

PROGRAMA FSE - EOI

**NECESIDADES SECTORIALES DE
FORMACION PARA LA CREACION
DE EMPLEO EN LA
COMUNIDAD AUTONOMA DE
CANARIAS**

COMUNIDADES AUTONOMAS

I

**ESCUELA DE ORGANIZACION INDUSTRIAL
M A D R I D**

1995

ÍNDICE NECESIDADES SECTORIALES

1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Asistencias Técnicas para el Programa F.S.E. - E.O.I.: Etapa 1. Marco de Actuación.....	2
1.2. Introducción específica	25
2. RELACIÓN DE SECTORES A ESTUDIAR.....	37
3. ESTUDIO POR SECTORES	40
4. ÁREAS DOCENTES DISEÑADAS	517
5. CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR.....	568
6. RESUMEN NUMÉRICO DE ACCIONES DE FORMACIÓN PARA INDIVIDUOS DE NIVEL SUPERIOR.....	587
BIBLIOGRAFÍA	590

1.- INTRODUCCIÓN

1.- INTRODUCCIÓN

1.1. Asistencias Técnicas para el Programa F.S.E. - E.O.I.: Etapa 1. Marco de actuación

1.1.1. Descripción del proyecto en curso. Antecedentes en la EOI

Los cursos de Formación de Emprendedores y Plan Estratégico para el Desarrollo de PYMES, han tenido como finalidad permitir a los participantes la transformación de una idea de creación de empresa en un proyecto viable, para los primeros, y la realización de un plan estratégico a medio y corto plazo, para los segundos, a través de la formación y el asesoramiento.

Los programas de Formación de Emprendedores iniciaron su trayectoria en el año 1.989, como resultado de la colaboración de la EOI con el Gobierno Navarro. Estos surgen como una experiencia pionera, con el objeto de potenciar la actividad empresarial navarra. En esta primera edición participaron 19 emprendedores. En vista de los buenos resultados que se obtuvieron, antes de finalizar el año se iniciaron dos nuevos cursos en esta misma Comunidad. Desde entonces, y hasta la actualidad, solamente en esta región, se han realizado 10 ediciones de este Programa. Pero el hecho fundamental es que estos buenos resultados suscitaron, desde su inicio, el interés de otras regiones y Organismos.

Los primeros Organismos interesados en estos Programas, fueron el Instituto de la Mujer y el Instituto Nacional de Empleo. Decidieron desarrollar, a través de la impartición de estos Programas, un plan de formación del empresariado por toda España, de manera que se fomentara la creación de empresas viables. De forma paralela, se desarrollaron también los cursos para el Desarrollo de PYMES.

- ***ACCIONES REALIZADAS***

Las colaboraciones llevadas a cabo, con las Comunidades Autónomas y otras Instituciones han supuesto la realización de las siguientes acciones para formación de Emprendedores/as y Desarrollo de PYMES.

Formación de Emprendedores:

	<i>Total</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Número de Cursos</i>	56	
<i>Número de Asistentes</i>	1.355	
<i>Número de Proyectos Desarrollados</i>	989	72%
<i>Número de Empresas Creadas</i>	464	34%
<i>Comunidades Autónomas involucradas</i>	9	34%

Plan Estratégico para el Desarrollo de PYMES:

	<i>Total</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Número de Cursos</i>	7	
<i>Número de Asistentes</i>	155	
<i>Número de Proyectos Desarrollados</i>	124	80%
<i>Comunidades Autónomas involucradas</i>	5	

• ***EXPANSIÓN FUTURA DE LA ACCIÓN***

A la vista de los resultados obtenidos en la acción descrita, la EOI ha considerado el interés y la oportunidad de dar una nueva dimensión al proyecto de formación de PYMES bajo los siguientes lineamientos.

- *Formación orientada a la creación de nuevo empleo, empresas y, en los casos necesarios, a mantenimiento del empleo actual.*
- *Alcance nacional, afectando a todas las Comunidades Autónomas.*
- *Dimensión estratégica con un horizonte de seis años y una penetración significativa en el tejido económico.*
- *Diversificación de las acciones buscando distintos colectivos.*

A efectos de conseguir tales objetivos se ha procedido al diseño de un Plan de alcance, que se ha presentado al Fondo Social Europeo, con el que existen ya desde hace años proyectos en común. Este Plan ha sido aprobado dentro del marco Comunitario como uno de los planes operativos importantes.

• ***RESUMEN DE ACCIONES 1994-1999.***

El conjunto de acciones para el periodo 1994-1999 contempla la realización de 536 cursos, con 12.865 participantes y 10.656 millones de pesetas de presupuestos, según el anexo adjunto.

Si extrapolamos indicativamente los resultados obtenidos en Madrid a esta acción global, podría pensarse en los siguientes órdenes de magnitud máximos para el conjunto de la acción:

<i>Total de participantes</i>	<i>12.200</i>
<i>Total Proyectos y Planes</i>	<i>8.895</i>
<i>Total empresas en marcha</i>	<i>1.722</i>
<i>Total creación de empleo directo</i>	<i>9.471</i>

El Plan presentado al Fondo Social Europeo contempla una importante aportación de éste, que, según se trate de Regiones Objetivo 1 ó 2, oscila entre el 45% y el 75%.

• **ACCIONES DE LA ESCUELA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL VINCULADAS A LAS AYUDAS DE LOS FONDOS ESTRUCTURALES PARA EL PERIODO 1994-1999**

1. Programa de Formación de Emprendedores (Creación de Empresas).

Dirigido a personas cuentan con una clara vocación empresarial y tienen una idea o proyecto para la creación de una empresa. Se realiza un estudio de viabilidad de la idea o negocio a desarrollar. La metodología es específica y muy probada, siendo clave el apoyo individualizado a cada uno de los participantes.

2. Plan estratégico para el desarrollo de PYMES.

Dirigido a empresarios y/o gerentes de PYMES en funcionamiento. El objetivo es realizar una revisión en profundidad de su empresa y establecer un plan estratégico que mejore su viabilidad.

Se cuenta con una serie de módulos que transmiten de forma práctica técnicas y enfoques en la gestión de empresa.

3. Nuevas tecnologías para la Gestión Empresarial.

Dirigido a jóvenes recién Licenciados que se encuentran en situación de desempleo. El objetivo es formarlos en las nuevas técnicas para la gestión de empresa. Se combina la formación teórica en materias - llave con la práctica a través del desarrollo aplicado de tres proyectos (creación de Empresas, Estrategia, Marketing).

4. *Gestión de Ocio y Tiempo Libre.*

Dirigido a licenciados en carreras de letras interesados en el sector del ocio en línea de incorporación profesional en el sector o bien de creación de su propia empresa. El objetivo es formar a los participantes en técnicas innovadoras dentro del sector del ocio. Se combina la impartición de módulos teóricos con la realización de proyectos o planes de ocio alternativo contando con el apoyo individualizado de profesores-consultores.

5. *Preparación práctica de Agentes de Desarrollo.*

Sé trata de crear, a nivel local, dinamizadores de la promoción de nuevas empresas que, además de potenciar su desarrollo, proporcionan a éstas un apoyo y seguimiento posterior permanente.

6. *Programas de Asistencia Técnica para Emprendedores, PYMES y Plan Medioambiental.*

Instrumento orientado a la potenciación de los demás programas de fomento de las iniciativas empresariales.

7. *Capacitación de emprendedores y pequeños empresarios medioambientales.*

Preparación práctica de especialistas de gestión medioambiental específicamente entrenados para promover, estructurar y hacer el seguimiento de empresas desarrolladas en torno a nuevas oportunidades generadas por el medio ambiente (gestión de residuos, aprovechamiento de subproductos, envases ecológicos, logística de recuperación, cambio cultural medioambiental, etc.).

8. *Capacitación de emprendedores y pequeños empresarios en gestión de calidad total, innovación tecnológica y seguridad.*

Preparación práctica de especialistas específicamente entrenados para promover, estructurar y hacer el seguimiento de empresas desarrolladas en torno a nuevas oportunidades generadas por la calidad total (Benchmarking, mejora continua de procesos, integración cliente - proveedor, etc.).

9. *Programa de desarrollo de negocios para Directivos en paro.*

Dirigido a mayores de 45 años en situación de desempleo, con experiencia de más de 10 años como directivos medios o superiores, con potencial y madurez profesional. El objetivo de la acción es generar empleo en base al diseño y puesta en práctica del negocio de cada participante. El programa combina módulos de Desarrollo Personal, Concepción del Negocio, Desarrollo del Negocio y Formación Individual Tutorizada (Interna/Externa).

