Europea.

Una vez que hemos examinado la evolución de las exportaciones y de las importaciones de Canarias, ahora nos interesa ver cuál es la composición, en cuanto a productos de las mismas.

#### **7.1.1. Importaciones**

El siguiente gráfico nos permite ver que el capítulo más importante dentro de las importaciones que realiza la economía canaria está representado por los animales y productos del reino animal, vegetal, grasas y aceites y productos de la industria alimentaria, todos ellos, en conjunto supusieron en el año 1999 más de 335.577 millones de pesetas. La mayor parte de estos productos fue importado del resto de España (184.147 millones de pesetas), seguido como origen de los productos por el resto de la Unión Europea (82.361 millones de pesetas) y por el resto del mundo (69.068 millones de pesetas).

El hecho de que los productos alimentarios en general supusieran el 23% de las importaciones realizadas por la economía canaria, se justifica por el hecho, que ya señalábamos con anterioridad, de que se trata de una región alejada, con unas posibilidades de destinar terrenos a cultivos o al ganado bastante limitadas. Sin embargo, debemos señalar que dentro de esta agrupación que hemos realizado, el capítulo de productos de la industria alimentaria es el único que ha crecido respecto al año anterior (1998) un 7'76% (en parte motivado por un incremento del 11'24% en el capítulo de bebidas alcohólicas y vinagre); mientras que el resto de los capítulos han descendido. Así en el de animales vivos y productos del reino animal, el descenso viene motivado esencialmente por el de la sección de pescados, crustáceos y moluscos, que reduce su nivel de importaciones ( 4.327 millones menos que en el ejercicio anterior) como consecuencia de la evolución de los envíos procedentes del territorio no comunitario (seguramente por el hecho de que la flota canaria operó muy poco tiempo en el banco Canario-Sahariano de pesca debido, primero al paro biológico, y después a la expiración del acuerdo de pesca con Marruecos que, a esta fecha, todavía no se ha renovado, circunstancia que, sin duda, también influirá en la evolución de este capítulo el año que viene), mientras que el resto de los capítulos suben. En la sección de productos del reino vegetal, también hay un capítulo que es responsable del descenso, el de cereales (que decreció un 28'29% respecto al año anterior).

El siguiente grupo en importancia, dentro de las importaciones, es el de metales comunes, manufacturas, máquinas y aparejos, que supuso 293.131 millones de pesetas en el año 1999. Dentro de este grupo se encuentra el capítulo de máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes, que representan el 14'23% del volumen total de las importaciones, estos dos capítulos representaban en el año 1998 el grupo que poseía un mayor valor en sus importaciones. En general, las importaciones de este capítulo han ascendido un 18'66% respecto al año anterior, basado en el incremento de dos secciones, calderas, aparatos y artefactos mecánicos y máquinas y aparatos eléctricos, ambos elementos de consumo empresarial y doméstico. Dentro de este capítulo, una vez más la mayor parte de las importaciones procedían del resto de España (219.899 millones de pesetas), a

bastante distancia del valor de las importaciones procedentes del resto de la Unión Europea (44.480 millones de pesetas) y del resto del mundo (28.750 millones de pesetas).

El siguiente grupo en importancia es el material de transporte que, en el año 1999, alcanzó un valor de 224.784 millones de pesetas (lo que supuso el mayor crecimiento absoluto respecto al año 1998, con 54.943 millones de pesetas). Como en el resto de los grupos, la mayor parte de las importaciones procedían del resto de España (132.360 millones de pesetas), aunque debemos destacar que el siguiente origen en importancia es el resto del mundo (con 56.179 millones de pesetas), mientras que la Unión Europea ocupa el último lugar con 36.245 millones de pesetas.

También podemos destacar el capítulo de productos para la industria química y conexas (que representaron un 8'85% de las importaciones, con un valor de 175.628 millones de pesetas), dentro del cual destaca el crecimiento del capítulo de productos farmacéuticos que representó unas importaciones por valor de 54.521 millones de pesetas, lo que supuso 5.628 millones de pesetas más que en 1998. Este capítulo está prácticamente dominado por las importaciones procedentes del resto de España, que supusieron 150.712 millones de pesetas en 1999.

En el capítulo de productos minerales la sección más importante es la de combustibles y aceites minerales (que representó importaciones por valor de 93.791 millones de pesetas, de los 111.175 millones de este grupo) que tuvo un crecimiento de 8'76% respecto al año 1998, sin embargo, este crecimiento vino determinado por el incremento del precio del crudo, ya que si examinamos las importaciones en términos de toneladas métricas, se produjo un descenso respecto al año anterior. En este capítulo, lógicamente, el origen de la mayor parte de las importaciones es del resto del mundo (78.692 millones de pesetas).

De la misma forma, debemos destacar que una de las partidas que más crece en el año 1999 respecto al año anterior, es de la de manufacturas de piedra, vidrio y cerámica que alcanzan un valor de 41.589 millones de pesetas, lo que supone un 25'07% más que al año anterior. La mayor parte de este crecimiento se debió a la evolución del capítulo 68 (Manufacturas de cemento, piedra y yeso) que alcanzó 13.444 millones de pesetas en 1999, es decir, 5.883 millones más que en el año anterior. La mayor parte de las importaciones de este capítulo procedieron del resto de España (12.034 millones de pesetas) y su crecimiento se debe a la creciente demanda del sector de la construcción.

Para terminar podemos mencionar que el capítulo de objetos de arte, mercancías y productos diversos (pero en general, no de primera necesidad) también tuvo un importante incremento respecto al año anterior, ya que creció un 19'12%, al alcanzar estas importaciones un valor de 73.314 millones de pesetas, lo que también indica un mayor poder adquisitivo, acorde con el mayor dinamismo de la economía canaria durante los últimos años.

**Importaciones a Canarias (miles de pesetas) por capítulos y lugares de origen. 1999**

	RESTO DE ESPAÑA	UNIÓN EUROPEA	RESTO DEL MUNDO	TOTAL
<b>Animales, vegetales e industria alimentaria</b>	184.147.774	82.361.390	69.068.271	335.577.434
<b>Productos minerales</b>	21.770.692	10.712.167	78.692.737	111.175.597
<b>Productos químicos, plásticos y conexos</b>	150.712.932	19.275.345	5.640.463	175.628.741
<b>Piel, Madera, manufacturas</b>	56.695.931	15.289.982	12.493.016	84.478.931
<b>Textiles, calzado y accesorios</b>	83.666.130	9.858.362	17.179.662	110.704.153
<b>Manufacturas de piedra, vidrio, metales preciosos</b>	44.854.693	4.266.110	1.337.561	50.458.365
<b>Metales comunes, manufacturas, máquinas y aparejos</b>	219.899.990	44.480.608	28.750.984	293.131.582
<b>Material de transporte</b>	132.360.080	36.245.001	56.179.738	224.784.818
<b>Varios: optica, armas, arte y productos diversos</b>	82.790.483	13.227.715	13.091.568	109.109.765
<b>Codificaciones especiales</b>	3.772.434	1.303.522	224.232	5.300.189

Fuente: ISTAC y Dirección General de Aduanas, 2000

Para finalizar debemos indicar que, referido a la Unión Europea en general (esto es, incluyendo las importaciones realizadas desde el resto de España y de la Unión Europea), el componente principal de las importaciones es el capítulo de vehículos, automóviles y tractores, que representa el 13'16% del total de las importaciones, seguido por el capítulo de calderas, máquinas y aparatos mecánicos y por el de máquinas, aparatos y material eléctrico que representaron el 8'47% y el 7'09%, respectivamente, del total de las importaciones realizadas hacia canarias desde el resto del territorio comunitario, lo que nos indica la importancia que tiene la dependencia de los elementos industriales de terceros, pero que al mismo tiempo, indica una importante demanda de estos productos en las Islas.

Los principales componentes de las importaciones desde terceros países no tienen ninguna relación con la composición de las importaciones de la Unión Europea, puesto que el 24'79% de estas importaciones desde terceros países corresponde al capítulo de combustibles y aceites minerales, mientras que las siguientes partidas en importancia eran los vehículos automóviles y tractores (que representaron el 10'22% de las importaciones de terceros países) y la navegación marítima y fluvial (9'25%).

### **7.1.2. Exportaciones**

En el caso de las exportaciones, el valor de las mismas se reparte de forma muy desigual al de las importaciones, ya que la sección de animales, vegetales y productos de la industria alimentaria, claramente domina respecto a los demás sectores puesto que en el año 1999 representaron el 58% de las exportaciones que se realizaron desde Canarias, y alcanzaron un valor de 173.370 millones de pesetas.

Dentro de esta sección los dos capítulos más importantes son el 7 (legumbres, plantas, raíces y tubérculos) que representó 41.691 millones de pesetas y el de frutos comestibles que supuso 34.857 millones de pesetas. En términos comparativos respecto al año anterior el primero tuvo un descenso del 0,75%, que pese a suponer una disminución indica una mejora puesto que en el año 1998 hubo un descenso del -23'97% respecto al año anterior, por lo que podemos considerar que se estaba produciendo una mejora respecto al año anterior. Como veremos a continuación la partida más importante dentro de este capítulo es la exportación del tomate canario. Por lo que respecta a los frutos comestibles (esencialmente el plátano) también se ha producido un descenso respecto al año anterior (un 7'69%).

Dado que el capítulo de animales, vegetales y productos de la industria alimentaria es el más importante dentro de las exportaciones y, dada la importancia de los productos del reino vegetal (y dentro de estos de las dos partidas que venimos comentando) debemos ahora hacer un análisis más profundo de la situación del sector del tomate y del plátano en Canarias.

### Análisis de las exportaciones del tomate canario

En primer lugar, por lo que respecta al grupo de legumbres, vemos que el principal destino es la Unión Europea (las exportaciones alcanzan un valor de 40.125 millones de pesetas) seguida muy de lejos por el resto de España (1.451 millones de pesetas) y por el resto del mundo (115 millones de pesetas).

La evolución de las exportaciones del tomate se explica, de un lado por cuestiones climáticas (que suponen un descenso de la oferta) y por otro lado, por cuestiones socio-políticas, que podrían llegar a determinar la desaparición de este cultivo. La producción de este cultivo se ha visto muy perjudicada por los factores climáticos. El siroco de finales de 1998 tuvo dos efectos perniciosos, de un lado, limitó el rendimiento de las explotaciones, y, de otro, provocó la maduración temprana del tomate, lo que condujo a un descenso de los envíos y adelantamiento de los mismos que afectaron negativamente a los ingresos. A inicios de 1999 se produjo un temporal que produjo numerosos daños, especialmente en las plantaciones realizadas en los invernaderos, que también influyeron en el descenso de la actividad tomatera.

A estos factores climáticos se unieron una serie de factores externos, representados fundamentalmente por la competencia del tomate marroquí, que contribuyeron al descenso de la exportación del tomate canario (que tiene en los países de la Unión Europea su principal destino).

El tomate marroquí, que tiene como principal ventaja su menor coste (debido a menores cargas laborales y sociales, esto es una mano de obra más barata), tenía como principal destino países de fuera de la unión, en especial los países del Este de Europa y Rusia. Pero las dificultades que han experimentado estos mercados, en términos de descenso de la capacidad adquisitiva, supusieron un trasvase de tomate marroquíes a los mercados comunitarios (fomentado por el descenso de la oferta de tomate canario, por los factores climáticos antes comentados), lo que produjo la saturación de dicho mercado y el descenso de los precios ante el aumento de la demanda. Los empresarios canarios efectuaron protestas importantes ante las autoridades comunitarias al entender que Marruecos estaba vulnerando los contingentes de exportación a la Unión Europea. Dichas protestas se reflejaron en la firma de un Manifiesto, por parte de los agentes económicos involucrados, en el que se requería a la Comisión Europea y al Gobierno español el cumplimiento estricto de los acuerdos para la importación de productos hortofrutícolas marroquíes. De hecho, la Unión Europea llegó a establecer medidas de control aduanero (certificados de importación) que, sin embargo, apenas llegaron a aplicarse, ya que la Comisión Europea alcanzó un acuerdo con el Gobierno de Marruecos para suprimirlos a cambio de la promesa del ejecutivo marroquí de respetar las condiciones del Acuerdo Preferencial que tienen suscrito.