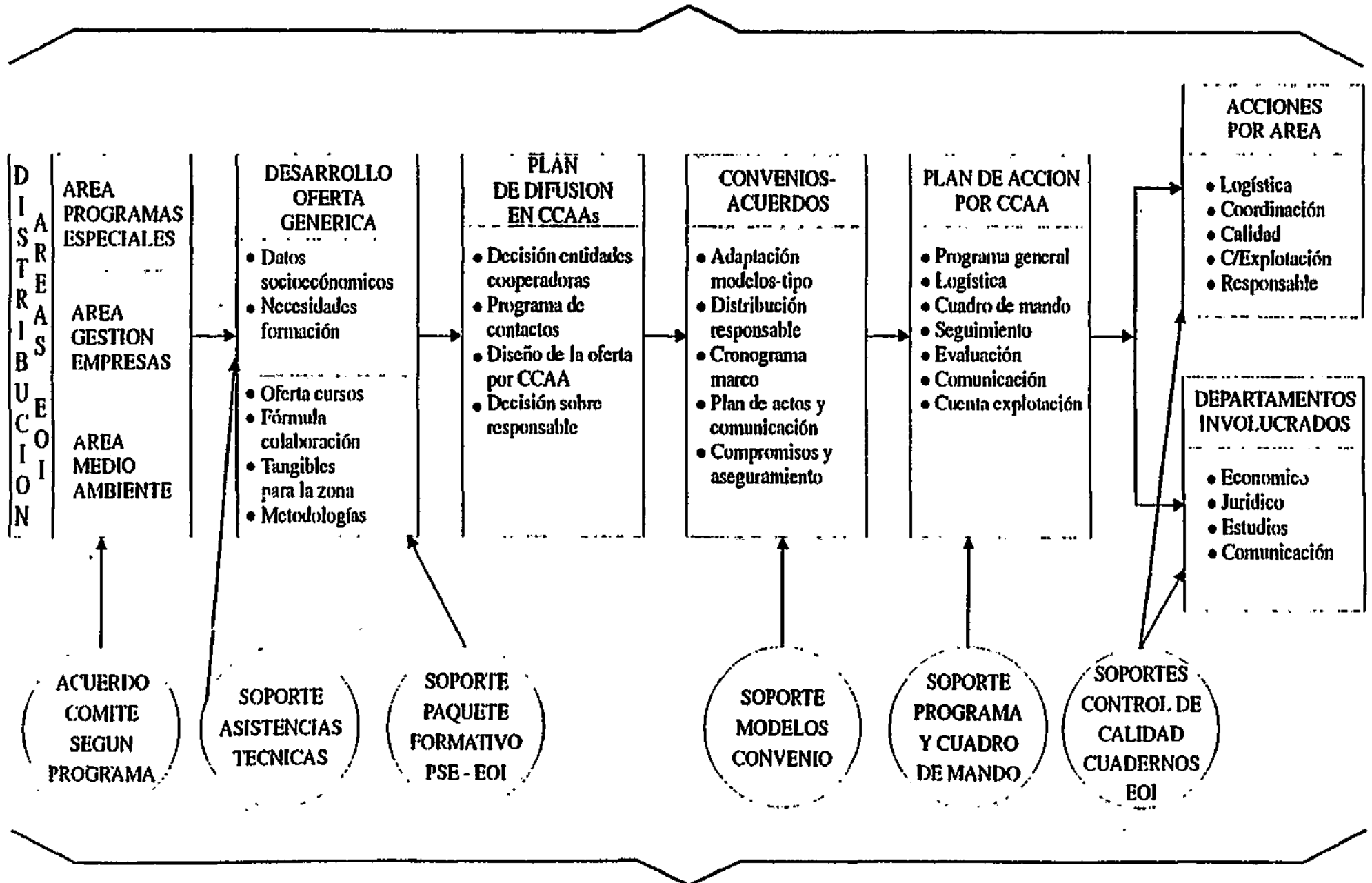
7

CUADRO RESUMEN DE ACCIONES 1994-1999

<i>NOMBRE PROGRAMA</i>	<i>NUMERO DE CURSOS</i>	<i>NUMERO PARTICIPANTES</i>	<i>PRESUPUESTOS (MM)</i>
Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial	45	1.125	900
Formación de Emprendedores y Plan Estratégico de PYMES	210	4.200	3.360
Gestión del Ocio y Tiempo Libre	30	600	480
Asistencia Técnica, Emprendedores, PYMES, Gestión y Ocio	-	-	260
Agentes de Desarrollo	50	1.250	800
Asistencia Técnica, Medio Ambiente, Calidad	-	-	1.500
Emprendedores medioambientales	75	1.875	1.200
Emprendedores Calidad total	75	1.875	1.200
Programa Autoempleo para directivos en paro	51	1.940	1.836
TOTAL ACCIONES 1994-1999	536	12.200	11.536

DIAGRAMA GENERAL DEL PROGRAMA

PLAN GENERAL DE ACTUACION EOI-FSE



SOPORTE: SISTEMA DE INFORMACION

1.1.3. Descripción de las asistencias técnicas.

Dentro del Plan General de Actuación, las Asistencias Técnicas aportan la información precisa para conectar las necesidades de formación de cada Comunidad Autónoma, Sector de Actividad económica y Grupo Profesional con la Oferta ofrecida en el Proyecto F.S.E. - EOI.

Estas Asistencias Técnicas se realizan en dos etapas, una primera que analiza la situación global y la de los sectores más significativos por su potencial o riesgo en cada una de las Comunidades Autónomas, y una segunda que desarrolla intensivamente subzonas o subsectores de particular interés.

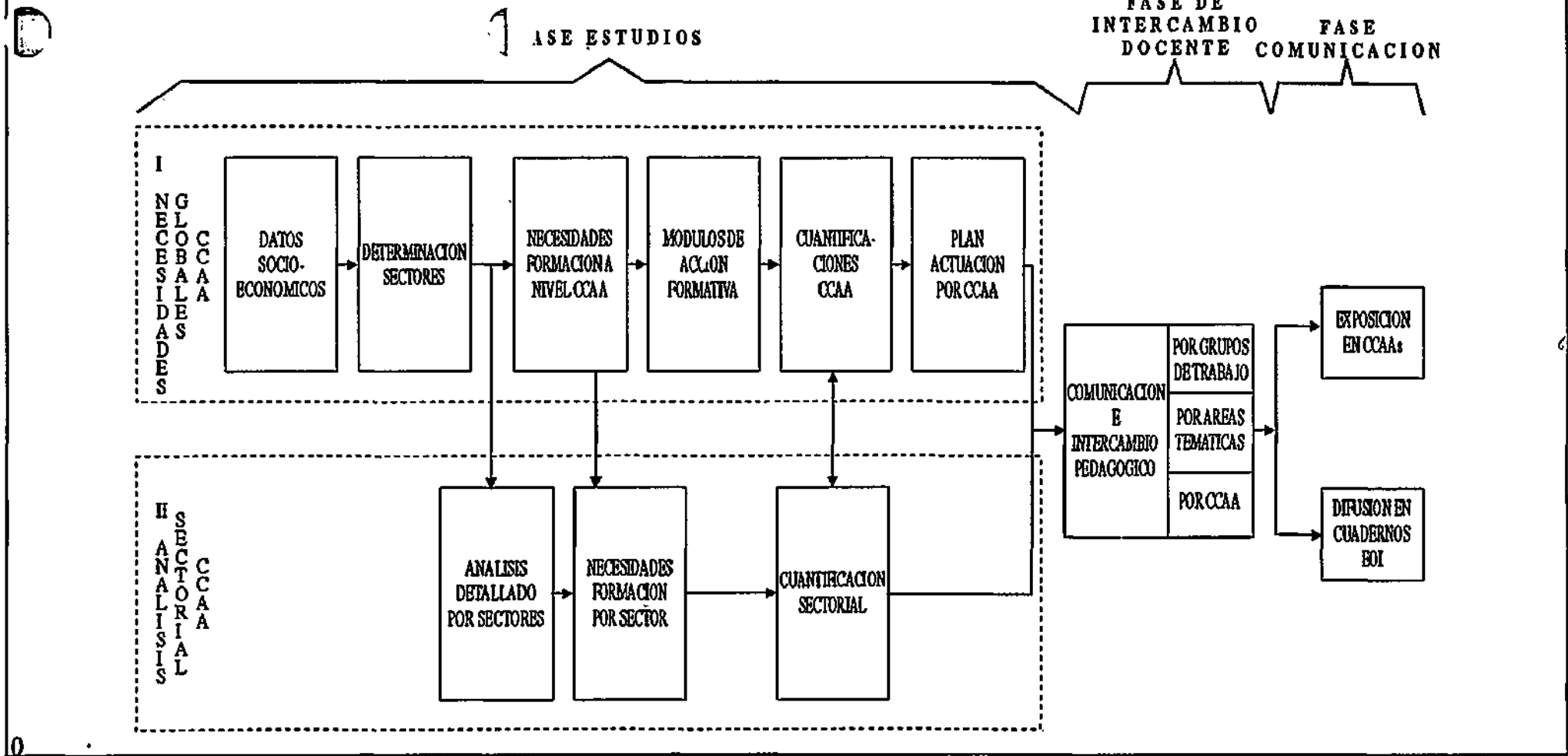
En el transcurso de la primera etapa, que comprende el año 1994 y la primera mitad de 1995 se llevan a cabo dos Informes de Situación por Comunidad Autónoma orientados a obtener los siguientes puntos básicos, esenciales para la confección del paquete formativo y para orientar el conjunto de la acción:

Informe I: Necesidades Globales.

Situación Socioeconómica General
Situación del Empleo
Necesidades de Formación
Módulos adecuados de Acción Formativa Plan de Acción

Informe II: Análisis Sectorial

Análisis detallado por sectores
Necesidades Sectoriales de Formación
Cuantificaciones



1.1.4. DIAGRAMA GENERAL DE LAS ASISTENCIAS TÉCNICAS

1.1.5. Estudios de base.

- **METODOLOGÍA.**

OBJETIVO:

Obtención de datos básicos
Evaluación necesidades de formación
Desarrollo del Plan de Formación

FUENTES:

Recopilación de información secundaria
Entrevistas con expertos de la CC.AA.
Entrevistas con expertos sectoriales
Entrevistas telefónicas masivas a empresas
Reuniones con empresas
Consultas institucionales

TRATAMIENTO:

Contraste necesidades formación con oferta formativa EOI
Diseño módulos de acción formativa
Desarrollo programa global

INVESTIGADOR - COORDINADOR:

Profesor EOI

• ***DATOS SECUNDARIOS.***

FUENTES

Anuarios estadísticos del Gobierno Central

Contabilidad Regional

Datos Eurostat

Estudios sectoriales

Planes estratégicos del área

Planes de desarrollo regional

Planes de formación

Estimaciones de las asociaciones

Estimaciones de las empresas

Cámaras de Comercio

Cajas de Ahorro

ÁREAS DE ANÁLISIS

Datos físicos Servicios

Demografía Empresa

Enseñanza PYMES

Industria Población Activa

Sector Primario Sectores con potencial

• **DATOS PRIMARIOS.**

SOPORTE:

Investigación de campo mediante las técnicas de telemarketing para recoger la opinión del tejido económico español sobre las necesidades de formación.

Número de entrevistas: entre 400 y 650 por CC.AA.

Sectores estudiados: entre 6 Y 8 por CC.AA.

MATERIA INVESTIGADA:

Perspectivas económicas

Perspectivas de empleo

Necesidades de formación percibidas

Áreas de oportunidad

Áreas de riesgo

Momentos de la acción formativa

1.1.6. Estudio de Necesidades Globales.

• **ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES DE FORMACIÓN.**

EN BASE A LAS RESPUESTAS DE EXPERTOS Y DE UNA MUESTRA DE CIENTOS DE EMPRESAS SE RECOPILA, LA SIGUIENTE INFORMACIÓN:

- Situación socioeconómica
- Tendencia percibida de la economía regional
- Percepción del futuro del empleo
- Posibilidad de creación de empleos
- Previsión de cambio de plantilla
- Necesidad de más recursos y modo de cubrirla
- Momentos adecuados para la Formación
- Necesidades de formación en Producción, Administración,

Dirección y Comercial

• **ÁREAS DE ACCIÓN FORMATIVA.**

CONTENIDO:

Definen las acciones FSE - EOI en función de áreas temáticas, destinatarios, objetivos y estructura de la acción.

EJEMPLO: FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA.

TÍTULO DEL PROGRAMA FORMATIVO
GESTIÓN DE EMPRESAS - RECURSOS HUMANOS

DESTINATARIOS

Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas del conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.

DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

- 500 horas, de las cuales 150 son de Desarrollo de Proyectos.
- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

OBJETIVOS

Proporcionar al participante, independientemente de su formación universitaria previa, la formación teórica y práctica necesaria para poder actuar como profesionales de la gestión de empresa con una fuerte especialización en los aspectos de Recursos Humanos. Asimismo, al terminar el programa los participantes podrán actuar como asesores de empresa, especialmente PYMES, en el campo de Recursos Humanos de las empresas.

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

Se establecerán sistemas de evaluación continua de los alumnos, con controles al final de cada área.

La elaboración del proyecto es condición indispensable para conseguir el diploma.

ESTRUCTURA DE LA ACCIÓN	
MODULO	Nº HORAS
1. Asesoramiento y Autodiagnóstico	20
2. Capacidades Personales	40
3. Herramientas Microinformáticas	28
4. Contabilidad y Finanzas	40
5. Márketing y Comercial	-
6. Operaciones y Logística	-
7. Derecho Mercantil y Fiscal	24
8. Recursos Humanos y Derecho Laboral	150
9. Bussines Game	24
10. Política de Empresa	24
11. Desarrollo de Proyectos	150
12. Internacional	-

• ***CUANTIFICACIONES Y DIMENSIONAMIENTO DE LAS ACCIONES POR CC.AA.***

SE OBTIENE:

Cuadro general de Acciones Formativas

Total personas a capacitar

Total acciones de capacitación

Distribución por áreas de capacitación

Perfiles de personas a formar

Necesidades de formación

Niveles de penetración de las acciones

• ***PLAN DE ACTUACIÓN POR CC.AA.***

EL PLAN ANUALIZADO INCLUYE:

Denominación de los programas

Número de cursos a realizar

Coste total

Distribución entre los cofinanciadores

1.1.7. Estudio de Necesidades Sectoriales.

• **ANÁLISIS DETALLADO POR SECTORES.**

POR SECTOR IDENTIFICADO:

Estadísticas Básicas

Análisis Evolutivo

Nivel de Acuerdos y Subcontrataciones

Estructura Empresarial

Tendencias Sector

Estructura del Empleo

Evolución del Empleo

Necesidad de Puestos de Trabajo

Previsión de Movimientos de Plantilla

Necesidad de más Recursos Humanos

Tiempos para Formación

Necesidad de Apoyos Formativos

Conclusiones Aplicadas a Formación

• **ÁREAS DE FORMACIÓN ADAPTADOS.**

CONTENIDO:

Los módulos de Acción Formativa Genéricos para la CC.AA. Se adaptan a las necesidades concretas del sector

DESARROLLO POR ÁREAS:

Ficha Técnica

Conexión con objetivos por sector

Distribución geográfica de las acciones

Programa y calendario propuestos

Evaluación de la acción

• **CUANTIFICACION SECTORIAL.**

ELABORACIÓN DE FICHAS SECTORIALES

De situación definiendo acciones

De formación de nivel medio - alto

CONTENIDO DE LAS FICHAS

Total personas a capacitar

Tipo de acción

Área

Estructura y tendencias

Perspectivas de empleo

Oportunidades detectadas

UTILIDADES DE LAS FICHAS

Suministra el material para el plan de actuación FSE - EOI por CC.AA.

Conecta con los planes globales de capacitación

Permite un seguimiento y control de los avances o nivel sectorial

1.1.8. Comunicación e intercambio pedagógico entre grupos de profesores y expertos.

CONTENIDO

La información obtenida en los informes de las diferentes Comunidades Autónomas es expuesta y debatida a fin de enriquecer y mejorar la calidad de la formación posterior

METODOLOGÍA

Plan de reuniones cruzadas entre profesorado

GRUPOS INVOLUCRADOS

Profesores encargados de los estudios profesores de los grupos de trabajo

TEMAS DE ANÁLISIS POR CC.AA. Y GRUPO:

- Del informe Necesidades Globales: Datos Socioeconómicos; Determinación Sectores; Necesidades Formación; Módulos Formativos; Cuantificaciones por CC.AA.; Plan Actuación por CC.AA.
- Del informe Necesidades Sectoriales: Estudio de Mercado; Análisis Sectorial; Necesidades Formación por Sector; Cuantificación Sectorial

1.1.9. Exposiciones en las Comunidades Autónomas.

Las conclusiones de los estudios constituyen un material de interés para las instituciones y grupos profesionales de las Comunidades Autónomas.

Los equipos de la EOI se desplazan para exponer una síntesis de las conclusiones con los siguientes objetivos:

- Transmitir y contrastar información
- Coordinar con la estrategia de formación de la CC.AA.
- Exponer metodologías, fórmulas de colaboración y oferta de cursos
- Involucrar a las instituciones locales en la acción FSE - EOI

1.- INTRODUCCIÓN

Definición del contexto

El presente Estudio sobre Necesidades Globales de Formación en la Comunidad Autónoma de Canarias se hizo preciso ya que se necesitaba conocer las peculiaridades más sobresalientes que existen en las empresas de la Comunidad Canaria, para de esta forma poder acometer **Acciones de Formación**, específicas a las necesidades que se pudieran detectar, en lo referente a los niveles medio y alto de las estructuras empresariales.

Es un hecho cierto que los cambios se producen a gran velocidad pero también es verdad que cambios los ha habido siempre, lo que ocurre es que ahora son más frecuentes, afectan a mayor número de personas y se notan quizás más.

Haciendo un resumen sobre los cambios originados en los últimos tiempos, éstos se detectan en:

- * **La sociedad:** transformaciones sociales, demográficas, de las estructuras familiares, etc.

- * **Las fuerzas de mercado:** competencia creciente, desregulación de los diferentes mercados, privatización y globalización de los mercados.

1.- INTRODUCCIÓN

Definición del contexto

- * **Las empresas:** introducción de nuevas tecnologías en los procesos y en los materiales, nuevo papel del factor capital, concienciación hacia el medio ambiente, etc.

- * **Los empleados y los clientes:** tienen mayores expectativas y exigencias.

La incorporación de España a la Unión Europea, está provocando una serie de cambios sociales, económicos, jurídicos y fiscales para la empresa. El asumir esos cambios y poder encajarlos dentro del mercado en el que operan las empresas va a determinar en gran medida su capacidad para competir con éxito en el futuro.

1.- INTRODUCCIÓN

Definición del contexto

El panorama actual español en general y el de la Comunidad de Canarias en particular, desde un punto de vista estructural y de comportamiento presenta los siguientes rasgos:

- * Protagonismo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).
- * Escasa formación empresarial.
- * Pérdida del peso relativo de la gran empresa.
- * Creciente exigencia por la calidad.
- * Permanencia de un hecho diferencial derivado de su carácter insular y de su diferente estatuto de integración en la Unión Europea. Este último factor se ha visto mitigado desde 1.991 con la introducción del nuevo Régimen Fiscal Canario.
- * Situación diferencial de esfuerzo para la PYME, derivado de su apertura a los nuevos mercados europeos. Para las empresas españolas esta realidad se caracteriza por:
 - a) Atravesar unos períodos transitorios que han requerido una rápida operación de desarme arancelario y fiscal.

1.- INTRODUCCIÓN

Definición del contexto

- b) La creación de un mercado interior único que es un reto permanente de competitividad.
 - c) Exhibir unos factores estructurales débiles (tecnología, investigación y desarrollo, infraestructuras, formación).
- * Cambio desde la burocratización hacia el espíritu emprendedor.

1.- INTRODUCCIÓN

Definición del contexto

Centrándonos en las características de la población desempleada que ha resultado como consecuencia de la estructura industrial anteriormente descrita se pueden citar los siguientes puntos:

- * Elevadas tasas de paro.
- * Los parados son en mayoría de larga duración .
- * El nivel de formación presenta una gran significación a la hora de encontrar empleo.
- * Existe un importante potencial de acción formativa en la comunidad de Canarias.

1.- INTRODUCCIÓN

Objetivos

Los resultados que se pudieran obtener del Estudio de Necesidades de Formación no servirían de mucho, si aquellos no se conjugaran con una serie de acciones de carácter formativo seguidas por actuaciones de seguimiento, impulso y control de los Proyectos y de sus realizaciones, para poder incidir en cada una de las disfunciones que denuncian los datos que hemos indicado en la definición del contexto.

Del concierto de todas ellas, se seguirá:

- * La mejora en la estabilidad y el mantenimiento del crecimiento del empleo especialmente mediante la formación continua, la orientación y el asesoramiento dirigido a los trabajadores.
- * La facilitación de la inserción profesional.
- * La integración de las personas amenazadas de exclusión del mercado laboral.
- * La promoción en términos de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres en el mercado laboral, en particular en los ámbitos de empleo en los que las mujeres se encuentran infrarrepresentadas, lo que se presenta con especial incidencia en el caso de mujeres sin calificación profesional o que se reincorporan al mercado laboral tras un período de ausencia.

1.- INTRODUCCIÓN

Fuentes consultadas

Para llevar a cabo un enfoque apropiado de las características generales de la Comunidad de Canarias, se inicia este estudio con los datos más globales, partiendo de un marco general y tratando de que se basen en fuentes de información homogéneas.

La dificultad, en ocasiones, de disponer de datos más actualizados, ha sido bastante considerable, ya que no siempre se ha podido tener acceso a las fuentes, por la enorme dispersión existente y sobre todo por la necesidad de una información acorde con los objetivos perseguidos.

Las principales fuentes bibliográficas consultadas vienen recogidas al final del presente informe en el apartado de BIBLIOGRAFÍA.

1.- INTRODUCCIÓN

Personas entrevistadas

Además de utilizar estas fuentes bibliográficas se han mantenido una serie de entrevistas y reuniones personales con toda una serie de personas, relevantes dentro de la Comunidad de Canarias y ampliamente capacitadas para opinar sobre los diferentes aspectos del estudio realizado. Distinguiremos, entre otras, las siguientes personas:

. **D. Gregorio Hernández.** Subdirector Provincial de Empleo y Formación. Dirección Provincial del Instituto Nacional de Empleo de Santa Cruz de Tenerife.

. **D. Fernando Lajusticia.** Subdirector Provincial de Empleo y Formación. Dirección Provincial del Instituto Nacional de Empleo de Las Palmas.

. **D. Carlos J. Valcárcel Rodríguez.** Secretario General del Consejo Económico y Social de la Comunidad Autónoma de Canarias.

. **D. Pedro Medina Monche.** Presidente de la Asociación de Productores Vitivinícolas Canarios.

. **D. Antonio Marrero Hernández.** Director del Centro de Investigación Económica y Social de Canarias. (CIES).

. **D. Juan Antonio Martínez de la Fé.** Subdirector de Obra Social, Relaciones Institucionales y Patrimonio de la Caja Insular de Ahorros de Canarias.

1.- INTRODUCCIÓN

Personas entrevistadas

. **D. Gonzalo Piernavieja Domínguez.** Jefe de la Sección de Producción Agrícola y Forestal de la Consejería de Agricultura y Alimentación del Gobierno de Canarias.

. **D. Luis Padrón López.** Secretario General de la Confederación Regional Canaria de la Pequeña y Mediana Empresa Artesanos y Empresarios Autónomos. CECAPYME.