Este acuerdo, unido al temor de los empresarios canarios, de que el tomate sirva como moneda de cambio para alcanzar acuerdos con el gobierno marroquí en otros sectores (como la pesca) o para mejorar, en general, las relaciones comerciales con este país, sin lugar a dudas perjudica a esta exportación (una de las más importantes de Canarias como estamos observando). Sin embargo, una futura mejora de la situación de las exportaciones del tomate canario requerirá no sólo una defensa frente a la competencia del mercado marroquí, sino también la adopción de medidas que permitan paliar los efectos de fenómenos climatológicos adversos (seguros agrarios, etc.), así como, en su caso, medidas que permitan abaratar su coste para hacerlo más competitivo (las subvenciones al transporte de

mercancías que los empresarios canarios demandan), y, en todo caso, una mejora de la calidad de los productos.

El siguiente cuadro, en el que se recogen las exportaciones canarias de tomates entre 1994-1999, nos permiten confirmar el descenso de las mismas, como consecuencia de los factores que antes mencionábamos. Así, mientras en la zafra 1993-1994, el nivel de exportaciones aumentó en un 18'36%, en la zafra siguiente el incremento fue inferior (6'42%) y a partir de la zafra 1994-1996 se ha producido un descenso continuo de las exportaciones de tomates, si bien, la zafra 1998-1999 representa el mayor descenso porcentual del quinquenio (18'20%). Y, en términos de los bultos exportados, la cantidad que se exportó en esta última zafra (47.649.757 bultos de 6 Kg.) es la menor desde la zafra de 1992-1993 (46.993.119 bultos).

#### ***Exportaciones canarias de tomate (bultos de 6 Kg.) 1994-1999***

94-95	95-96	Tasa de Variación	96-97	Tasa de Variación	97-98	Tasa de Variación	98-99	Tasa de Variación
56.375.293	59.996.021	6'42	59.391.432	-1'01	58.253.300	-1'92	47.649.757	-18'20

Fuente: Federación Provincial de Asociaciones de Exportadores de Productos hortofrutícolas de Las Palmas (FEDEX). Confederación Canaria de Empresarios, 2000

#### Análisis de las exportaciones del plátano canario

El principal destino de la partida frutos comestibles, es el resto de España, ya que de los 34.857 millones de pesetas que alcanzó el valor de las exportaciones canarias en esta partida, tuvieron como destino el resto del España 34.561 millones de pesetas, mientras que las exportaciones al resto de la Unión Europea y al resto del mundo apenas tuvieron relevancia (supusieron 162 y 133 millones de pesetas, respectivamente).

Estas exportaciones descendieron en 1999 un 7'69% respecto al año 1998 a lo que contribuyó de manera esencial el descenso del envío de plátanos.

Como en el caso del cultivo del tomate, el cultivo del plátano está condicionado por las especificidades geográficas y climáticas de las Islas, como la escasez del suelo utilizable o la falta de recursos hídricos. Y, como en el caso del tomate, los últimos años las malas condiciones meteorológicas han perjudicado la producción del sector (en el temporal se inundaron muchas plantaciones, mientras que el aire caliente del siroco hizo madurar antes de tiempo las plataneras).

Sin embargo, la mayor amenaza para el cultivo y las exportaciones del plátano de Canarias es la que procede de la producción de los países de la zona dólar (Colombia, Costa Rica, Ecuador y Panamá) y ACP (África, Caribe y el Pacífico, normalmente antiguas colonias de los países comunitarios), por las condiciones de acceso al mercado comunitario que pretenden conseguir en el marco de la Organización Mundial del Mercado. La producción de estos países cuenta, de nuevo, con la ventaja de unos costes laborales bajos, a los que se unen el aprovechamiento de las economías de escala que obtienen por el mayor tamaño de sus plantaciones y que, en conjunto, les permiten tener unos costes de producción muy inferiores a los del plátano canario.

En estos momentos sigue en discusión, ante la OCM, la forma de llevarse a cabo la reforma del sistema de acceso (en este momento a través de licencias) del plátano extracomunitario en el territorio de la Unión Europea. La Comisión Europea presentó una propuesta que establecía una primera fase en la que se mantendrían los contingentes y una segunda etapa en la que se establecería un arancel para los productos de terceros países. España rechazó esta propuesta, por considerar que el sistema de aranceles podría suponer la desaparición de la producción nacional, esencialmente canaria. En este momento la cuestión sigue siendo objeto de una espinosa discusión, de cuyo resultado puede depender en gran medida la producción del plátano canario y, en consecuencia, de una gran parte de las exportaciones del archipiélago.

Este descenso de las exportaciones ya se ha percibido en las exportaciones de plátano. Si bien también debemos indicar que el descenso en la producción, debido a los factores climatológicos a los que antes hemos hecho referencia, también ha tenido una influencia considerable en la situación actual. Así en el año 1999 se produjeron un total de 363.579.094 kilos de plátanos en Canarias, lo que supuso 75.532.133 kilos menos que en 1998 (es decir, un descenso interanual del 17'20%. Este es el primer descenso que se produce desde el año 1996 y supone una producción peor que la que se dio en 1995, después de que en el año 1998 se produjera la mejor cifra de todo el quinquenio, 439.111.227 kilos.

Es cierto que este descenso ha venido marcado por el siroco y el temporal al que antes hacíamos referencia (que perjudicaron gravemente no sólo la cosecha en curso, sino a las explotaciones y a la conservación de las matas en general, provocando una reducción en las producciones futuras), sin embargo, también ha tenido un efecto importante la reducción de los envíos de plátanos al resto del territorio nacional, que constituye el principal mercado de este producto, tal y como veíamos al principio de este apartado. Así, mientras en el año 1998 se enviaron al mercado nacional más de 407 millones de kilos de plátanos, en 1999 esta cifra descendió a 333 millones de kilos, siendo la principal responsable de la reducción de las exportaciones. Esta es la primera reducción que se produce desde el año 1996 (si bien, como podemos ver en la tabla que recogemos a continuación, el descenso fue entonces menor al que se ha experimentado el año pasado) y entonces se explicó por la apertura del mercado español a las producciones de terceros países. Lógicamente los empresarios del sector están muy preocupados por el efecto que pueda tener en el futuro la modificación de la OCM del plátano.

**Evolución de la producción de plátanos (kilos) en Canarias según destino. 1995-1999**

	1995	1996	1997	1998	1999
<b>LOCAL</b>	29.485.712	32.778.211	33.468.666	31.016.666	30.359.803
<b>NACIONAL</b>	340.968.391	315.105.964	372.078.487	407.773.278	333.030.642
<b>EXTRANJERO</b>	754.409	203.560	452.266	321.283	188.649
<b>TOTAL</b>	371.208.512	348.087.735	405.999.419	439.111.227	363.579.094

Fuente: Asprocan y Confederación Canaria de Empresarios, 2000

Y, de acuerdo con la evolución de la producción de plátanos y sus lugares de destino, tienen motivos para sentirse preocupados, ya que si la exportación ha descendido respecto a los envíos al resto de España, en los envíos al extranjero (que incluiría todo el mercado comunitario) el descenso fue de un 41,28% en el año 1999, respecto a 1998 y un 74'99% en relación con todo el quinquenio. De tal forma que en el año 1999 sólo el 0,05% de la producción canaria tenía este destino.

**Tasas de variación de la producción canaria de plátanos (porcentaje) 1994-1995**

	1995-96	1996-97	1997-98	1998-99	1995-99
<b>LOCAL</b>	11,17	2,11	-7,33	-2,12	2,96
<b>NACIONAL</b>	-7,58	18,08	9,59	-18,33	-2,33
<b>EXTRANJERO</b>	-73,02	122,18	-28,96	-41,28	-74,99
<b>TOTAL</b>	-6,23	16,64	8,16	-17,20	-2,06

Fuente: Asprocan y Confederación Canaria de Empresarios, 2000

Una vez que hemos hecho referencia a las exportaciones del tomate y del plátano, como las dos producciones más relevantes dentro del grupo de animales, vegetales y productos de la industria alimentaria, debemos seguir analizando otra de las secciones que forman parte de este capítulo, dada su importancia respecto al total de las exportaciones de Canarias.

El incremento más importante dentro de esta partida lo representa la de animales vivos y productos del reino animal, ya que tuvo un incremento del 61'48% respecto al año anterior, aunque su valor conjunto, 31.362 millones de pesetas, queda lejos de lo que representa la partida de productos del reino vegetal. Gran parte de este incremento viene motivado por el incremento de la partida de pescados, crustáceos y moluscos que alcanzó un importe de 30.708 millones de pesetas, lo que supuso 12.084 millones de pesetas (64'88% de incremento) más que el año anterior. Y dentro de esta partida el incremento más importante fue el representado por las exportaciones al resto del territorio nacional que fueron de 14.523 millones de pesetas (frente a los 4 millones de pesetas del año 1998). Este aumento se explica, en parte, por el tráfico exportador generado por los buques de bandera española con base en puertos peninsulares que descargan sus capturas en los puestos canarios para ser reexportados al territorio nacional. De otra forma no se explicaría el escaso impacto que en esta partida parece haber tenido el paro de la flota canaria (por razones biológicas y por los problemas del acuerdo con Marruecos) a los que antes nos referíamos.

También debemos indicar que en esta partida el segundo destino en importancia es el resto del mundo (se realizaron exportaciones por valor de 11.010 millones de pesetas) y la misma representó un 19'47% del total de las importaciones que se realizan al resto del mundo.

Para terminar con el grupo de los alimentos debemos hacer referencia a la partida de los productos de la industria alimentaria que fue la segunda partida más importante en el volumen de las exportaciones ya que su valor en el año 1999 fue de 55.108 millones de pesetas.

Esta partida sufrió un descenso respecto al año anterior (del 7'64%) lo que no resulta extraño dado que el capítulo más importante dentro de la misma, el tabaco (cuyo valor fue de 48.974 millones de pesetas) sufrió un descenso de 8'65% en relación con 1998.

## Tabaco

En términos generales el sector tabaquero está sufriendo un descenso en sus niveles de actividad (tanto en el nivel de exportación como en las ventas anteriores) que se debe, entre otras razones, a la pérdida del diferencial fiscal respecto a otros competidores, sufrida tras el incremento de los tipos impositivos del IGIC sobre el tabaco en 1998. El sector tabaquero canario estima que el 40% de sus ventas interiores se destina a consumo por parte de población no residente en las Islas, y considera que esta población ha reducido su consumo como consecuencia de la menor competitividad del tabaco local.

Es cierto que, tras la integración de Canarias en la UE, la pérdida progresiva de las ventajas aduaneras y fiscales que tenía este sector históricamente hacen que la evolución de este sector sea regresiva, pese a la importancia que mantiene en el ámbito de las exportaciones. Ello se debe en parte al descenso de las ventas interiores de cigarrillos en Canarias (descenso que en el año 1998 fue de un 46'26%) debido también a la modificación de la tributación de este producto; así como a un incremento de las importaciones que han supuesto que la industria canaria haya perdido cuota de mercado (del 82'71% en 1997 ha pasado al 70'09% en 1999).

En lo que respecta a las exportaciones, el mercado más importante de la producción canarias, el resto de España (que supuso 45.163 millones de pesetas de los 48.974 millones que se exportaron) también ha descendido, al tiempo que se han aumentado las importaciones desde España, en parte por la pérdida de competitividad del sector en Canarias.