. **D. Juan Carmelo Suárez Izquierdo.** Coordinador de la Confederación Regional Canaria de la Pequeña y Mediana Empresa Artesanos y Empresarios Autónomos. CECAPYME.

. **D. León María del Amo Arias.** Delegado Provincial del Instituto Nacional de Estadística.

. **Dña. María Ley Pinto.** Técnico del Gabinete del Director del Instituto Canario de Estadística de la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias.

. **D. Agustín Alemán y sus colaboradores: Luisa Gómez Lucena y J. Ignacio Mesanza Zufiaur.** Servicio de Política Económica de la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias.

. **D. Cosme García.** Jefe del Servicio de Política Presupuestaria de la Consejería de Economía y Hacienda del Gobierno de Canarias.

. **D. Rafael Espejo Castro.** Secretario General de la Cámara de Comercio Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife.

1.- INTRODUCCIÓN

Telemarketing

Con el fin de complementar la información obtenida de las fuentes consultadas y de las opiniones de expertos contactados, se ha hecho necesario el pulsar la sensibilidad de los propios empresarios, en relación con la percepción de las necesidades futuras en el ámbito de las empresas de su sector de actividad.

Para ello, se realizaron 366 entrevistas telefónicas con empresarios y directivos de la Comunidad Autónoma de Canarias clasificadas por sectores y por tamaños de empresa.

Tamaño de Empresa / N° de Empleados	Número de entrevistas
Menos de 10 trabajadores	66
De 10 a 20 trabajadores	144
De 21 a 40 trabajadores	75
De 41 a 60 trabajadores	25
Más de 60 trabajadores	56

1.- INTRODUCCIÓN

Conclusiones

La destrucción del empleo, que hoy viven extensas partes del mundo, y España con mayor intensidad, es el fenómeno más relevante con el que nos vamos a seguir encontrando en los tiempo venideros. Aún cuando se remonte la crisis.

El fenómeno de pérdida de empleo, y transformación del mercado laboral, es una consecuencia de la globalización de la economía y del interés por el aumento de productividad. Es algo connatural y consecuente con esos fenómenos y que no tiene marcha atrás. Se habla, para describirlo de la volatilidad del empleo.

Este problema, en sí mismo, no es amenazador si sabemos propiciar las condiciones que conduzcan a favorecer el surgimiento de otros puestos de trabajo alternativos a los que fenecen, y a ser posible con mayor velocidad que los que desaparecen, lo que nos conduciría a una auténtica creación de empleo neto.

Las principales modificaciones que las empresas más innovadoras están introduciendo en sus actitudes y métodos de dirección para afrontar de forma satisfactoria los cambios del entorno, podemos resumirlas en:

- * Poner énfasis en la mentalidad a largo plazo.

- * Emerger hacia la creatividad.

1.- INTRODUCCIÓN

Conclusiones

- * Obsesión por la atención al Cliente.
- * Mayor confianza en el trabajador.
- * Enfoque positivo del conflicto.
- * Dominio de la herramienta informática.
- * Formalización de la dirección estratégica como disciplina.
- * Relevancia de la programación como centro de control.
- * Desarrollar estructuras sencillas y flexibles.
- * Sensibilización hacia la Calidad Total.

Todos estos cambios, que se están produciendo o que se van a producir a corto plazo en el entorno empresarial, conllevan una serie de requisitos hacia el trabajador y los sistemas de formación.

La situación descrita y la resolución de los problemas expuestos implica la articulación de políticas eficaces y vigorosas que posibiliten la creación de empresas y la mejora de la gestión de las existentes. Para ambos casos, el impulso de la FORMACIÓN, es básico.

2.- RELACIÓN DE SECTORES A ESTUDIAR

2.- RELACIÓN DE SECTORES A ESTUDIAR

2.1.- La Alimentación, Bebidas y Tabaco:

* Plátano.

* Tomate.

* Vino.

2.2.- La Construcción y los Materiales de Construcción en Canarias.

2.3.1.- El Comercio: Mayorista y Minorista.

2.4.- El Turismo en Canarias:

* Hostelería.

* Restauración.

* Servicios.

2.- RELACIÓN DE SECTORES A ESTUDIAR

2.5.- El Transporte en Canarias:

* Carretera.

* Marítimo.

* Aéreo.

2.6.- El Sistema Financiero Canario.

3.- ESTUDIO POR SECTORES

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

El archipiélago canario constituye un medio particularmente difícil para la producción agraria; un estrecho territorio, de escarpada orografía y limitados recursos hidrológicos.

Sin embargo, goza de importantes ventajas climáticas para la producción de frutas subtropicales y hortalizas fuera de estación.

Tal ventaja comparativa ha favorecido la especialización de la agricultura canaria en la exportación hortofrutícola a Europa.

El gran valor añadido de este tipo de actividad ha compensado las desventajas naturales y la distancia al mercado.

Desde hace casi un siglo, hasta ahora las condiciones de producción han variado substancialmente. Quizá los cambios más decisivos son los que se han producido a lo largo de las dos últimas décadas.

En efecto, la dotación factorial que enfrenta la agricultura se ha visto afectada por el rápido desarrollo del sector terciario y la construcción.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Al mismo tiempo las exportaciones de algunos países subdesarrollados, más favorecidos en recursos naturales y con abundante mano de obra, ganan acceso al mercado.

La agricultura canaria ha registrado también el impacto de dos importantes cambios institucionales: la adhesión española a la Comunidad Europea, que dejaba a Canarias fuera de la Unión Aduanera y del FEOGA- garantía, en el año 1.986, y la integración plena, con un régimen transitorio específico, en el año 1.991.

Aunque el régimen transitorio incluye notables excepciones para permitir una adaptación de la agricultura a la nueva situación, la superación de los obstáculos de carácter estructural a su desarrollo exige una intervención pública en el mercado de factores regional.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Evolución de la estructura productiva en Canarias

<i>PIB</i>	<i>1.975</i>	<i>1.989</i>	<i>1.992</i>	<i>1.993</i>	<i>1.994</i>
<i>Agricultura y pesca</i>	<i>9,4</i>	<i>7,8</i>	<i>3,3</i>	<i>3,4</i>	<i>4,5</i>
<i>Empleo</i>	<i>-</i>	<i>9,57</i>	<i>8,95</i>	<i>7,55</i>	<i>7,30</i>

Fuente: Fundación F.I.E.S., Instituto Nacional de Estadística.

La productividad aparente del factor trabajo en España, en este sector, es una de las más bajas de la Comunidad Europea, índice 70 para una media comunitaria de 100, únicamente Grecia y Portugal tienen peores índices.

En 1.992, el sector Alimentación, bebidas y tabaco, es decir la industria agroalimentaria de la Comunidad Autónoma Canaria, suponía un 36,7% del total del sector industrial, con un valor de 160.619 millones de pesetas y daba empleo a 11.153 personas. Todo ello indica, que la productividad en el sector era de 14,4 millones por persona, inferior a la media nacional de 18 millones por persona.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

La agricultura presenta, en general, mejoras de productividad muy superiores a las de la industria agroalimentaria, como consecuencia de la fuerte mecanización y eliminación del subempleo en el sector primario que es la norma habitual en cualquier economía en desarrollo.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Crecimiento real del PIB por sectores

	<i>Agricultura y pesc.</i>	<i>Industria</i>	<i>Construcción</i>	<i>Servicios</i>	<i>Total</i>	<i>Nacional</i>
<i>1.990</i>	<i>-1,22</i>	<i>2,27</i>	<i>-4,80</i>	<i>1,50</i>	<i>0,66</i>	<i>3,70</i>
<i>1.991</i>	<i>5,45</i>	<i>0,68</i>	<i>-3,98</i>	<i>2,07</i>	<i>1,33</i>	<i>2,50</i>
<i>1.992</i>	<i>-0,53</i>	<i>0,83</i>	<i>-4,82</i>	<i>1,50</i>	<i>0,65</i>	<i>0,71</i>
<i>1.993</i>	<i>-0,79</i>	<i>-0,92</i>	<i>-6,54</i>	<i>3,71</i>	<i>2,03</i>	<i>-1,13</i>
<i>1.994</i>	<i>4,30</i>	<i>4,20</i>	<i>2,30</i>	<i>5,40</i>	<i>5,00</i>	<i>2,16</i>

Fuente: *Fundación F.I.E.S.*

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

La caída del peso del empleo agrícola es simultánea con la pérdida del efecto regulador de la oferta de mano de obra por parte de las explotaciones familiares en agricultura.

En los años sesenta y setenta, la agricultura canaria era un sector de estructura dual en el que las pequeñas explotaciones cumplían una función de reserva de mano de obra. En la actualidad, la agricultura canaria es un sector dual en el que las pequeñas explotaciones marginales están conducidas por una persona de edad avanzada o por un agricultor a tiempo parcial.

En las explotaciones familiares quedan pocos agricultores subempleados dispuestos a abandonar la agricultura por una colocación mejor y ello por dos razones:

- En primer lugar, porque la mayor parte de los trabajadores son asalariados (el 60,4% según la EPA).

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

- En segundo lugar, porque los que no lo son declaran tener otra actividad lucrativa principal (el 50 % de los jefes de explotación menores de 65 años, según el Censo Agrario) o no están en edad para demasiados cambios (de acuerdo con el Censo, el 5 por 100 de los jefes de explotación es mayor de 55 años y el 21 por 100 mayor de 65 años).

El elevado grado de envejecimiento de los jefes de explotación sugiere que la actividad empresarial en exclusiva en la agricultura canaria interesa principalmente a trabajadores que, por su edad, no buscan, y además tendrían una posibilidad muy remota de encontrar un empleo externo.

Evolución del VAB, empleo y paro en el conjunto de la economía y en la agricultura en Canarias.