**Exportaciones de cigarrillos Canarias-Península 1994-1999 (millones de cajetillas)**

Año	Exportaciones	Variación
<b>1994</b>	987	
<b>1995</b>	800	-18,95%
<b>1996</b>	750	-6,25%
<b>1997</b>	740	-1,33%
<b>1998</b>	805	8,78%
<b>1999</b>	559	-30,56%

Fuente: ISTAC, 2000

La tabla anterior nos permite ver como ha ido descendiendo de forma continúa las exportaciones de cigarrillos de Canarias a la Península y como una pequeña mejora en el año 1998, es rápidamente absorbida por el descenso del 30'56% en el año 1999. En todo caso, respecto a la Unión Europea, el tabaco es uno de los componentes más relevantes, ya que representa el 19'58% de las exportaciones canarias a esta zona.

En cualquier caso, la pérdida de competitividad de este sector ha ocasionado una grave preocupación no sólo a los empresarios del sector, sino también a las autoridades locales (ya que su facturación anual podría ser de unos 70.000 millones de pesetas, según los datos del sector – y tiene también bastante importancia en términos de exportaciones), lo que ha llevado al Gobierno canario ha diseñar un Plan Estratégico para la Industria Tabaquera en Canarias, que prevé la adopción de una serie de medidas que permitan reactivar este sector (entre ellas, la concesión de un régimen ZEC a las industrias tabaqueras, sin necesidad de que estén localizadas en la Zona Especial, el reconocimiento de mayores franquicias a los pasajeros provenientes del archipiélago, la concesión de un sistema aduanero preferencial para el envío de cigarros manuales a Estados Unidos, y el establecimiento de regímenes fiscales y aduaneros favorables – respecto a esta última medida los empresarios del sector reclaman la restitución de los tipos impositivos existentes con anterioridad a 1998).

Será necesario esperar a que estas acciones se lleven a cabo para poder determinar si las mismas permiten la recuperación de este sector de la economía canaria.

Una vez que hemos repasado los capítulos que configuran el grupo más importante de exportaciones (no podemos olvidar que, en el caso de las exportaciones a España, los productos del reino vegetal y de la industria alimentaria representan el 68'20% del total de los envíos), debemos referirnos a las demás partidas. La segunda en orden de importancia son los productos minerales cuyo valor ascendió en 1999 a 41.909 millones de pesetas y, curiosamente, el resto de España es el último destino en orden de importancia (las exportaciones alcanzaron los 7.904 millones de pesetas), siendo el destino principal la Unión Europea (17.500 millones de pesetas), seguido muy de cerca por el resto del mundo (el valor de las exportaciones alcanzó los 16.503 millones de pesetas). De hecho esta partida es uno de los componentes más importantes de las exportaciones desde Canarias a la Unión Europea (representa el 10'54%) y el principal componente de las exportaciones al resto del mundo (supone el 29'09% del total).

El capítulo más importante dentro de esta partida es el de combustibles, que experimentó un incremento del 36'71% respecto al año 1998, debido, esencialmente, a la actividad de la planta refinadora de petróleo existente en las Islas. En este incremento conviene destacar que el incremento respecto al resto del mercado nacional fue de 185'11% (5.080 millones más que en 1998), mientras que respecto al resto del mundo fue de 16.451 millones de pesetas, en lo que en parte también influyó el incremento de los precios del petróleo.

El tercer grupo en importancia dentro de las exportaciones es el material de transporte que en 1999 supuso exportaciones por valor de 24.484 millones de pesetas, esto es un 24'56% más que el año anterior. El principal destino de estas exportaciones fue el resto de la Unión Europea (el valor de las exportaciones fue de 15.132 millones de pesetas) seguido por el resto de España (6.049 millones de pesetas). En términos de su importancia en relación con las demás exportaciones, este capítulo supuso el 4'5% de las exportaciones a la Unión Europea. Las exportaciones del capítulo de vehículos, tractores y otros al resto de España, tuvieron un incremento del 20'51% respecto al año 1998, lo que es reflejo de la revitalización de la actividad reexportadora de automóviles, debida en gran parte a la venta de las grandes flotas de automóviles pertenecientes a las empresas de alquiler de coches radicadas en Canarias.

Los cinco grupos que hemos mencionado hasta ahora acapararon el 79.93% del valor de las exportaciones realizadas desde Canarias, por lo que respecto al resto de los grupos vamos, sólo a realizar una breve referencia a algunos de los datos más relevantes respecto a los mismos.

Por un lado, en términos generales, cabe destacar que uno de los grupos que experimenta mayor incremento (un 54'84%) respecto al año anterior (detrás del de productos del reino animal) es el de manufacturas de piedra, vidrio y cerámica. Pero también merece la pena destacar que ha experimentado también un ascenso la sección de máquinas y aparatos, material eléctrico, (25'91% respecto a 1998), evolución al alza que de continuar, supone unas exportaciones de mayor valor tecnológico y, en consecuencia, menos dependientes de los factores medioambientales y de evolución socio-política del mercado que las exportaciones que en la actualidad predominan en la economía canaria.

También merece la pena destacar la importancia de la sección de codificaciones especiales respecto a los países de la Unión Europea (9.725 millones de pesetas) y a terceros países (12.619.160 millones de pesetas) que le permiten situarse como el sexto

grupo en importancia dentro de las exportaciones por su valoración. Y, en el caso de los terceros países se suponen el 22'31% del total de las exportaciones con este destino, es decir, el segundo en importancia, como vemos en la siguiente tabla:

**Exportaciones canarias a terceros países en 1999. Principales componentes  
(millones de pesetas)**

<b>PARTIDA</b>	<b>TOTAL</b>	<b>% sobre el total</b>
<b>Pescado, crustáceos y moluscos</b>	11.011	19'47
<b>Tabaco</b>	1.942	3'43
<b>Combustibles y aceites minerales</b>	16.451	29'09
<b>Papel, cartón y sus manufacturas</b>	2.758	4'88
<b>Calderas, máquinas y apart. Mecánicos</b>	1.693	2'99
<b>Codificaciones especiales</b>	12.619	22'31
<b>TOTAL</b>	<b>56.561</b>	<b>100</b>

*Fuente: ISTAC, Dirección General de aduanas y Confederación Canaria de Empresarios, 2000*

Como podemos ver en la citada tabla, y tal y como hemos visto a lo largo de este capítulo, la exportación principal a terceros países son los combustibles y aceites minerales, seguido por las codificaciones especiales, que son aquellos productos clasificables por varias partidas o sin localización arancelaria específica. La importancia de esta partida para este destino puede deberse a que en esta sección se encuadran productos considerados como provisiones a bordo, elemento muy utilizado dados los importantes niveles de afluencia de buques que se registran en las Islas.

Finalmente, como hacíamos en el caso de las importaciones, recogemos a continuación una tabla- resumen de las exportaciones que se realizan desde Canarias, por el lugar de destino, y que recoge las cifras que hemos estado comentando a lo largo de todo este apartado.

**Exportaciones a Canarias (miles de pesetas) por capítulos y lugares de origen. 1999**

	RESTO DE ESPAÑA	UNIÓN EUROPEA	RESTO DEL MUNDO	TOTAL
<b>Animales, vegetales e industria alimentaria</b>	103.804.038	54.806.286	14.759.960	173.370.288
<b>Productos minerales</b>	7.904.514	17.500.795	16.503.850	41.909.160
<b>Productos químicos, plásticos y conexos</b>	1.531.104	934.288	2.023.248	4.488.638
<b>Piel, Madera, manufacturas</b>	4.210.958	1.152.500	3.023.391	8.386.850
<b>Textiles, calzado y accesorios</b>	1.384.486	195.294	1.065.187	2.644.965
<b>Manufacturas de piedra, vidrio, metales preciosos</b>	2.878.324	47.395	587.920	3.513.640
<b>Metales comunes, manufacturas, máquinas y aparejos</b>	6.953.908	3.627.316	2.338.898	12.920.123
<b>Material de transporte</b>	6.049.093	15.132.861	3.302.078	24.484.032
<b>Varios: optica, armas, arte y productos diversos</b>	1.427.590	535.952	338.298	2.301.840
<b>Codificaciones especiales</b>	451.351	9.725.477	12.619.160	22.795.988

Fuente: ISTAC. Dirección General de Aduanas., 2000

Finalmente hemos querido recoger un cuadro en el que se recogen los principales componentes de las exportaciones a la Unión Europea y a cuyos resultados nos hemos estado refiriendo a lo largo de este capítulo. Sin embargo, debemos destacar que en este cuadro se hace referencia a las exportaciones a la Unión Europea, en la que se incluye tanto el resto de España como el resto de la Unión Europea, lo que explica que algunos de los porcentajes a los que hemos hecho referencia pudieran haber resultado extraños.

**Exportaciones canarias a la Unión Europea en 1999. Principales componentes  
(millones de pesetas)**

PARTIDA	TOTAL	% sobre el total
Pescado, crustáceos y moluscos	19.697	8'20
Legumbres y hortalizas	41.576	17'31
Frutos comestibles	34.724	14'45
Tabaco	47.033	19'58
Combustibles y aceites minerales	25.320	10'54
Vehículos automóviles, tractores	10.800	4'50
<b>TOTAL</b>	<b>240.253</b>	<b>100</b>

*Fuente: ISTAC, Dirección General de aduanas y Confederación Canaria de Empresarios, 2000*

Este cuadro nos confirma que la mayor parte de las exportaciones de Canarias a la Unión Europea y a España (que son sus principales destinos) está compuestas por productos agrícolas (tomate, plátano, y el tabaco), a los que hemos hecho una referencia especial a lo largo de este capítulo. Como ya hemos indicado la dependencia de este tipo de exportaciones hace que el comercio exterior canario resulte muy vulnerable a los distintos fenómenos climatológicos que puedan producirse (y que, desgraciadamente han sido frecuentes en los últimos años); además se trata de productos cuyas exportaciones (incluso, su propia producción) pueden estar amenazadas por las producciones de terceros países (que tienen la ventaja de menores costes en la mano de obra y de la obtención de los ahorros de las economías de escala) y por la situación del mercado mundial (porque se trata de productos respecto a los que existe una importante discusión, en especial, por lo que respecta a la producción del plátano). Todo lo cual conduce a la conclusión de que es necesario mejorar la calidad de estos productos y tratar de defender sus exportaciones, pero también la economía canaria debe fomentar nuevos sectores exportadores que le permitan lograr una mayor estabilidad en sus exportaciones y reducir el déficit comercial.

## **8. ADAPTACIÓN DE LAS PYMES CANARIAS A LOS REQUERIMIENTOS DEL MEDIOAMBIENTE.**

### **8.1. Adaptación a la normativa medioambiental.**

La preocupación por el medio ambiente no es algo que comenzó en nuestro siglo, ya en el siglo XVI había disposiciones reales en España que prohibían las talas indiscriminadas de árboles, regulaban la caza así como otra serie de iniciativas en este sentido.

La adopción de políticas medioambientales en la Unión Europea comenzó en 1972 con la Directiva sobre “Substancias peligrosas”. Esta toma de conciencia por parte de las autoridades comunitarias vino forzada por el cambio de mentalidad de los ciudadanos comunitarios, como respuesta a graves casos de contaminación producidos en esa década.<sup>7</sup>

Hubo que alcanzar acuerdos internacionales para conseguir una adaptación homogénea de la normativa, ya que los costes medioambientales limitaban la capacidad competitiva de las empresas que adoptaban medidas en este sentido, y por ende, la competitividad de un país que elaborase leyes medioambientales más estrictas que las de los países de su entorno.