<i>Año</i>	<i>V.A.B.</i>	<i>V.A.A.</i>	<i>Ocupación total (A)</i>	<i>Ocupación agrícola (B)</i>	<i>Porcentaje (A/B)</i>	<i>Tasa paro</i>
<i>1.980</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>399,2</i>	<i>73,6</i>	<i>18,4</i>	<i>13,3</i>
<i>1.981</i>	<i>100,5</i>	<i>104,4</i>	<i>381,7</i>	<i>68,9</i>	<i>18,0</i>	<i>16,6</i>
<i>1.982</i>	<i>105,5</i>	<i>92,9</i>	<i>378,7</i>	<i>70,6</i>	<i>18,6</i>	<i>18,0</i>
<i>1.983</i>	<i>109,6</i>	<i>92,8</i>	<i>384,7</i>	<i>66,3</i>	<i>17,2</i>	<i>19,0</i>
<i>1.984</i>	<i>113,7</i>	<i>101,3</i>	<i>378,7</i>	<i>66,0</i>	<i>17,4</i>	<i>22,4</i>
<i>1.985</i>	<i>117,1</i>	<i>94,2</i>	<i>370,4</i>	<i>57,9</i>	<i>15,6</i>	<i>24,3</i>
<i>1.986</i>	<i>122,4</i>	<i>87,8</i>	<i>378,6</i>	<i>52,6</i>	<i>13,8</i>	<i>25,9</i>
<i>1.987</i>	<i>130,9</i>	<i>104,5</i>	<i>401,6</i>	<i>44,3</i>	<i>11,0</i>	<i>24,1</i>
<i>1.988</i>	<i>140,0</i>	<i>101,3</i>	<i>431,5</i>	<i>42,4</i>	<i>9,8</i>	<i>22,4</i>
<i>1.989</i>	<i>142,2</i>	<i>106,6</i>	<i>450,5</i>	<i>41,9</i>	<i>9,3</i>	<i>21,5</i>
<i>1.990</i>	<i>144,9</i>	<i>106,3</i>	<i>439,9</i>	<i>35,5</i>	<i>8,0</i>	<i>23,0</i>
<i>1.991</i>	<i>149,9</i>	<i>104,1</i>	<i>446,3</i>	<i>33,4</i>	<i>7,4</i>	<i>24,5</i>
<i>1.992</i>	<i>149,9</i>	<i>102,0</i>	<i>441,1</i>	<i>39,3</i>	<i>8,9</i>	<i>24,8</i>

Fuente: Fundación F.I.E.S. Nota: V.A.B.: índices 1.980= 100 valores constantes.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Ahora bien, la economía canaria se ha caracterizado en los últimos años por la persistencia de una notable tasa de paro.

Ello se debe a un rápido crecimiento de la población activa (aumenta en un 23 por 100 en el período considerado) y a una manifiesta incapacidad de la economía en la creación de empleo.

Durante toda la década de los ochenta, la tasa de paro se ha mantenido a niveles muy altos, siendo esta una fase claramente expansiva. Si bien lo elevado de estas cifras se puede deber, en cierto modo, a cambios en el sistema de subsidio, se aproximan tanto a la desocupación real como a la importancia del empleo irregular en el conjunto de la economía.

Otro de los rasgos sustantivos de la economía canaria es la inestabilidad en la demanda de mano de obra y la precariedad de los contratos.

Las razones de la precariedad en el empleo se pueden encontrar en la regulación legal de los contratos (contratos temporales, contratos de obra).

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Sin embargo hay características estructurales de la economía canaria que agudizan el problema.

Entre ellas, el importante peso de la construcción y el turismo, sectores con una tipología de contratación precaria.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Recursos naturales escasos

La limitación de recursos naturales, se centra en dos aspectos fundamentales: escasez de suelo agrícola, - sólo un 20% de la superficie tiene el carácter de superficie agrícola útil, en contraposición a un 53% a nivel de España y un 61 % en la Comunidad Europea- y falta de agua, ocasionada por una pluviometría desfavorable y unos recursos en su mayoría de origen subterráneo que condicionan la calidad de éstos y elevan el coste del agua hasta hacerlo, en ocasiones, prohibitivo para la agricultura.

Las características demográficas de Canarias, y su particular modelo de desarrollo, han contribuido a una elevación de los precios de la tierra y del agua de tal magnitud que han modificado substancialmente el coste de oportunidad de la explotación agrícola de dichos recursos.

La evolución de los precios de la tierra y del agua da cuenta de la importancia del concepto de activo inmobiliario en el valor de la tierra, y de la aguda competencia entre las distintas demandas de agua.

Según la Encuesta de los Precios de la Tierra, Canarias es la región española donde los precios han mantenido una tónica más alcista (desde el año 1.983 hasta 1.992, el índice de precios de la tierra ha pasado de 100 a 323).

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

El aumento supera al de otras regiones hortícolas con mejores perspectivas en los mercados, como Andalucía.

En lo relativo a los precios del agua, según las estimaciones de Hernández y Rodríguez Brito publicadas en 1.992, se cifra su ascenso en un 2.000 por 100 en las últimas décadas; período en el que la participación del consumo agrícola se ha reducido considerablemente.

Se ha pasado de 100.748 hectáreas de superficie labrada en Canarias en 1.972 a 58.911 hectáreas en 1.989.

Entre las posibles explicaciones de esta fuerte competencia intersectorial por el uso del suelo, destacan:

- La fuerte presión de la población permanente (la densidad de población es el triple de la española) y flotante (cinco millones de turistas por año) sobre un espacio reducido.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

- La coincidencia de las actividades económicas, agrícolas y urbanas en un mismo espacio (la franja costera).

- La practica desregulación del mercado de la tierra. Esta último factor ha favorecido un desordenado proceso de urbanización y ha exacerbado comportamientos especulativos, afectando gravemente al proceso productivo agrícola.

Variación de la superficie labrada, en hectáreas.

	<i>Superficie labrada</i>		
	<i>Canarias</i>	<i>España</i>	<i>Comunidad Europea</i>
<i>1.972</i>	<i>100.748</i>	<i>19.506.876</i>	<i>46.371.000</i>
<i>1.982</i>	<i>70.249</i>	<i>18.117.717</i>	<i>46.286.000</i>
<i>1.989</i>	<i>58.911</i>	<i>16.247.700</i>	<i>45.980.000</i>

Fuente: Censo Agrario 1.982 y 1.998; Eurostat, Producción Vegetal.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

. Principales macromagnitudes del sector agroindustrial: alimentos, bebidas y tabaco, en 1.992.

	<i>Canarias</i>	<i>España</i>
<i>Nº personas ocupadas</i>	<i>11.153</i>	<i>357.145</i>
<i>Costes de personal (millones de pesetas)</i>	<i>25.547</i>	<i>781.358</i>
<i>Producción Bruta (millones de pesetas)</i>	<i>160.619</i>	<i>6.402.003</i>
<i>VAB (millones de pesetas)</i>	<i>64.846</i>	<i>1.819.736</i>

Fuente: Encuesta Industrial, Instituto Nacional de Estadística.

El número de demandantes de empleo a fin de mes, en todo el sector agrario era, en abril de 1.995, según datos del INEM, de:

	<i>Las Palmas (1)</i>	<i>Tenerife</i>	<i>Canarias</i>
<i>Sector agrario</i>	<i>4.444</i>	<i>1.704</i>	<i>6.148</i>

Fuente: Dirección Provincial de Las Palmas, INEM, marzo de 1.995 y Estadística de Empleo, abril, 1.995. Provincia de Santa Cruz de Tenerife. (1) Los datos de Las Palmas pertenecen a marzo de 1.995.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Número de empresas y de trabajadores del sector de Alimentos, Bebidas y Tabaco en Canarias y las provincias Canarias en 1.995:

	<i>Nº. de empresas</i>	<i>Nº. de Trabajadores</i>
<i>Total Canarias</i>	701	8.321
<i>Sta. Cruz de Tenerife</i>	348	4.196
<i>Las Palmas</i>	353	4.125

Fuente: Tesorería General de la Seguridad Social. Datos a 30 de junio de 1.995 para la provincia de Santa Cruz de Tenerife y a 31 de mayo para la provincia de Las Palmas.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

. Estructura empresarial

La distribución por el número de establecimientos y tamaño empresarial del sector agroindustrial en Tenerife fue, en 1.993:

<i>Tamaño de las empresas</i>	<i>Nº establecimientos</i>	<i>%</i>
<i>Menos de 5 empleados</i>	25	58,2
<i>Entre 6 y 10 empleados</i>	4	9,3
<i>Entre 11 y 25 empleados</i>	5	11,6
<i>Entre 26 y 50 empleados</i>	4	9,3
<i>Entre 51 y 100 empleados</i>	5	11,6
<i>Más de 100 empleados</i>	0	0
<i>Total empresas</i>	43	100,0

Fuente: Dirección Provincial del INEM de Tenerife.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

. Estructura del empleo

La distribución por el número de empleados y tamaño empresarial del sector agroindustrial en Tenerife fue, en 1.993:

<i>Tamaño de las empresas</i>	<i>Nº empleados</i>	<i>%</i>
<i>Menos de 5 empleados</i>	<i>52</i>	<i>7,5</i>
<i>Entre 6 y 10 empleados</i>	<i>31</i>	<i>4,5</i>
<i>Entre 11 y 25 empleados</i>	<i>74</i>	<i>11</i>
<i>Entre 26 y 50 empleados</i>	<i>138</i>	<i>20,0</i>
<i>Entre 51 y 100 empleados</i>	<i>392</i>	<i>57,0</i>
<i>Más de 100 empleados</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Total empresas</i>	<i>687</i>	<i>100,0</i>

Fuente: Dirección Provincial del INEM de Tenerife.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Del sector industrial de alimentos, bebidas y tabacos, es decir del conjunto de la industria agroalimentaria se van a estudiar con un poco más de detalle tres subsectores que por sus características propias, su potencial o el volumen que representan tienen una especial relevancia. Estos tres subsectores son los siguientes:

* Plátano

* Tomate

* Vino

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

3.1.2.- Plátano.

La platanera ha sido mucho más que un cultivo en Canarias: ha representado una forma de vida para muchas familias con una gran importancia tanto social como económica.

La superficie de cultivo ha pasado de 4.758 hectáreas en el año 1.940 hasta las 8.806 hectáreas en 1.992, lo que supone un incremento del 85,1% en este período.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Producción total de plátanos canarios por islas en toneladas, 1.992.

<i>Islas</i>	<i>Toneladas</i>	<i>%</i>
<i>El Hierro</i>	<i>1.159</i>	<i>0,3%</i>
<i>La Palma</i>	<i>134.113</i>	<i>36,5%</i>
<i>Gran Canaria</i>	<i>67.432</i>	<i>18,3%</i>
<i>Tenerife</i>	<i>154.650</i>	<i>42,1%</i>
<i>La Gomera</i>	<i>10.408</i>	<i>2,8%</i>
<i>Canarias</i>	<i>367.762</i>	<i>100,0</i>

Fuente: C.O.D.E.P. (Consejo Ordenador de la Exportación del Plátano)

Las producciones pasaron de 127.392,2 toneladas a 367.761 toneladas en este mismo período, lo que significa un incremento del 188,7%.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

El destino de estas producciones ha variado a la largo del período considerado, pues si en el primero han sido los mercados peninsular y europeo (sobre todo Inglaterra y Alemania) los destinos principales hasta mediados de la década de los 60, en este último periodo el consumo local desplaza en importancia a la exportación a mercados europeos.

La comercialización de estas producciones se ha hecho principalmente a través de la C.R.E.P. (Consejo Ordenador de la Exportación de Plátanos) creada en 1.937 por Bando de la Comandancia General de Canarias.

La mayor parte de la producción de plátanos canaria está destinada a la península (91,7%), el 8,1% se destina a consumo local y 798 toneladas (0,2%) se exporta al extranjero.