El primer acuerdo en este sentido fue el tomado en la Cumbre de Jefes de Estado en París de 1972, donde se instaba a la Comisión a preparar un programa de acción a favor del medio ambiente. A partir de aquí se aprobaron los tres primeros PACMAS (Programas de Acción Comunitaria en Materia de Medio Ambiente). Los dos primeros (1973-1977 y 1977-1981) sentaron los principios básicos de actuación de la Comunidad en relación con el medio ambiente y se orientaron fundamentalmente a responder a los graves problemas existentes de contaminación. El tercer PACMA siguió la línea anterior e incorporó los aspectos económicos y sociales de la política

---

<sup>7</sup> Varios Autores. *“Prontuario de Gestión Medioambiental”*. Edita Escuela de Organización Industrial. 2.000.

medioambiental, instauró el principio de prevención en un texto legal: Directiva de Evaluación del Impacto Ambiental y contempló la necesidad de integrar la política ambiental en el resto de políticas comunitarias.

En el cuarto Programa, se intenta la integración sistemática de la política medioambiental en las demás políticas comunitarias, mejorando la información a todos los niveles, fomentando la investigación en este campo y adoptando medidas más estrictas para la aplicación de las normativas comunitarias.

En 1992 se firma el Tratado de la Unión en Maastricht, donde, en el Título XVI, se establecen los principios en que debe basarse la aplicación de la política ambiental de la Unión Europea:

- Principio de cautela.
- Principio de acción preventiva.
- Principio de corrección de los atentados al medio ambiente, preferentemente en la fuente misma.
- Principio de quien contamina paga.

El V Programa instaura una nueva estrategia basada en el principio de prevención dirigida hacia la consecución del desarrollo sostenible. Este planteamiento se fundamenta en:

- Prestar especial atención a los agentes y actividades que agotan los recursos naturales y causan otros daños al medio ambiente.
- Cambiar las actuales tendencias y prácticas nocivas para el medio ambiente.

- Modificar las pautas sociales de comportamiento por medio de la participación de todos los sectores de la sociedad.
- Compartir la responsabilidad por medio de una más amplia gama de instrumentos.

El Programa selecciona cinco sectores como prioritarios, debido a su impacto ambiental potencial o real especialmente significativo y a su importancia para la consecución de un desarrollo sostenible: industria, energía, transportes, agricultura y turismo. Asimismo amplía la gama de instrumentos aplicables para lograr una política más eficaz, instando a una mayor utilización de los mismos.

Estos instrumentos son los siguientes:

- *Instrumentos legislativos*: tienen la finalidad de fijar niveles básicos de protección de la salud pública y del medio ambiente, sobre todo en casos de alto riesgo, realizar compromisos internacionales de ámbito mayor y elaborar las normas y estándares comunitarios necesarios para mantener la integridad del mercado interior.
- *Instrumentos de mercado*: dirigidos a sensibilizar a fabricantes y consumidores mediante la determinación correcta de precios y el uso de incentivos económicos y fiscales.
- *Instrumentos horizontales de apoyo*, que incluyen información básica y estadística, investigación científica y desarrollo tecnológico, planificación sectorial y territorial, educación e información al público y al consumidor, formación profesional y continua.
- *Mecanismos de asistencia financiera*.

En 1995, la Comisión efectuó una revisión del V Programa, en la que se consideró que seguían vigentes los enfoques y estrategias adoptadas para lograr un desarrollo<sup>267</sup> sostenible.

### ***8.1.1. Constitución Española, competencias y organización administrativa***

#### *Normas sobre la protección constitucional del medio ambiente.*

El artículo 45 de la Constitución Española de 1978 establece:

1. Todos tienen derecho a disfrutar de un medio ambiente adecuado para el desarrollo de la persona, así como el deber de conservarlo.
2. Los poderes públicos velarán por la utilización racional de todos los recursos naturales, con el fin de proteger y mejorar la calidad de vida y defender y restaurar el medio ambiente, apoyándose en la indispensable solidaridad colectiva.
3. Para quienes violen lo dispuesto en el apartado anterior, en los términos que la ley fije, se establecerán sanciones penales o, en su caso, administrativas, así como la obligación de reparar el daño causado.

A pesar del reconocimiento de la Constitución a la importancia del medio ambiente, fue a partir de 1986, con el ingreso en la U.E. cuando se produjeron la adopción de la mayor parte de los actos jurídicos reguladores de los distintos aspectos medioambientales pertenecientes a las normativa comunitaria.

*Aspectos cubiertos por la legislación española:*

La legislación española, en materia de medio ambiente es bastante extensa en la actualidad, abarcando muchos aspectos diferentes. A continuación citaremos algunos de esos aspectos cubiertos:

268

- Actividades calificadas y evaluación de impacto ambiental.
- Protección del ambiente atmosférico
- Planificación y gestión de las aguas continentales
- Costas y aguas marítimas
- Gestión de residuos.
- Ruidos y vibraciones.
- Sustancias y preparados peligrosos
- Seguridad industrial
- Minería
- Seguridad nuclear
- Conservación de la naturaleza.

Para conseguir el cumplimiento de sus fines el Estado utiliza instrumentos económicos y de mercado.

Entre los económicos se incluyen los tributos ecológicos, las ayudas financieras, los incentivos fiscales, los depósitos reembolsables y los permisos negociables.

Los tributos ecológicos son prestaciones pecuniarias exigidas por las administraciones públicas al usuario de un determinado poder y cuyo objetivo es la protección o mejora del medio ambiente. De esta manera se imponen, aparte de un gravamen con el fin de financiar al Estado, una forma de desanimar a las empresas a maltratar el medio ambiente, usando para ello, tributos, tasas, permisos, licencias y multas de diferente tipo.<sup>269</sup>

Ayudas financieras: El ejercicio de la responsabilidad en materia medioambiental por parte del Estado, no se basa sólo en instrumentos punitivos, sino también en ayudas de diferente tipo para mejorar la calidad del medio ambiente, financiando investigaciones en esta línea, apoyando económicamente a empresas que deseen invertir en sistemas productivos menos contaminantes o favorecerlos fiscalmente concediéndoles desgravaciones o exenciones por la aplicación de medidas correctoras o introducción de tecnologías limpias.

El Estado apoya también mediante otras medidas normativas y no normativas, generalmente de mercado, la mejora continua de las empresas en el campo medioambiental apoyando, entre otras, la creación de etiquetas verdes de garantía para el consumidor, que aportan más prestigio a la empresa y le ayuda a ganar cuota de mercado, sobre todo entre los consumidores preocupados por la ecología. También apoya la realización de auditorías ambientales en las empresas y la implantación de sistemas de calidad medioambientales en las empresas, como es el caso de la ISO 14001.

## **8.2. El medio ambiente en Canarias**

La Comunidad Autónoma Canaria tiene transferidas por ley múltiples competencias, compartidas con la Administración o al cien por cien, en cuanto

al medio ambiente se refiere. Estas competencias comprenden tanto la planificación ambiental y territorial, la evaluación y prevención del impacto ecológico, la creación de instrumentos financieros para favorecer el medio ambiente, el carácter sancionador sobre infracciones administrativas y la tutela penal del medio ambiente.

También tiene transferidas competencias sobre el control de la calidad ambiental (actividades clasificadas, protección del medio ambiente atmosférico, aguas continentales, protección contra el ruido y régimen de residuos). Por último destacar que tiene transferidas otras competencias que van orientadas a la conservación de la naturaleza (régimen urbanístico del suelo, el mar y sus costas, caza, montes, etc.).

El cuerpo normativo referente a las mismas viene recogido en el anexo posterior.

*Especificidades canarias en relación al medio ambiente y la generación de residuos*<sup>8</sup>

Canarias genera un alto índice de residuos, más de 1,6 kilos por habitante y día, lo que la sitúa un 25 por ciento por encima de la media nacional. Esto se debe, sobre todo, a las particularidades de la geografía del Archipiélago. No hay que olvidar que es un territorio fragmentado en el que cada isla tiene sus propias particularidades. También hay que tener en cuenta la lejanía de las Islas de la Península que es donde se envían los residuos para su tratamiento. Es lo que podemos llamar una doble insularidad. El nuevo Plan Integral de Residuos de Canarias que está llevando a cabo la Consejería de Política Territorial y que abarca el periodo del 2000 al 2006 permitirá que el proceso de reciclaje se realice desde las Islas.

---

<sup>8</sup> Declaraciones de D. Emilio Alsina, Viceconsejero de Medio Ambiente del Gobierno Canario. *“Revista de la Consejería de Política Territorial y Medio Ambiente”*. Revista 17. Año 2.000

Estos residuos son: urbanos, agrícolas, industriales. Canarias generó en 1999 un millón doscientas mil toneladas de residuos agrícolas, más de un millón de residuos urbanos, cerca de medio millón de residuos de construcción y 30.000 toneladas de residuos peligrosos. Esto significa más de tres millones de toneladas de residuos al año, en un territorio relativamente pequeño como es Canarias. Se cuenta con una infraestructura de gestión, en este sentido, inadecuada. Existe una gran cantidad de vertederos clandestinos y vertederos que incumplen la normativa.

Es necesaria la creación de complejos ambientales que permitan eliminar o reducir al máximo los obstáculos a los que se enfrentan los residuos en Canarias, como es el traslado de estos materiales a plantas de la Península. El nuevo Plan de Residuos de Canarias, que estará finalizado en el 2006, es mucho más ambicioso que el de la etapa 95-99. Establece una serie de infraestructuras y equipos de tratamiento para cada uno de los residuos. En el caso de los residuos urbanos permite una mejora en la recogida selectiva y en la clasificación, establece puntos limpios a lo largo de todo el territorio canario, plantas de transferencia o adecuación de vertederos. En el caso de los residuos especiales, como neumáticos, permite un almacenaje y tratamientos específicos.

La ejecución de esta Plan está presupuestado en 59.000 millones de pesetas. 48.000 para el tratamiento de los residuos urbanos, 3.000 para los especiales y 4.500 para los agrícolas y sanitarios, entre otros. El 85% del total podría estar financiado con fondos europeos, el 17% con fondos públicos en los que se incluye el Gobierno de Canarias y un 4% por recursos privados, bien por los productores o por los consumidores a través de tasas.

La Viceconsejería de Medio Ambiente está llevando a cabo actuaciones orientadas a unificar los puntos de vertidos de residuos incontrolados o que no cumplen con las óptimas condiciones. En este sentido se está trabajando en el cierre de muchos de estos vertederos a pesar de que todavía son numerosos. En La Palma existen cerca de 15 vertederos en esta situación y en La Gomera. En Gran Canaria, los municipios de Arucas, Agüimes, Gáldar o Mogán verán en breve cerrar estas instalaciones

incontroladas. Estos cierres junto con el Plan Integral de Residuos de Canarias permitirán acabar en el 2006 con los problemas medioambientales en este ámbito.

El tratamiento de residuos cuenta con diferentes fases para tratar los residuos. Una primera fase son las plantas de clasificación donde se separan y se clasifican los materiales, como el vidrio, el papel, los envases o los materiales orgánicos. El reciclaje permite recuperar más de 600.000 toneladas al año de más del millón de residuos urbanos generados anualmente, y cerca de 170.000 toneladas de materiales como el cartón, el papel, vidrio o chatarra. Otra de las ventajas es que, por ejemplo, de los residuos urbanos se puede llegar a recuperar entre el 60 y 70%. Incluso el resto se aprovecha para generar energía, por ejemplo, llegando incluso a suponer el 10% de la demanda de energía del archipiélago.

#### *Ley de Residuos de Canarias<sup>9</sup>*

La nueva Ley abandona la clasificación de residuos en dos únicas categorías: sólidos urbanos y tóxicos y peligrosos, y establece una norma común para todos ellos y una regulación integral coordinando esta política con las políticas económica, industrial y territorial.

La Ley 10/1998, de 21 de abril, de Residuos, establece la nueva regulación básica, al amparo de las competencias constitucionales atribuidas al Estado en materias como las de protección del medio ambiente, registros públicos, comercio exterior y régimen de las Administraciones públicas. Será aplicable a todo tipo de residuos, con excepción de las emisiones a la atmósfera, los residuos radiactivos y los vertidos a las aguas. Trata de incentivar su reducción en origen y dar prioridad a la reutilización y valorización de los residuos sobre otras técnicas de gestión.

---

<sup>9</sup> Pedro Rubens Castro Simancas. *“Revista de la Consejería de Política Territorial y Medio Ambiente”*. Revista 9. Año 2.000

Esta Ley entró en vigor el 12 de mayo de 1999, a excepción de la obligación de reciclaje y valorización, evitando su eliminación en todos los casos posibles, que ha sido exigible hasta el 1 de enero del año 2000. Igualmente, la obligación de los municipios de población superior a 5.000 habitantes de implantar sistemas de recogida selectiva no será exigible hasta el día 1 de enero del 2001.

Esta nueva regulación descansa sobre tres figuras actuantes en el proceso de producción y gestión de los residuos, estableciendo distintas obligaciones para productores, poseedores y gestores. Es *productor*, cualquier persona física o jurídica cuya actividad, excluida la derivada del consumo doméstico, produzca residuos o que efectúe operaciones de tratamiento previo, de mezcla, o de otro tipo que ocasionen un cambio de naturaleza o de composición de esos residuos.

También tendrá carácter de productor el importador de residuos o adquirente en cualquier Estado miembro de la Unión Europea. Será *poseedor*, el productor de los residuos o la persona física o jurídica que los tenga en su poder y que no tenga la condición de gestor de residuos. Por último, el *gestor* es la persona o entidad, pública o privada, que realice cualquiera de las operaciones que componen la gestión de los residuos (recogida, almacenamiento, transporte, valorización y/o eliminación, incluida la vigilancia de estas actividades o de sus instalaciones), sea o no productor de los mismos.

***Gestores autorizados de residuos por categorías de los mismos en Canarias***

Envases que hayan contenido pinturas	1
Envases que hayan contenido pegamento	1
Residuos que contengan mercurio	1
Disolventes	2
Fluorescentes usados	2
Lodos de estación depuradora de aguas residuales urbanas	1
Maderas	1
Material contaminado por hidrocarburos	4
Medicamentos	1
Papel	1
Pilas y acumuladores usados	5
Pinturas	2
Plaguicidas	1
Plásticos	2
Residuos de la industria fotográfica	2
Residuos oleosos (MARPOL) procedentes de buques	4
Residuos del petróleo o derivados	14
Residuos sanitarios	1
Resinas	2
Substancias químicas	1
Transformadores con PCBs	1
Residuos de tóner	4
Residuos de tintas de impresión	2
Residuos sólidos urbanos	8
Textil	1
Otros	1

*Fuente: Consejería de Medio Ambiente del Gobierno Canario, 2000*

Sobre las dos categorías de residuos más relevantes, los residuos urbanos o municipales, y los residuos peligrosos, se estructura un reparto de competencias administrativas entre los niveles estatal, autonómico y local.

Se reconocen como competencias de la Administración General del Estado: el desarrollo reglamentario de la Ley y establecer normas reglamentarias para los diferentes tipos de residuos; elaborar los planes nacionales de residuos; autorizar, inspeccionar y sancionar los traslados de residuos desde o hacia terceros países no pertenecientes a la Unión Europea o cuando España sea Estado de tránsito; establecer objetivos de reducción en la generación de residuos; así como de reutilización,

reciclado y otras formas de valorización obligatoria de determinados tipos de residuos; establecer la normativa a la que deberá ajustarse el traslado de residuos entre las distintas Comunidades Autónomas; fijar los requisitos de las plantas, procesos y productos de valorización, con especificaciones de las exigencias de calidad y las tecnologías a emplear; aprobar las normas reguladoras de las instalaciones de eliminación de residuos, y ejercer la potestad sancionadora, cuando proceda.

En el ámbito local, se reconoce la tradicional competencia sobre los llamados ahora "*residuos urbanos o municipales*". En municipios de más de 5.000 habitantes estarán obligados a implantar sistemas de recogida selectiva de residuos urbanos que posibilite su reciclado y otras formas de valorización.

Por último, a los alcaldes les corresponderá ejercer la potestad sancionadora cuando se trate de residuos urbanos.

La Ley centra las competencias de gestión de los residuos, excluidos los municipales, en el círculo de intereses de las Comunidades Autónomas. Se atribuyen diversos grados de intervención administrativa de las CC.AA. en la normación, planificación y gestión de los residuos. Sistematizando la relación de funciones, podemos distinguir:

*Funciones normativas:*

- Desarrollo legislativo y establecimiento de medidas adicionales de protección.

*Funciones planificadoras:*

- Elaborar los planes autonómicos de residuos.

*Funciones administrativas:*

- Autorizar, vigilar, inspeccionar y sancionar las actividades de producción y gestión de residuos.

- Autorizar, inspeccionar y sancionar el traslado de residuos desde o hacia países de la Unión Europea, así como los traslados en el interior del territorio español.
- Llevar un registro administrativo sobre las actividades de importación, adquisición intracomunitaria, intermediación y agencia de residuos.
- Declarar servicio público de titularidad autonómica o local todas o alguna de las operaciones de gestión de determinados residuos.
- Autorizar las actividades de valorización y eliminación de residuos.
- Llevar un registro de las actividades de valorización y eliminación de los propios residuos generados en los centros de producción (cuando el productor se convierte en autogestor).
- Autorizar la recogida y almacenamiento de residuos peligrosos, así como su transporte.
- Declarar, delimitar e inventariar los suelos contaminados debido a componentes de carácter peligrosos.
- Autorizar los acuerdos voluntarios para limpiar y recuperar los suelos declarados como contaminados.

*Funciones de cierre competencial:*

- Cualquier otra actividad no atribuida al Estado o a las Entidades locales.  
Las operaciones de gestión se llevarán a cabo sin poner en peligro la salud humana y sin utilizar procedimientos ni métodos que puedan perjudicar al medio ambiente y, en particular, sin crear riesgos para el agua, el aire o el suelo, ni para la fauna o flora, sin provocar incomodidades por el ruido o los olores y sin atentar contra paisajes y lugares de especial interés. Queda prohibido el abandono, vertido o eliminación incontrolada de residuos en todo el territorio nacional y toda mezcla o dilución de residuos que dificulte su gestión. En Canarias y otros territorios extrapeninsulares, los planes

nacionales de residuos establecerán medidas para financiar el transporte marítimo a la Península, o entre islas, de los residuos generados, y los demás costes derivados de la lejanía y del hecho insular.

Esta nueva Ley establece asimismo una tabla de infracciones administrativas distribuida en faltas muy graves, graves y leves, unas sanciones bastantes duras, acompañadas de la obligación de reponer o restaurar las cosas al ser y estado anteriores a la infracción cometida, la posibilidad de imponer medidas provisionales (como clausura de establecimientos, precintado de equipos, etc.) y el requisito de la publicidad, de tal manera que la Administración podrá publicar en diarios oficiales o en medios de comunicación social, las sanciones impuestas por la comisión de infracciones graves y muy graves, así como los nombres y apellidos o razón social de las personas físicas o jurídicas responsables, una vez que dichas sanciones hubieran adquirido el carácter de firmes.

A fecha de hoy, según el observatorio del medio ambiente canario CRIDMA, están censadas 3.134 empresas productoras de residuos en Canarias, de las cuáles 146 son grandes productoras de residuos y 3.134 son pequeñas. Estos datos no se encuentran actualizados porque, según ellos, no les funciona correctamente la base de datos y no les permite cruzar determinadas informaciones. Es decir, no llevan un registro anual de productores de residuos, no saben el número de empresas clasificadas en función del tipo de registro y no se han producido inspecciones y sanciones por vulneración de la normativa medioambiental, aunque en una publicación obtenida de una revista de la Consejería de Medio Ambiente canaria, se recoge que en 1997 se realizaron 41 actuaciones por parte del SEPRONA (Servicio de Protección de la Naturaleza) en Canarias, 21 de los cuales se cometieron contra recursos naturales y el medio ambiente, de los que 10 fueron por vertidos de aguas residuales sin depurar a cauces públicos, 3 por vertidos de purines procedentes de granjas avícolas a cauces públicos, 2 por formación de vertederos incontrolados, y 1 por emisiones y vibraciones de una industria, por vertidos de aguas sin depurar desde tierra al mar, por emisiones y vertidos de polvo y alquitrán de una fábrica asfáltica y por extracciones de lajas del cauce público de un barranco.

### **8.3. Establecimiento de sistemas de gestión medioambiental en la empresa**

Lo primero que debemos saber es qué se entiende por gestión medioambiental de la empresa. Según la Norma Internacional ISO 14001:96, que es una de las más aplicadas en la actualidad en nuestro país, se entiende por Sistema de Gestión Medioambiental de la Empresa: La parte del sistema general de gestión que incluye la estructura organizativa, la planificación de las actividades, las responsabilidades, las prácticas, los procedimientos, los procesos y los recursos para desarrollar, implantar, llevar a efecto, revisar y mantener al día la política medioambiental.

Como observamos en esta definición, el aplicar un sistema de este tipo en una empresa obliga a replantearse totalmente la forma de trabajo anterior a su implantación, haciendo que se impliquen en la misma desde el consejo de administración hasta el último operario. La adopción de una norma de este tipo suele llevar aparejada un coste económico muy importante. Por este motivo, y a pesar de las innegables ventajas que la implantación de este sistema puede aportar a la empresas, pocas lo hacen de motu proprio, la mayoría van a remolque de la legislación medioambiental aprobada por los diferentes escalones normativos locales, autonómicos, nacionales o internacionales.

#### **8.4. Situación medioambiental de la pequeña empresa canaria**

La legislación medioambiental va implantándose poco a poco dentro de la empresa española, afectando en mayor o menor medida a casi la totalidad de las mismas.

La labor de concienciación, unida a la educación del español medio y el comienzo de las inspecciones y sanciones van haciendo cada día ser más sensible al empresario sobre la adaptación de su empresa a la normativa medioambiental vigente al tipo de industria que tenga.

En concreto el 65% del empresariado canario conoce ya la normativa relativa al medio ambiente que afecta a su empresa, grado de conocimiento que prevemos seguirá incrementándose conforme continúen las labores de difusión y concienciación realizados por los diferentes organismos públicos con competencias en la materia.

De todas maneras, la legislación medioambiental no se aplica con igual rigor en todos los tipos de empresa, hay algunos que, por su propia idiosincracia, producen un mayor número de residuos tóxicos que otros tipos de industrias, por lo que son los más vigilados y a los que se aplican mayores sanciones en caso de incumplimiento de la normativa.

En este caso, el sector de fabricación de alimentos y bebidas es el más concienciado con el medio ambiente, ya que el 86,7% de los mismos dicen conocer la normativa vigente para el tipo de explotaciones que rigen. De hecho el 40% de los mismos ya ha realizado inversiones para reducir el impacto medio ambiental en su empresa y un 13,3% añadido van a acometerlo en breve.

Le sigue en orden de conocimiento el sector hostelero con un 72,9% de conocimiento. Esta alta sensibilización se debe en gran medida a dos factores muy relacionados, el primero estriba en que los turistas que arriban a las islas canarias provienen de Europa, en concreto de países con una cultura medioambiental muy superior a la que rige en nuestro país, por lo que impulsan y apoyan el que, allá donde ellos vayan y donde ellos

dejen su dinero, sirva para proteger el medio ambiente. El segundo factor estriba en que muchas de las empresas turísticas canarias están en manos de grupos empresariales europeos, por lo que impulsan medidas medioambientales similares a las aplicadas en otros hoteles de las mismas cadenas en todo el mundo. El 38,6% de los mismos ya han tomado medidas para reducir el impacto medioambiental de sus establecimientos y un 21,4% más van a adaptarse en breve a esta normativa.