De los envíos de plátanos realizados a la Península se envían 199.888 toneladas (59,3%), de primera categoría, el 36% (121.276 toneladas) son de clase extra y sólo el 4,7 % (16.086 toneladas) es de segunda categoría.

Producción de plátanos en Canarias y La Gomera según destinos. 1.988-1.992, en toneladas.

	<i>Mercado Nacional</i>				<i>Extranjero</i>	<i>Consumo local</i>	<i>Total</i>	
		<i>Extra</i>	<i>Primera</i>	<i>Segunda</i>				<i>Total</i>
<i>Canarias</i>	<i>1.988</i>	<i>40.705</i>	<i>261.171</i>	<i>44.646</i>	<i>346.522</i>	<i>2.799</i>	<i>44.861</i>	<i>394.182</i>
	<i>1.989</i>	<i>45.762</i>	<i>283.469</i>	<i>20.419</i>	<i>349.650</i>	<i>1.003</i>	<i>47.035</i>	<i>397.688</i>
	<i>1.990</i>	<i>66.363</i>	<i>262.763</i>	<i>18.790</i>	<i>347.916</i>	<i>5.885</i>	<i>66.730</i>	<i>420.531</i>
	<i>1.991</i>	<i>99.520</i>	<i>223.496</i>	<i>16.681</i>	<i>339.697</i>	<i>1.011</i>	<i>27.946</i>	<i>368.654</i>
	<i>1.992</i>	<i>121.276</i>	<i>199.888</i>	<i>16.086</i>	<i>337.250</i>	<i>798</i>	<i>29.713</i>	<i>367.761</i>
<i>La Gomera</i>	<i>1.988</i>	<i>825</i>	<i>7.604</i>	<i>2.042</i>	<i>10.471</i>	<i>0</i>	<i>1.173</i>	<i>11.644</i>
	<i>1.989</i>	<i>569</i>	<i>7.572</i>	<i>1.434</i>	<i>9.575</i>	<i>0</i>	<i>1.151</i>	<i>10.726</i>
	<i>1.990</i>	<i>2.452</i>	<i>6.319</i>	<i>1.398</i>	<i>10.169</i>	<i>0</i>	<i>1.363</i>	<i>11.532</i>
	<i>1.991</i>	<i>3.429</i>	<i>5.755</i>	<i>1.010</i>	<i>10.194</i>	<i>0</i>	<i>699</i>	<i>10.893</i>
	<i>1.992</i>	<i>3.851</i>	<i>4.955</i>	<i>932</i>	<i>9.738</i>	<i>0</i>	<i>669</i>	<i>10.407</i>

Fuente: C.O.D.E.P. (Consejo Ordenador de la Exportación del Plátano)

Producción de plátanos en Gran Canaria y La Palma según destinos. 1.988-1.992, en toneladas.

	<i>Mercado Nacional</i>					<i>Extranjero</i>	<i>Consumo local</i>	<i>Total</i>
		<i>Extra</i>	<i>Primera</i>	<i>Segunda</i>	<i>Total</i>			
<i>Gran Canaria</i>	<i>1.988</i>	<i>6.900</i>	<i>45.207</i>	<i>11.117</i>	<i>63.224</i>	<i>305</i>	<i>8.430</i>	<i>71.959</i>
	<i>1.989</i>	<i>4.411</i>	<i>60.497</i>	<i>3.430</i>	<i>68.338</i>	<i>133</i>	<i>7.911</i>	<i>76.382</i>
	<i>1.990</i>	<i>3.038</i>	<i>57.325</i>	<i>4.050</i>	<i>64.413</i>	<i>1.230</i>	<i>13.815</i>	<i>79.458</i>
	<i>1.991</i>	<i>3.630</i>	<i>54.890</i>	<i>1.698</i>	<i>60.218</i>	<i>630</i>	<i>5.056</i>	<i>65.904</i>
	<i>1.992</i>	<i>9.595</i>	<i>48.936</i>	<i>1.012</i>	<i>59.543</i>	<i>574</i>	<i>7.314</i>	<i>67.431</i>
<i>La Palma</i>	<i>1.988</i>	<i>10.896</i>	<i>92.872</i>	<i>12.045</i>	<i>115.813</i>	<i>776</i>	<i>14.104</i>	<i>130.693</i>
	<i>1.989</i>	<i>16.334</i>	<i>97.604</i>	<i>5.573</i>	<i>119.511</i>	<i>216</i>	<i>18.073</i>	<i>137.800</i>
	<i>1.990</i>	<i>26.846</i>	<i>88.454</i>	<i>4.780</i>	<i>120.080</i>	<i>1.567</i>	<i>22.636</i>	<i>144.283</i>
	<i>1.991</i>	<i>49.615</i>	<i>66.343</i>	<i>5.194</i>	<i>121.152</i>	<i>0</i>	<i>10.827</i>	<i>131.979</i>
	<i>1.992</i>	<i>58.528</i>	<i>59.338</i>	<i>4.833</i>	<i>122.699</i>	<i>0</i>	<i>11.414</i>	<i>134.113</i>

Fuente: C.O.D.E.P. (Consejo Ordenador de la Exportación del Plátano)

Producción de plátanos en Tenerife y El Hierro según destinos. 1.988-1.992, en toneladas.

		<i>Mercado Nacional</i>				<i>Extranjero</i>	<i>Consumo local</i>	<i>Total</i>
		<i>Extra</i>	<i>Primera</i>	<i>Segunda</i>	<i>Total</i>			
<i>Tenerife</i>	<i>1.988</i>	<i>21.964</i>	<i>114.458</i>	<i>19.120</i>	<i>155.542</i>	<i>1.718</i>	<i>20.836</i>	<i>178.096</i>
	<i>1.989</i>	<i>24.448</i>	<i>116.989</i>	<i>9.721</i>	<i>151.159</i>	<i>653</i>	<i>19.782</i>	<i>171.594</i>
	<i>1.990</i>	<i>33.887</i>	<i>109.599</i>	<i>8.355</i>	<i>151.841</i>	<i>3.088</i>	<i>28.541</i>	<i>183.470</i>
	<i>1.991</i>	<i>42.479</i>	<i>95.850</i>	<i>8.601</i>	<i>146.930</i>	<i>381</i>	<i>11.243</i>	<i>158.554</i>
	<i>1.992</i>	<i>49.039</i>	<i>85.948</i>	<i>9.173</i>	<i>144.161</i>	<i>224</i>	<i>10.265</i>	<i>154.650</i>
<i>El Hierro</i>	<i>1.988</i>	<i>120</i>	<i>1.030</i>	<i>321</i>	<i>1.471</i>	<i>0</i>	<i>318</i>	<i>1.789</i>
	<i>1.989</i>	<i>0</i>	<i>806</i>	<i>260</i>	<i>1.066</i>	<i>0</i>	<i>117</i>	<i>1.183</i>
	<i>1.990</i>	<i>140</i>	<i>1.067</i>	<i>206</i>	<i>1.413</i>	<i>0</i>	<i>375</i>	<i>1.788</i>
	<i>1.991</i>	<i>367</i>	<i>958</i>	<i>179</i>	<i>1.504</i>	<i>0</i>	<i>122</i>	<i>1.626</i>
	<i>1.992</i>	<i>263</i>	<i>710</i>	<i>136</i>	<i>1.109</i>	<i>0</i>	<i>52</i>	<i>1.161</i>

Fuente: C.O.D.E.P. (Consejo Ordenador de la Exportación del Plátano).

Envíos de plátanos al extranjero según países de destino en toneladas.

	<i>1988</i>	<i>1.989</i>	<i>1.990</i>	<i>1.991</i>	<i>1.992</i>
<i>Suiza</i>	69	32	62	48	72
<i>Alemania</i>	287	276	649	948	680
<i>Francia</i>	81	72	56	0	32
<i>Portugal</i>	2.355	623	5.076	0	0
<i>Irlanda</i>	0	0	0	0	0
<i>Rusia</i>	0	0	0	8	0
<i>Reino Unido</i>	7	0	19	8	0
<i>Polonia</i>	0	0	22	0	0
<i>Rumania</i>	0	0	0	0	15
<i>Total</i>	2.799	1.003	5.884	1.012	799

Fuente: C.O.D.E.P. (Consejo Ordenador de la Exportación del Plátano).

Evolución del cultivo del plátano en Canarias. Período 1.987-1.993.

	<i>Superficies (hectáreas)</i>	<i>Producciones (toneladas)</i>	<i>Valoración (miles de pesetas)</i>	<i>% Valor total de la producción</i>
<i>1.987</i>	<i>10.648</i>	<i>449.188</i>	<i>22.338.281</i>	<i>33,79</i>
<i>1.988</i>	<i>9.753</i>	<i>394.186</i>	<i>21.994.860</i>	<i>31,87</i>
<i>1.989</i>	<i>9.353</i>	<i>397.688</i>	<i>23.316.985</i>	<i>32,64</i>
<i>1.990</i>	<i>9.282</i>	<i>416.073</i>	<i>30.278.025</i>	<i>35,72</i>
<i>1.991</i>	<i>9.140</i>	<i>373.051</i>	<i>26.012.621</i>	<i>34,83</i>
<i>1.992</i>	<i>8.806</i>	<i>367.846</i>	<i>26.614.240</i>	<i>31,56</i>
<i>1.993</i>	<i>8.591</i>	<i>343.287</i>	<i>20.540.563</i>	<i>25,52</i>

Fuente: Consejería de Agricultura y Alimentación.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

En 1.993, el sector primario se ha caracterizado por las modificaciones del entorno institucional y de comercialización del subsector platanero, así como por el acuerdo entre Estados Unidos y la Unión Europea en el seno del G.A.T.T. en materia de contingentación de las importaciones de bananas centroamericanas.

La producción de plátanos desciende así como la de los productos hortofrutícolas, a excepción de los tomates.

El año agrícola canario viene marcado por los cambios operados en el entorno institucional y de comercialización, así como por los acuerdos en materia de comercio internacional.

La entrada en vigor de la Organización Común de Mercado del Plátano (OCM) coincidió con la desaparición de la Comisión Reguladora para la Exportación de Plátanos (CREP) y su sustitución por asociaciones u organizaciones de productores. Asimismo, supuso la pérdida de la reserva del mercado peninsular para el plátano canario.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

La protección de la producción platanera en el seno de la OCM se concretó en el establecimiento de un contingente de 2 millones de toneladas en 1.993 a las importaciones procedentes de los países centroamericanos, ampliables a 2,1 y 2,5 millones de toneladas en 1.994 y 1.995. No obstante, esta decisión fue recurrida por Alemania ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, cuyo fallo aún no se ha producido.

El acuerdo entre Estados Unidos y la Unión Europea en el seno del GATT incluyó entre sus compromisos el citado calendario de contingentes a las importaciones, a cambio de que los países centroamericanos aceptaran el statu quo agrícola comunitario ante el G.A.T.T. no obstante, la Unión Europea logró la aceptación por parte de cuatro países (Costa Rica, Colombia, Nicaragua y Venezuela) de dicha contingentación, como contrapartida a una cuota de mercado equivalente al 45% de las exportaciones latinoamericanas. La presión de los restantes países productores no impidió que el tratado del banano pasara a formar parte, como un anexo, de los acuerdos firmados en Marrakesh en abril de 1.994 que cerraron la Ronda Uruguay.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

El subsector platanero aún tiene pendiente la resolución de otros problemas relacionados con la comercialización del producto, tales como la integración de todos los productores en asociaciones u organizaciones, cuya fecha límite está fijada en el 31 de diciembre de 1.994, la implantación de nuevas normas de calidad y la introducción de mecanismos que eviten los efectos perversos del actual sistema de concesión de licencias de importación de bananos americanos, ideado como instrumento de cooperación entre los operadores del subsector.

Con respecto a 1.992 la producción de plátanos desciende un 15%.

Producción de plátanos en Canarias según destinos, por islas. 1.992-93, en toneladas.

<i>Isla</i>	<i>Total</i>			<i>Mercado nacional</i>		
	<i>1.993</i>	<i>1.992</i>	<i>V.A.A.</i>	<i>1.993</i>	<i>1.992</i>	<i>V.A.A.</i>
<i>Lanzarote</i>	0	0	..	0	0	..
<i>Fuerteventura</i>	0	0	..	0	0	..
<i>Gran Canaria</i>	52.472	67.431	-22,18	52.007	59.543	-12,66
<i>Tenerife</i>	132.611	154.650	-14,25	132.163	144.162	-8,32
<i>La Gomera</i>	9.017	10.406	-13,35	8.951	9.737	-8,07
<i>La Palma</i>	117.141	113.113	3,56	116.364	122.701	-5,16
<i>El Hierro</i>	1.073	1.158	-7,34	1.073	1.108	-3,16
<i>Canarias</i>	312.314	367.758	-15,08	310.558	337.251	-7,91

Fuente: *Comisión Regional de Exportación del plátano (C.R.E.P.).*

Producción de plátanos en Canarias según destinos, por islas. 1.992-93, en toneladas.

<i>Isla</i>	<i>Consumo local</i>			<i>Extranjero</i>		
	<i>1.993</i>	<i>1.992</i>	<i>V.A.A.</i>	<i>1.993</i>	<i>1.992</i>	<i>V.A.A.</i>
<i>Lanzarote</i>	0	0	..	0	0	..
<i>Fuerteventura</i>	0	0	..	0	0	..
<i>Gran Canaria</i>	0	7.314	-100,00	465	573	-18,85
<i>Tenerife</i>	0	10.265	-100,00	448	224	100,00
<i>La Gomera</i>	0	668	-100,00	66	0	..
<i>La Palma</i>	0	11.413	-100,00	777	0	..
<i>El Hierro</i>	0	52	-100,00	0	0	..
<i>Canarias</i>	0	29.712	-100,00	1.756	797	120,33

Fuente: Comisión Regional de Exportación del plátano (C.R.E.P.).

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

La exportación total de plátanos registra un decremento del 7,6% debido al comportamiento negativo de la exportación a la Península (7,91%) ligeramente compensado por el incremento porcentual de la exportación al extranjero que, aunque más que duplica la del año anterior, se mantiene en niveles puramente testimoniales (0,6% de la exportación total).

A nivel insular, Gran Canaria es la única isla, que supera la media regional de caída de la producción (15%) al arrojar un descenso del 22,1%.

En lo relativo a las ayudas al subsector platanero para la campaña 1.993, éstas se fijaron en 24,5 ecus por tonelada (44 pesetas/tonelada para los meses de julio y agosto y 46,64 pesetas/tonelada para los cuatro meses restantes). El montante total de las ayudas por pérdida de renta ascendió a 5.382 millones de pesetas, resultando beneficiados unos 11.000 agricultores de la región.

Se estima, que durante 1.994, la renta final agraria se incrementará respecto a la obtenida en 1.993, debido, básicamente, a la incidencia de las ayudas comunitarias al sector platanero contenidas en el POSEICAN. Así, mientras en 1.994 su aplicación se extendió a todo el año, se redujo a la mitad en 1.993 al entrar en vigor en julio de este último año. Este pronóstico se mantiene a pesar de la caída de la exportación platanera, en toneladas, durante 1.994 (5,83%).

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

3.1.3. Tomate.

El cultivo de tomate para la exportación fue introducido en las islas Canarias por los ingleses a finales del siglo XIX. Durante la primera mitad de este siglo, esta exportación no se encontró con graves problemas, situándose la cifra global en 171.090 toneladas en la campaña 1.948/49

A principios de la década de los cincuenta, Marruecos comenzó a competir en los mercados europeos con el tomate canario y, en la década de los sesenta, fue cuando se incorpora también la competencia del sudeste peninsular (Alicante, Almería y Murcia principalmente) lo que llevó al establecimiento de "cupos" para la exportación de tomates españoles a los mercados europeos.

Estos cupos establecen la primacía exportadora de una zona u otra dependiendo del calendario: Canarias realizaba la exportación temprana, desde enero hasta abril, y el sudeste peninsular la exportación tardía, de octubre a diciembre.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

En las últimas campañas ha aumentado la exportación total de tomates pasando de casi 185 mil toneladas en 1987/88 hasta las 282 mil toneladas en la campaña 1.992/93.

En este período la exportación al resto del continente europeo ha pasado de ser el 44% al 58% del total, produciéndose, al mismo tiempo, una reducción lenta pero continuada en el porcentaje de Exportación al Reino Unido, principal país receptor del tomate canario, que pasa de un 52% al 40% del total (todo esto para el período 1.987/88- 1.992/93).

Los envíos de tomates canarios al exterior durante la campaña 1.992/1.993 han sido de 281.958 toneladas.

Envíos de tomates al exterior según islas. Campaña 1.992/93, en toneladas.

<i>Islas</i>	<i>Toneladas</i>	<i>%</i>
<i>Fuerteventura</i>	<i>14.096</i>	<i>5%</i>
<i>Gran Canaria</i>	<i>175.249</i>	<i>62%</i>
<i>Tenerife</i>	<i>92.613</i>	<i>33%</i>
<i>Canarias</i>	<i>281.958</i>	<i>100</i>

Fuente: A.C.E.T.O. (*Asociación Provincial de Cosecheros Exportadores de Tomates de Tenerife*) y F.E.D.E.X. (*Federación Provincial de Asociaciones de Exportadores de Productos Hortofrutícolas de Las Palmas*).

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Envíos de tomates canarios al exterior según destinos. Campaña 1.992/93, en toneladas.

<i>Destinos</i>	<i>Toneladas</i>	<i>%</i>
<i>Península</i>	<i>6.218</i>	<i>2%</i>
<i>Reino Unido</i>	<i>111.755</i>	<i>40%</i>
<i>Continente</i>	<i>163.986</i>	<i>58%</i>

Fuente: A.C.E.T.O. (Asociación Provincial de Cosecheros Exportadores de Tomates de Tenerife) y F.E.D.E.X. (Federación Provincial de Asociaciones de Exportadores de Productos Hortofrutícolas de Las Palmas).

Envíos de tomates según destino (en toneladas) Campaña 1.987-1.993

		1.987-88	1988-89	1989-90	1990-91	1.991-92	1.992-93
Gran Canaria	Península	7.496	5.021	6.070	5.918	4.821	4.190
	Reino Unido	55.473	52.946	49.207	56.661	64.455	68.569
	Continente	61.713	65.496	72.023	74.126	94.115	116.586
	Total	124.682	123.463	127.300	136.705	163.392	189.346
Tenerife	Península	74	121	869	1.138	1.449	2.027
	Reino Unido	41.236	42.791	38.928	37.082	41.687	43.186
	Continente	18.776	16.216	19.214	24.968	34.864	47.399
	Total	60.085	59.128	59.011	63.188	78.000	92.613
Canarias	Península	7.570	5.142	6.939	7.056	6.270	6.218
	Reino Unido	96.709	95.737	88.135	93.743	106.142	111.755
	Continente	80.489	81.712	91.237	99.094	128.980	163.986
	Total	184.767	182.591	186.311	199.894	241.391	281.959

Fuente: A.C.E.T.O. (Asociación Provincial de Cosecheros Exportadores de Tomates de Tenerife) y F.E.D.E.X. (Federación Provincial de Asociaciones de Exportadores de Productos Hortofrutícolas de Las Palmas).

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Evolución de envíos de tomates canarios, en toneladas

<i>Campañas</i>	<i>Toneladas</i>
<i>1.988-1.989</i>	<i>182.591</i>
<i>1.989-1.990</i>	<i>186.311</i>
<i>1.990-1.991</i>	<i>199.894</i>
<i>1.991-1.992</i>	<i>241.391</i>
<i>1.992-1.993</i>	<i>281.959</i>

Fuente: *A.C.E.T.O. (Asociación Provincial de Cosecheros Exportadores de Tomates de Tenerife) y F.E.D.E.X. (Federación Provincial de Asociaciones de Exportadores de Productos Hortofrutícolas de Las Palmas).*

La exportación de tomates continúa siendo en la actualidad, una importante fuente de ingresos para los agricultores canarios, no en vano se sitúa detrás del plátano en importancia, tanto en superficie de cultivo (en 1.991 se situaba en 4.166 hectáreas) como en cantidad exportadora.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Exportación Canaria de tomates según islas y aestios. Campañas 1.990/91 a 1.993/94 en toneladas.

	<i>Las Palmas</i>	<i>Tenerife</i>	<i>Canarias</i>
<i>Península</i>			
<i>Campaña 1.990/91</i>	<i>5.918</i>	<i>1.138</i>	<i>7.056</i>
<i>Campaña 1.991/92</i>	<i>4.821</i>	<i>1.493</i>	<i>6.314</i>
<i>Campaña 1.992/93</i>	<i>4.190</i>	<i>2.027</i>	<i>6.218</i>
<i>Campaña 1.993/94</i>	<i>3.483</i>	<i>1.652</i>	<i>5.136</i>
<i>Extranjero</i>			
<i>Campaña 1.990/91</i>	<i>130.787</i>	<i>62.050</i>	<i>192.837</i>
<i>Campaña 1.991/92</i>	<i>158.571</i>	<i>76.479</i>	<i>235.050</i>
<i>Campaña 1.992/93</i>	<i>185.155</i>	<i>90.586</i>	<i>275.741</i>
<i>Campaña 1.993/94</i>	<i>220.433</i>	<i>108.152</i>	<i>328.586</i>
<i>Total</i>			
<i>Campaña 1.990/91</i>	<i>136.705</i>	<i>63.188</i>	<i>199.894</i>
<i>Campaña 1.991/92</i>	<i>163.392</i>	<i>77.972</i>	<i>241.363</i>
<i>Campaña 1.992/93</i>	<i>189.346</i>	<i>92.613</i>	<i>281.956</i>
<i>Campaña 1.993/94</i>	<i>223.916</i>	<i>109.805</i>	<i>333.721</i>

Fuente: Asociación Provincial de Cosecheros Exportadores de Tomates de Tenerife, (ACETO).