En tercer lugar se encuentran las empresas constructoras con un 65,3% de conocimiento, y un 15,3% de empresas que han realizado inversiones de adaptación al medio ambiente, unido a otro 16,7% de las mismas que tienen previsto hacerlo en breve. En cuarto lugar las comerciales con un 60,5% de conocimiento de la normativa y un grado de aplicación mayor que el sector anterior (realmente los costes medio ambientales son menores en este tipo de empresas), con un 22,5% de negocios que han realizado inversiones medioambientales y un 20,2% que tienen previsto hacerlo. En último lugar las empresas pertenecientes al sector de actividades anexas al transporte y agencias de viaje con el 50% de conocimiento de la normativa un 21,7% que han realizado inversiones unido a un 7,1% que tienen pensado hacerlas.

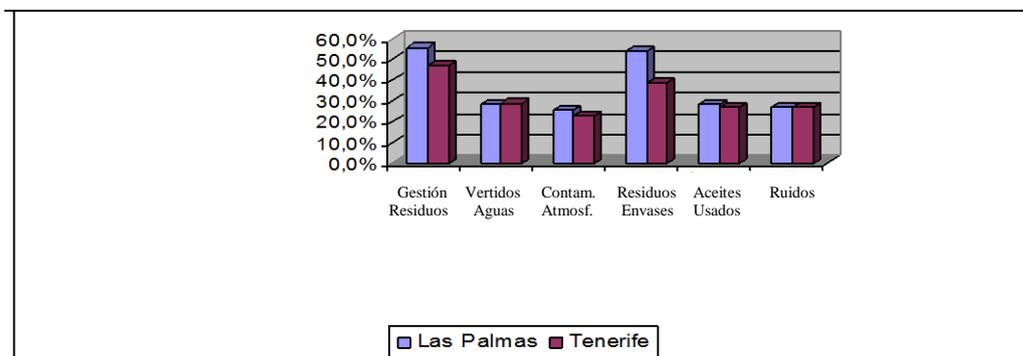
Comparando estos datos con las empresas por tramos de facturación, observamos que las del tramo intermedio siguen siendo las más dinámicas en todos los sentidos, un 78,6% de las mismas son conscientes de la normativa que les afecta y un 42,9% de las mismas ya han desembolsado dinero para adaptarse. Las segundas más concienciadas son las que facturan más de 100 millones de pesetas, donde un 68,6% de éstas son conscientes de las exigencias medioambientales y un 26,9% han realizado inversiones para adaptarse, sumado a otro 20,2% que tiene previsto hacerlas. Las que se encuentran en el escalón inferior (menos de 50 millones de pesetas) son las que menos interés han mostrado en acoplarse a la normativa, aún así más de la mitad de los mismos (57,1%) la conocen y un 14,3% han hecho por adaptar sus empresas, pensando un 19% adicional en hacerlo.

Analizando la concienciación medioambiental de las empresas por provincias, lo primero que notamos es que las empresas englobadas en la provincia de Las Palmas

conocen mejor la normativa medioambiental que las de Tenerife, un 67,8% de las primeras por un 61,9% de las segundas, aunque la diferencia es muy pequeña, menos de un 6%. El mismo porcentaje en ambas provincias ya ha realizado inversiones en este sentido, un 25%, aunque hay un mayor porcentaje de las pertenecientes a la primera provincia que van a hacer más inversiones en el futuro, un 21,3% por un 15,1% de las de Tenerife.

Si observamos la importancia de diferentes aspectos medioambientales, vemos en el gráfico siguiente que se encuentran emparejadas las empresas de las dos provincias en casi todos salvo en gestión de residuos, donde un 8,9% más de empresas de Las Palmas conceden importancia a este aspecto. Este importante desfase se produce también en el reciclaje de envases y embalajes, donde la diferencia alcanza ya un 15,1% a favor de las empresas de Las Palmas.

**Grado de importancia de diferentes aspectos medio ambientales para las empresas  
(porcentaje)**



Fuente: Encuesta EOI, 2000

Aún así, es preocupante que sólo alrededor del 40% de las empresas haya realizado o vaya a hacerlo en el futuro un desembolso para hacer su empresa más respetuosa con el medio ambiente. Este tipo de medidas aplicadas en muchas empresas vienen a remolque de las sanciones practicadas por la Administración más que por una real concienciación de muchas empresas en el medio ambiente.

## 9. CONCLUSIONES

### **Factores geográficos**

Como hemos podido ver en los capítulos anteriores, la Comunidad Autónoma Canaria tiene una situación privilegiada en el Océano Atlántico que sirve como encrucijada de caminos a parte del tráfico comercial que transita entre Europa, América y África.

Es un archipiélago formado por siete islas mayores y diversos islotes. La superficie de las islas es pequeña, 7.447 kilómetros cuadrados en total, siendo las islas de mayor superficie Tenerife con 2.034 kilómetros cuadrados, Fuerteventura con 1.660 kilómetros cuadrados y Gran Canaria con 1.560 kilómetros cuadrados. Tiene una orografía muy montañosa que dificulta todo tipo de actividad económica lo cual crea un grave problema para el asentamiento de empresas de gran dimensión debido a la escasez y carestía del suelo industrial en las mismas. Todo el comercio debe realizarse a través de los puertos, al ser islas, lo cual encarece enormemente, tanto los productos que se deseen vender fuera de la propia isla, como las entradas de productos de otras áreas geográficas.

Estos factores geográficos han obligado al Estado desde hace ya muchos años a ofrecer al archipiélago una serie de ventajas económicas y fiscales para favorecer la mejora del nivel de vida de los habitantes de las islas (desgravaciones fiscales especiales, subvenciones especiales a la importación de productos de alimentación básicos (carne, leche, etc.), menores impuestos especiales como en el caso de los hidrocarburos, etc.; subvenciones para desplazamientos entre islas del archipiélago y entre las islas y la península (aportación del 30% del billete de cada pasajero)) y el crecimiento de su riqueza (recordemos que se encuentra catalogada por la U. E. como región objetivo 1, lo que significa que se encuentra por debajo del 75% de la riqueza comunitaria y es objetivo preferente de inversión). Estas medidas comprendían antes de la adhesión de España a la U.E. la consideración de puerto franco, lo que permitía importar una serie de productos a bajos precios, ya que estaban exentos de una gran proporción de impuestos aplicables al resto del territorio nacional. A partir de la adhesión, se lleva negociando con la U.E. un tratado especial que reconozca, al igual que otros archipiélagos pertenecientes a países integrantes de la misma que también negocian un estatuto similar, esas especificidades geográficas que les impiden

permanentemente estar al mismo nivel que el resto de regiones continentales. Este estatuto permanente que, tras más de diez años de negociaciones se espera sea aprobado la presente legislatura comprende, aparte de una serie de ventajas fiscales para favorecer el asentamiento de empresas en Canarias, la consideración permanente de región objetivo 1 independientemente que se sobrepase el nivel de riqueza permitido para este tipo de regiones. Otras medidas de gran importancia por lo que pueden suponer es la aprobación por parte de la U.E. de la RIC (reserva de inversiones) que permiten, durante un plazo de 5 años, a todas las empresas radicadas en Canarias, el ahorro de cerca del 90% de su carga impositiva si destinan sus beneficios a la reinversión en factores productivos al cabo de ese periodo, y la Zona Especial Canaria (ZEC), que permitirá tener unas zonas acotadas en cada isla donde se dejará asentarse a empresas que cumplan determinadas características con unos impuestos prácticamente nulos.

### **Factores humanos**

A la hora de decidir el lugar físico para situar una empresa, es también de suma importancia el conocer la posibilidad de disponer de recursos humanos suficientes y suficientemente preparados.

La población canaria está formada por 1.630.015 personas de derecho, aunque de hecho hay muchas más, recordemos que fueron más de nueve millones de turistas los que visitaron Canarias en 1999, lo cual indica la existencia de una población flotante muy importante. Las islas más pobladas son Gran Canaria con 715.994 habitantes de derecho (el 44% del total) y Tenerife con 677.485 habitantes (el 42% de la población), que en conjunto suman el 86% de la población canaria.

La edad media del habitante canario es de las más bajas de todo el territorio nacional, la población menor de 15 años representa casi el 20% de la población y la menor de 25 años el 36,87% del total, la tasa bruta de nacimientos en Canarias es de 10,6 nacimientos por mil habitantes en 1997, superior a la media de España (9,2), de hecho es la tercera comunidad después de Ceuta y Melilla con la mayor tasa de nacimientos de España.

El tener una población joven es muy importante a la hora de invertir en la creación y asentamiento de empresas, ya que el público joven suele tener niveles de renta mayores

que los jubilados y, por lo tanto el mercado se amplía para cualquier empresa que desee establecerse en Canarias, siendo además más fácil encontrar mano de obra abundante, ya que la tasa de paro es elevada, lo que supone poder encontrar mano de obra a precios no demasiado elevados, aunque el gran problema que existe ahora mismo es la falta de preparación de los recursos humanos.

En cuanto a la formación de la población canaria, hemos de destacar la escasez de titulados universitarios, el 7% de la población, el alto grado de personas analfabetas o sin estudios, el 27%, el predominio de los poseedores de una titulación de secundaria, un 41% y un 25% que sólo han alcanzado a terminar la primaria.

**La tasa de paro** canaria en 1999 se situó en el 14%, esta tasa viene manteniendo una línea descendente en los últimos años. Esta cifra sigue correspondiendo a una proporción muy importante de la población, aunque no deberíamos olvidarnos del empleo sumergido, que sigue siendo bastante importante en esta Comunidad Autónoma. Las mujeres tienen una tasa de paro más alta que la de los hombres en todos los segmentos de edad. La gran mayoría del paro registrado corresponde a personas que como máximo han alcanzado el graduado escolar (75% del total). En cuanto al tipo de contrato, existe un predominio del contrato precario, es decir, contrato no indefinido, con un 83% de los celebrados en 1999, lo cual indica la poca importancia que conceden las empresas a los recursos humanos, ya que no intentan tener plantillas estables e incentivar la permanencia de personal en ellas, formándolos y adecuándolos a las diferentes necesidades de las mismas.

Estos parámetros poblacionales habría que reinterpretarlos de nuevo a partir de la condicionante física. La población está dispersa entre las siete islas, dándose la mayor concentración en las dos islas mayores. Esto restringe el mercado local potencial de más de un millón y medio de consumidores a algo más de medio millón (en las islas mayores) y descarta las cinco islas restantes como receptoras potenciales de empresas de mediana o gran dimensión, dejando reducido el conjunto a Gran Canaria y Tenerife. Canarias ha estado durante muchos años en la cola de las regiones por formación de cuadros humanos. Esto supone una traba enorme para instalar cualquier tipo de

empresa. Uno de los comentarios más repetidos por los pequeños empresarios canarios, cualquiera que fuera su sector de actividad, es la dificultad que supone encontrar personal bien formado para trabajar en su actividad, lo que significa un cuello de botella importante a la hora de intentar crecer y abarcar una mayor cuota de mercado, al no haber personal no se puede crecer. También, esta escasez de mano de obra preparada, dificulta el asentamiento de grandes empresas, ya que saben que les será imposible encontrar, personal suficiente para comenzar su actividad y estabilizarla.

**El IPC en Canarias** ha estado descendiendo continuamente desde el 4,6% en 1995 al 2,5% en 1998, con un repunte del 2,9% en 1999 por diversos motivos. Una componente muy importante del IPC estriba en la imposibilidad de autoabastecerse, Canarias debe importar la gran mayoría de productos, lo que hace al IPC canario ser muy sensible a las variaciones de precios de los mercados de origen, de donde prácticamente tienen que importar la gran mayoría de los productos. De todas maneras este IPC es en cierto modo artificial, porque el nivel de los precios en Canarias siempre tiene necesariamente, que ser mayor que el IPC nacional ya que, muchos productos reciben ayudas del Régimen Económico de Ayudas (R.E.A.) que subvenciona las importaciones de determinados productos de primera necesidad, lo que unido a las reducciones fiscales de determinados productos (hidrocarburos, IGIC en vez de IVA, etc), hacen que la Comunidad Autónoma Canaria sortee de alguna manera las dificultades geográficas que posee y le permiten, de forma artificial, estar a un nivel parecido al resto de las regiones españolas.

**El P.I.B. canario** ascendió a 3.878.778 millones de pesetas corrientes, lo que significa el 4,16% del total nacional. Su ritmo de crecimiento que había sido inferior al nacional hasta 1993 lo superó en los años siguientes con tasas de crecimiento superiores al 4% hasta volver a igualarse en 1999.

Los sectores productivos están claramente sesgados hacia el sector servicios, que supone el 78% de la creación de riqueza en esta Comunidad Autónoma por un 66% a nivel nacional. La construcción supuso el 10% del total del PIB canario, con tasas de crecimiento los últimos años de hasta el 13% anual, por encima de la cifra nacional. La industria participa con un 8% de la riqueza regional por un 21% de la nacional, desfase

sumamente importante, que viene condicionado, no sólo por las comunicaciones con los mercados más poderosos (Europa), sino por las grandes limitaciones físicas a la hora de ubicar industrias en las islas.

Estas limitaciones dificultan a la industria, la llegada continua y rápida de suministros para dar respuesta a la demanda, ya que la gran mayoría de estos suministros deben llegar en barco, lo cual obliga a comprobar si hay espacio en los buques que arriban a Canarias, ver si hay posibilidad de llenar uno o varios containers (es muy difícil transportar materiales que no vengan definidos en esas unidades físicas de medida que son los containers) y, por supuesto, estos buques tienen también sus horarios de salida y llegada que no pueden ser interrumpidos por las necesidades de una industria. Estas dificultades de suministro, obligan a las industrias a tener unos stocks importantes de materias primas y productos terminados que ocupan espacio y que suponen un dinero inmovilizado para evitar roturas de stock, lo cual es un dinero que no está produciendo. Esto hace que las industrias radicadas en Canarias tengan, por regla general, mayores costes de fabricación que las industrias radicadas en la Península y que, algunas de ellas desaparezcan y se reconviertan en distribuidores de la competencia que fabrica fuera de las islas.

Por último la agricultura, ganadería y pesca, es el sector que menos aporta a los PIB tanto a nivel regional (4%) como a nivel nacional (5%). Esto es debido en los dos últimos a una conjunción de factores que influyeron de forma negativa en su marcha. El primer factor a considerar consistió en la importante sequía que azotó sobre todo a la provincia oriental, lo cual hizo disminuir de manera considerable las cosechas, unido al abandono del campo motivado por las cada vez menores rentabilidades del mismo (gran parte de las cosechas están subvencionadas por la U.E. para asegurar unos niveles mínimos de renta a estos empresarios y evitar el abandono masivo del campo por parte de esta población, porque no pueden competir en precios con los productos de otras áreas del mundo).

En cuanto al subsector pesquero, los barcos de la flota canaria llevan amarrados a puerto desde hace un año, motivado por el cierre del caladero sahariano por parte de las autoridades marroquíes. Esto ha supuesto una pérdida de renta considerable para estas

personas y un lastre muy importante para el sector primario de la economía canaria, que ha visto reducido, de forma en principio coyuntural, su aportación al PIB canario.

El turismo, como ya comentamos antes, es la gran locomotora de la economía canaria, y es el sector a partir del cual se puede entender la economía de esta región. La visita de una cifra de visitantes que ha ido multiplicando por siete, ocho o nueve la población autóctona, conforme se han ido sucediendo los años, ha requerido la construcción de unas infraestructuras, no sólo en cuanto a hoteles, apartamentos o ciudades dormitorio donde se alojan las personas que prestan servicios en estas explotaciones, sino también en cuanto a carreteras, conducciones de luz, agua, teléfono, etc. Estas cifras de visitantes para pasar periodos vacacionales obligan también a tener un número importante de personas ligadas directamente o indirectamente al sector turístico, personas que prestan sus servicios dentro de explotaciones turísticas o fuera de ellas. Obligan a contar con un número importante de comercios, locales de restauración, salas de fiestas, etc., para dar servicios a estos visitantes, lo cual ha ayudado mucho al trasvase de personal no cualificado de la agricultura (debido sobre todo a la competencia creciente de los productos procedentes de las regiones norteafricanas o sudamericanas principalmente, con costes productivos mucho más bajos que los isleños, lo cual ayudó bastante al desplome de precios de los mercados de destino canarios, y que supusieron la desaparición, en la práctica de muchas explotaciones de este tipo) y a la creación de nuevas fuentes de riqueza en una zona que necesitaba urgentemente una reconversión económica importante.

La dimensión del sector constructor en una economía como la canaria debería ser, en teoría, más reducido de lo que es por la población que soporta el archipiélago, y su tasa de crecimiento debería ser también menor. Esta desproporción se explica sencillamente por las dos componentes que tiene este sector, el componente de construcción para la población autóctona, que viene definido normalmente, por la marcha de la economía a nivel nacional, y el componente de la fabricación orientada al turismo, que se explica por las posibilidades físicas de construcción en lugares idóneos para estas personas y por las perspectivas de que este turismo siga afluyendo en iguales o superiores cantidades a las que afluyen actualmente.

**La pyme canaria**

En Canarias hay censadas en 1998 100.008 empresas de las que el 86,8% tiene menos de nueve empleados. Habría que resaltar que las empresas turísticas representan el 13,12% y sólo un subsector del sector servicios cuenta con un porcentaje similar, 12,16% del total de empresas, el comercio minorista cuenta con el 22,26% del total de empresas. Este dato no hace más que resaltar que, la producción de riqueza y la creación de empleo en la Comunidad Autónoma Canaria, se debe en gran medida a la pequeña empresa canaria y, más específicamente al sector terciario (servicios y comercio). Este es un dato corroborado anteriormente, ya que como vimos es muy difícil para una gran empresa, debido a todos los condicionantes que necesita, asentarse en Canarias.

En la encuesta realizada a trescientas empresas pertenecientes a sectores destacados de la economía Canaria hemos podido apreciar la situación actual de estas pymes en relación a diferentes aspectos, y sus perspectivas futuras. Los sectores elegidos han sido el hostelero, el comercial, el de fabricación de alimentos y bebidas, el de la construcción y el de actividades anexas al transporte y agencias de viajes.

La gran mayoría de estas empresas ven el futuro con optimismo, opinando el 84,3% de ellas que su sector se mantendrá estable o crecerá en el futuro. Este optimismo se verá reflejado en las cifras de empleo, contratando entre un 20% y un 30% de estas empresas nuevos empleados para apoyar ese crecimiento que esperan se produzca en la economía.

Los sectores más dinámicos en la contratación de personal en las encuestas coinciden con los agregados macroeconómicos analizados anteriormente, es decir, construcción, hostelería y servicios son los de mayor tasa de crecimiento y los que mejores expectativas generan para el futuro. Algo menores son las expectativas del sector comercial y, por último se encuentran las del sector de fabricación de alimentos y bebidas que, aunque crecerá en el futuro, las expectativas son que lo haga a menor ritmo que el resto de los sectores anteriormente comentados.

A nivel provincial, las empresas de Tenerife son más optimistas que las radicadas en Las Palmas, aunque paradójicamente, estas últimas contratarán más personal para cubrir el previsible aumento del mercado en todas las categorías profesionales estudiadas.

**Antigüedad de los activos fijos de las empresas canarias.** La impresión que tienen los empresarios canarios sobre la antigüedad de sus activos es que, en líneas generales son bastante nuevos en todos los sectores preguntados, lo cual es una señal inequívoca de dinamismo dentro de una economía. Los empresarios no esperan a que sus activos se vuelvan inoperantes para adquirir nuevos, sino que intentan mantenerse dentro del mercado ya que, en este caso, el mercado canario es muy competitivo y, si no se adaptan al mismo pueden verse expulsados y acabar cerrando la empresa.

Los activos más antiguos poseídos por los empresarios encuestados, son generalmente los edificios y las instalaciones productivas, seguidos por las maquinarias de producción y, en último lugar (los más modernos), los equipamientos informáticos y su software correspondiente.

### **Ámbito territorial al que dirigen su mercado las empresas canarias**

La economía canaria es netamente importadora, siendo su balanza de pagos deficitaria. La tasa de cobertura (exportaciones entre importaciones), es del 20% es decir, que hipotéticamente el dinero generado por las exportaciones sólo serviría para adquirir el 20% de las importaciones.

Las partidas más importantes dentro del capítulo de exportaciones es la de "productos del reino vegetal", que supone un 28% del total seguido por el de fabricación de alimentos y bebidas (incluye elaboración del tabaco que cuenta con una de las empresas más importantes de canarias (CITA)) con un 19%, seguido por el petróleo y otros derivados (combustibles refinados en la refinería de CEPSA en Tenerife). Es decir, la partida más exportadora es la que menos aporta al PIB canario (sector primario con un 5,75% del mismo), seguido por dos sectores compuestos, uno de ellos por una sola empresa (CEPSA) y otro dominado por una de tabaco (CITA). De estos datos se deduce la escasa consistencia del sector exportador, muy dependiente de las

políticas seguidas por dos compañías privadas y por varias explotaciones dependientes del buen comportamiento de la meteorología.

Aunque ahora mismo se están instrumentando herramientas financieras (caso de la Zona Especial Canaria) y fiscales (Reserva de Inversiones) para atraer empresas exportadoras, todavía no se sabe a ciencia cierta el impacto que pueden tener estas medidas en la economía canaria, aunque se espera que sirvan para favorecer la implantación de empresas de cierto nivel en el archipiélago.

Centrándonos en los mercados de destino de las empresas canarias, observamos que el 60% de las mismas venden a nivel local o provincial, el 34% considera su mercado la Comunidad Canaria, un 17% de ellas vende a la península, un 15% comercia con países de la U.E. y sólo un 12,3% de las empresas preguntadas han abierto mercado fuera de la U.E.. Estas proporciones son bastante bajas comparadas con otras regiones como son las enclavadas en la península, pero gran parte de esto se debe de nuevo al factor geográfico, alejado de los mercados de destino.

Por sectores de actividad, las que dedican un mayor porcentaje de ventas al exterior son las empresas pertenecientes al sector hostelero, donde un 37% de estas empresas facturan más de un 50% de su cifra de negocios fuera de nuestras fronteras, seguidos a gran distancia por el sector de actividades anexas al transporte y agencias de viaje donde sólo un 7% de ellas facturan más de un 50% de su actividad al exterior.

### **Subcontratación de actividades no estratégicas**

Hoy día, una gran mayoría de empresas, sobre todo las pequeñas subcontratan actividades no estratégicas de la empresa, siendo las más solicitadas las relacionadas con el entorno legal-económico en el que se desenvuelve la empresa.

El empresario, normalmente es una persona con conocimientos técnicos importantes de su actividad pero con escasos conocimientos del entorno burocrático legal que lo rodea, siendo imposible para él asumir la contratación dentro de la plantilla de la empresa, de personas especialistas en diferentes temas para realizar un trabajo que no necesita un puesto de trabajo

a jornada completa. Por ese motivo, la subcontratación es un buen apoyo para la gestión de estas pequeñas empresas, ya que le aporta profesionales especialistas en diferentes temas, sin necesidad de tenerlos en plantilla y con costes no demasiado elevados.

Una cifra muy importante de empresas canarias, el 16% del total, se dedican a prestar servicios de diferente índole a otras empresas, lo cual es una cifra muy importante dentro del total de la economía canaria.

Las necesidades mayores de subcontratación se dan en el campo fiscal - legal, donde un 80% de empresas tiene contratadas a otras empresas para cubrir esta área, seguido muy de cerca por la llevanza de contabilidades y nóminas con un 65% de las empresas que sacan fuera esta actividad.

Los campos más técnicos y que no tienen que ver con el entorno legal de la empresa son muy poco utilizados, en concreto la exteriorización del asesoramiento sobre producción, gestión comercial y logística, es practicada por menos de un 11% del total.

De aquí se deduce, tal y como recogimos anteriormente, que los empresarios se consideran mejores conocedores de las actividades que no tienen relación con el entorno legal de la empresa y, por tanto consideran que no es necesario exteriorizar estas actividades.

### **Gestión de calidad**

La implantación de sistemas de calidad en las empresas es algo que se viene haciendo desde hace varias décadas, aunque normalmente estos sistemas eran aplicados exclusivamente en grandes empresas multinacionales. Desde hace pocos años, el estar certificado ha cobrado gran importancia en el mercado, no sólo por el propio interés de la empresa en tener sus procedimientos estandarizados sino porque el mercado cada vez lo exige más. Una empresa certificada da mucha más confianza a un cliente que una que no lo está, ya que sabe que los estándares de calidad fijados se cumplen siempre y no entregarán un producto que no lo cumpla.

Las pequeñas y medianas empresas, conscientes de la ventaja competitiva que les reporta, a pesar de los costes, el estar certificadas se van adhiriendo progresivamente a esta nueva condicionante del mercado.

De las empresas encuestadas el 33,5% ha obtenido algún tipo de certificación de calidad, poseyendo un mayor porcentaje las pertenecientes al sector de actividades anexas al transporte y agencias de viajes, con casi la mitad de las empresas certificadas. El sector comercio es el que menos empresas tiene certificadas con un 31,8% del total, encontrándose el resto de los sectores en ese intervalo.

### **Introducción de herramientas telemáticas.**

Las nuevas herramientas de comunicación introducidas en el mercado están cambiando progresivamente la forma de hacer negocios que conocíamos hasta hace cinco años. El uso del correo electrónico e internet, facilita la transferencia rápida de documentación entre diferentes sujetos, y la investigación de mercado de una manera más rápida eficiente y de menor coste.

Si a lo anterior le añadimos los inicios del comercio electrónico, nos damos cuenta que las empresas que no se adaptan a este nuevo mercado encontrarán mayores problemas para competir en igualdad de condiciones que las que sí los han abrazado.

Las empresas encuestadas reflejan que más del 70% de ellas utilizan correo electrónico e internet de forma habitual, alcanzando una cifra superior al 90% las empresas pertenecientes al sector de actividades anexas al transporte y agencias de viajes.

Las cifras referentes al comercio electrónico son muy bajas, como no puede ser de otra manera, ya que es un mercado todavía incipiente. La cifra mayor corresponde al sector de fabricación de alimentos y bebidas con un 33% de las mismas que han realizado alguna operación a través de este medio. La construcción es el sector que menos lo ha utilizado hasta ahora con un 4%. El resto de los sectores se encuentra en el intervalo comprendido entre los dos sectores anteriormente citados.

Si damos un sentido amplio a la aplicación de la tecnología y la innovación, entendemos que esta se produce cuando puede ser introducida en sus procesos internos de gestión o producción. Así mismo, se considerará que la innovación puede tener su origen, básicamente en tres tipos de conocimiento: el comercial, el gerencial y el tecnológico.

Canarias es la región española que más ha incrementado su gasto total en I+D durante los últimos años, aunque continua lejos de la media nacional, en concreto, el mismo representa el 0,48% del PIB canario por el 0,92% a nivel nacional en cifras de 1996.

Para terminar, nos gustaría resaltar que, a pesar de los condicionantes físicos, Canarias cuenta con una población joven y emprendedora, tiene dos universidades que preparan los cuadros humanos necesarios para mejorar las carencias detectadas en muchas pequeñas y medianas empresas y comienza a despegar en áreas como la innovación y la tecnología. Todo ello permite deparar un futuro halagüeño para los habitantes del Archipiélago, futuro que tiene poco que envidiar al resto de las Comunidades Autónomas que componen nuestro país.

## **BIBLIOGRAFÍA**

“Origen de las Ventajas Competitivas en la Empresa Canaria”

Autor: Antonio Arbelo, Pilar Pérez, Zenona González, Angel China, Margarita Calvo.

Ed. Fundación FYDE – Caja Canarias. 2000.

“Guía para la implantación de sistemas de calidad ISO 9000 en la PYME de comercio y Servicios”

Autor: Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR).

Ed. AENOR N.A. 2000.

“Evaluación del Impacto de la Política Económica Regional Comunitaria en las PYMEs de la provincia de Santa Cruz de Tenerife”

Autor: Marcel Bonnet Escuela.

Ed. Fundación FYDE – Caja Canarias. 1999.

“Plan de Choque para el Comercio Interior de Canarias”

Autor: Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife.

Ed. Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife. 1998.

“Informe Anual de la Economía Canaria. 1999”.

Autor: Confederación Canaria de Empresarios. Secretaría General y Área Económica.

Ed. Confederación Canaria de Empresarios y Gobierno de Canarias. 2000.

“Redes Lan & Wan”

Autor: Frank Derfler

Ed: Prentice Hall. 1998.

“Jornada sobre las perspectivas del comercio minorista Canario”

Autor: Emer / Gfk, Estudios de Mercado

Ed. Emer / Gfk, Estudios de Mercado. 1995

“Segundo Informe de Perspectiva Tecnológica Industrial”

Autor: Escuela de Organización Industrial.

Ed: Fundación Observatorio de Perspectiva Tecnológica Industrial. 2000.

“Rentabilidad y Solvencia de las empresas de la isla de Gran Canaria. Período 1993-1995”

Autor: Juan García Boza (Director), Inmaculada Aguiar, Pedro M. Balboa, José Juan Déniz, José Andres Dorta (coordinadores).

Ed. Fundación FYDE – Caja Canarias. 1999.

“Ley 1/1999, de 29 de enero, de Residuos de Canarias”

Autor: Parlamento de Canarias

Ed: Boletín Oficial de Canarias, número 16/99, 5 de febrero de 1999.

“Normativa Ambiental de Aplicación en la Comunidad Autónoma de Canarias”

Autor: Gobierno de Canarias

<http://www.gobcan.es>

“Plan Estratégico de Innovación de Canarias”

Autor: Gobierno de Canarias.

Ed: Gobierno de Canarias. 1999.

“Plan de Desarrollo de Canarias 1994-1999”

Autor: Gobierno de Canarias.

Ed: Gobierno de Canarias. 1993.

“Plan de Desarrollo de Canarias (PDCAN) 2000-2006”

Autor: Gobierno de Canarias.

Ed: Gobierno de Canarias. 1999.

“Construcción de una Intranet Corporativa”

Autor: Steve Guengerich, Douglas Graham, Mitra Miller, Skipper McDonald.

Ed. Ediciones Anaya Multimedia. 1997.

“El Comercio Interior en Canarias”

Autor: Pedro Gutiérrez Hernández y Dirk Godenau

Ed. Papeles de Economía Española. Economía de las Comunidades Autónomas, nº15, 1995.

“Anuario Estadístico de Canarias. 1998”

Autor: Instituto Canario de Estadística

Ed. Instituto Canario de Estadística. 1999.

“Encuesta de Alojamiento Turístico en Establecimientos Hoteleros.1999”

Autor: Instituto Canario de Estadística

Ed. Instituto Canario de Estadística. 2000.

Estadísticas. 1999

Autor: Instituto Canario de Estadística.

<http://www.istac.rcanaria.es>

“Resumen Anual de datos del observatorio ocupacional 1998 (Información sobre el mercado de trabajo”

Autor: Instituto Nacional de Empleo

Ed: Instituto Nacional de Empleo. 1999.

“Clasificación Nacional de Actividades Económicas 1993 (CNAE – 93)”

Autor: Instituto Nacional de Estadística.

Ed. Instituto Nacional de Estadística. 1993.

“Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas 1998”

Autor: Instituto Nacional de Estadística.

Ed. Instituto Nacional de Estadística. 2000.

“Equilibrio Financiero de la Empresa Canaria. Evaluación Empresarial a través de una muestra de Empresas”.

Autor: Urbano Medina Hernández.

Ed: Fundación FYDE – Caja Canarias. 1997.

“El Turismo en Canarias”

Autor: M<sup>a</sup> Mercedes Melchior Navarro (Coordinación), José R. Vera, Flora M<sup>a</sup> Díaz, José Antonio Álvarez, Matías González, Carmelo León, Juan Ramón Oreja, Desiderio Gutierrez, Victoria I. Jiménez, Angel M. Ramos, Zamira Acosta, Antonia M<sup>a</sup> Gil, Rosario Berriel, José Ignacio González.

Ed: Fundación FYDE – Caja Canarias. 1998.

“Estadísticas de la educación”

Autor: Ministerior de Educación, Cultura y Deporte y Consejo de Universidades.

<http://www.mec.es>. 2000.

“El comercio minorista en Canarias”

Autor: Isabel Montero Muradas (Coordinadora), Pedro Gutiérrez, Dirk Godenau, Juan Ramón Oreja, Eduardo Parra, Alvaro Díaz, Antonio Arbelo, Pilar Pérez, M<sup>a</sup> Angeles Sanfiel, Manuel Rodríguez, Juan Manuel García, Rosa M<sup>a</sup> Batista, Ricardo J. Díaz, Pedro Afonso.

Ed: Fundación FYDE – Caja Canarias. 1998.

“El impacto del entorno en las actividades empresariales. (El caso de la empresa en Canarias)”

Autor: Juan Ramón Oreja Rodríguez (Director), Ana María García, Mercedes Melchior, Vanessa Yanes, Zamira Acosta, Pedro Afonso, Eduardo Parra, Angeles Sanfiel, Desiderio Gutiérrez, Ricardo Díaz, Isabel Montero.

Ed: Fundación FYDE – Caja Canarias. 1999.

“Revolución Tecnológica y Empleo. Conferencia Anual IDELCO”

Autor: Manuel Pimentel Siles.

Ed. Instituto de Estudios del Libre Comercio. IDELCO.1999.

“Geografía Comercial de España. Canarias”

Autor: Rodolfo Ramírez García y M<sup>a</sup> Luz Alonso Aguiar

Ed. Distribución y Consumo. Abril/mayo 1995.

“Anuario El País. 1999”

Autor: José Manuel Revuelta (Director)

Ed. Ediciones El País. 1999.

“La fuerza de Trabajo en la Industria Alimentaria en Tenerife”

Autor: Jorge Rodríguez (Director), Leopoldo Cabrera, Inmaculada Fernández, Miguel Angel Figueroa, Juan S. León, J.Rosa Marrero.

Ed: Fundación FYDE – Caja Canarias. 1998.

“El comercio en Gran Canaria ante las nuevas tendencias en la distribución comercial”

Autor: Manuel Rodríguez Díaz

Ed. Jornadas sobre Innovación y Cooperación como factores de cambio en el sector comercio. 11 a 13 de marzo de 1998.

“Prontuario de Gestión Medioambiental”.

Autor: Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI).

Ed. Escuela de Organización Industrial. 2000.