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

El subsector tomatero tuvo buenos resultados en la campaña 1.992-1.993, tanto en cifras exportadas como en rendimiento económico.

A nivel provincial, Las Palmas concentra el 67,1% de la exportación total.

Según los destinos, la escasa participación que el mercado peninsular representa sobre el total se ve en la presente campaña 93/94 (5.136 toneladas) ligeramente reducido respecto a la del 92/93 (6.218 toneladas). Aumenta la venta al extranjero de tomates (19,16%), siendo este el destino que indudablemente marca la pauta del indicador analizado.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Evolución del cultivo del tomate en la región Canaria. Período 1.987-1.993.

	<i>Superficies (hectáreas)</i>	<i>Producciones (toneladas)</i>	<i>Valoración (miles de pesetas)</i>	<i>% Valor total de la producción</i>
<i>1.987</i>	<i>4.377</i>	<i>227.410</i>	<i>12.673.740</i>	<i>19,17</i>
<i>1.988</i>	<i>4.494</i>	<i>247.685</i>	<i>17.165.225</i>	<i>24,87</i>
<i>1.989</i>	<i>4.429</i>	<i>261.900</i>	<i>16.021.935</i>	<i>22,43</i>
<i>1.990</i>	<i>3.948</i>	<i>230.908</i>	<i>22.113.197</i>	<i>26,09</i>
<i>1.991</i>	<i>3.940</i>	<i>267.615</i>	<i>17.057.634</i>	<i>22,84</i>
<i>1.992</i>	<i>4.377</i>	<i>317.031</i>	<i>23.036.438</i>	<i>27,32</i>
<i>1.993</i>	<i>4.702</i>	<i>347.271</i>	<i>23.036.794</i>	<i>28,61</i>

Fuente: Consejería de Agricultura y Alimentación.

Las exportaciones de tomates mantienen durante 1.994, con un 13,38%, la tendencia de crecimiento de años anteriores, si bien se sitúa más de 10 puntos por debajo del experimentado durante 1.993 (23,84%). Esta disminución de las exportaciones puede atribuirse a la competencia del tomate marroquí, aún no sujeto a los precios de referencia fijados en el acuerdo de cooperación económica y comercial entre Marruecos y la Unión Europea y que entraron en vigor en enero de 1.995:

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

3.1.4. Vino.

La vid se aclimata y prospera desde el principio, favorecida por lo variado del clima y los suelos volcánicos, que permiten la adaptación de variedades de origen muy diverso, si bien, es en la primera mitad del siglo XVI, con la caída del cultivo de la caña de azúcar, cuando cobra importancia y se extiende su cultivo, a lo que contribuyeron dos importantes circunstancias favorables.

- La alta calidad lograda por el vino “malvasía”.
- La privilegiada situación del archipiélago, puente entre tres continentes y escala obligada en las rutas oceánicas.

Todo ello origina una demanda importante de vino canario y nace un floreciente comercio que, convierte al cultivo de la vid y la exportación de los vinos, en la principal fuente de riqueza del archipiélago a lo largo de tres siglos.

La superficie que ocupa el viñedo en Canarias ha pasado de 14.535 hectáreas, en 1.982 a 11.281 hectáreas en 1.993 lo que supone pasar de aproximadamente el 0,9 por 100 de la superficie total cultivada en España por entonces al 3% en 1.993.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

No obstante su pequeña dimensión, en la región es el cultivo más extenso, ocupando el 10 por 100 del suelo agrícola útil del archipiélago.

El total de la superficie se dedica a la producción de uva para vinificación, excepto unas 400 hectáreas, repartidas por todas las islas, pero especialmente en Tenerife, Lanzarote y Gran Canaria, que se dedican al cultivo de uva para mesa.

La vid está presente en todas las comarcas de la geografía insular, aunque su cultivo tienen menos importancia relativa en la isla de Fuerteventura, en la cual sólo existen pequeñas plantaciones diseminadas.

Distribución de la superficie de viñedo por islas

<i>Isla</i>	<i>Superficie viñedo (hectáreas)</i>
<i>Las Palmas</i>	<i>2.578</i>
<i>Tenerife</i>	<i>9.510</i>
<i>Total</i>	<i>12.088</i>

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

En un año de cosecha normal, la producción total estimada de uva en la región es de 38.858.610 kilogramos, de lo que resulta una media por hectárea de 2.643,41 kilogramos.

Estas producciones, francamente bajas se deben a varios factores:

- Cultivos en secano, con extensas zonas en las laderas orientadas al sur y comarcas con escasa pluviometría (vertientes sur de las islas occidentales y Lanzarote, donde a veces no se llega a los 150 litros por metro cuadrado al año.
- Marcos amplísimos de plantación en muchas comarcas (Lanzarote, La Palma y otras).
- Envejecimiento de plantaciones con un porcentaje elevado de éstas, que supera la edad de ochenta y más años.- Abundancia de viñedos en zonas altas de grandes pendientes que exigen gran cantidad de mano de obra por imposibilidad de una mínima mecanización y alejadas de los núcleos de población, lo que dificulta el acceso y las atenciones de las explotaciones.

No obstante, es de destacar que todos estos factores limitantes de la cantidad, favorecen en gran medida la calidad de las cosechas que suele ser excelente.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Evolución del cultivo de viñedo en Canarias. Período 1.987-1.993

	<i>Superficies (hectáreas)</i>	<i>Producciones (toneladas)</i>	<i>Valoración (miles de pesetas)</i>	<i>% Valor total de la producción</i>
<i>1.987</i>	<i>10.447</i>	<i>26.809</i>	<i>3.351.125</i>	<i>5,07</i>
<i>1.988</i>	<i>11.289</i>	<i>28.532</i>	<i>3.566.500</i>	<i>5,17</i>
<i>1.989</i>	<i>11.261</i>	<i>29.869</i>	<i>3.696.965</i>	<i>5,17</i>
<i>1.990</i>	<i>11.448</i>	<i>29.357</i>	<i>3.608.625</i>	<i>4,26</i>
<i>1.991</i>	<i>12.042</i>	<i>30.462</i>	<i>4.019.791</i>	<i>5,38</i>
<i>1.992</i>	<i>12.304</i>	<i>31.297</i>	<i>3.328.625</i>	<i>3,59</i>
<i>1.993</i>	<i>11.281</i>	<i>31.174</i>	<i>4.873.440</i>	<i>6,05</i>

Fuente: Consejería de Agricultura y Alimentación.

La superficie de viñedo cultivada en Canarias presenta una disminución del 8,3% en 1.993 respecto del año anterior; representando el 2,9 % sobre el total de la tierra cultivada.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

En la isla de Lanzarote el viñedo se concentra en dos zonas; una, la más importante, al Sudoeste de la isla, en el municipio de Yaiza, en la comarca de La Gería, y otra en el Norte, en el municipio de Haría.

Los factores naturales que inciden sobre el conjunto de la agricultura lanzaroteña condicionan también el cultivo del viñedo.

Estos factores son principalmente: la escasez de precipitaciones hídricas; la condición de volcanismo reciente del terreno, con extensas áreas cubiertas de coladas lávicas o arenas volcánicas, formando lo que en las islas se conoce como "malpais", así como la acción abrasiva de los vientos. Tales factores han dado lugar a un territorio muy inhóspito, en los que gracias al ingenio y enorme laboriosidad de los agricultores locales se han podido conseguir soluciones muy originales, tales como el cultivo en hoyos o agujeros y el empleo masivo de muretes cortavientos.

El murete contraviento tiene como fin lograr una protección contra la acción del viento, son de piedra en seco, de 0,70 a 1 metro de altura, en forma de semicírculo que abriga cada pie de los vientos dominantes. Con todo esto las plantaciones de viñedo en La Gería constituyen uno de los paisajes agrícolas más particulares y extraordinarios de nuestro país.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

En la región existen actualmente un total de 42 pequeñas empresas que elaboran y embotellan producción local, entre las que se encuentran: Cooperativas, SAT y empresas particulares.

Número de empresas vinícolas en Canarias, por islas

	<i>Nº Empresa/ zonas más importantes</i>	<i>Totales</i>
<i>Tenerife</i>		<i>31</i>
<i>Tacoronte-Acentejo</i>	<i>11</i>	
<i>Valle de Orotava</i>	<i>4</i>	
<i>Icod-Daute-Isora</i>	<i>7</i>	
<i>Abona-Valle de Güimar</i>	<i>8</i>	
<i>Anaga</i>	<i>1</i>	
<i>Lanzarote</i>		<i>5</i>
<i>La Palma</i>		<i>3</i>
<i>El Hierro</i>		<i>1</i>
<i>La Gomera</i>		<i>2</i>
<i>Total región</i>		<i>42</i>

Fuente: *Vinos de Canarias. Gobierno de Canarias. Consejería de Agricultura y Pesca.*

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

El conjunto de estas empresas embotellan un total de 3.510.000 litros, lo que supone un porcentaje del 13,8 por 100 de la producción total, estimada en 25.257.800 litros.

El resto se elabora y comercializa a granel por los cosecheros, en multitud de pequeñas bodegas artesanales en las diferentes zonas productoras.

En la actualidad y creadas por la Consejería de Agricultura y Pesca, existen en las islas dos Denominaciones con sus Consejos Reguladores correspondientes, que garantizan el origen y calidad de los vinos contraetiquetados de las comarcas respectivas.

La primera, recientemente elevada por la Consejería de Agricultura y Pesca a Denominación de Origen, en Tacoronte-Acentejo.

La segunda, como Denominación Específica de reciente creación en la isla de El Hierro.

Existe también una "Asociación de Embotelladores de Vinos de Canarias" que con sede en Tenerife, agrupa a casi todas las bodegas embotelladoras de la región.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Los vinos producidos, en términos de aproximación, se distribuyen de la siguiente forma:

<i>Vinos</i>	<i>Litros</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Tintos</i>	<i>10.608.276</i>	<i>42%</i>
<i>Blancos secos y semisecos</i>	<i>10.355.698</i>	<i>41%</i>
<i>Rosados</i>	<i>3.788.670</i>	<i>15%</i>
<i>De licor (dulces y mistelas)</i>	<i>505.156</i>	<i>2%</i>

Fuente: Vinos de Canarias. Gobierno de Canarias. Consejería de Agricultura y Pesca.

Esta producción cubre sólo el 39,6 por 100 del consumo total de las islas, que es de unos 38 litros por habitante y año importando el resto de otras regiones peninsulares, países de la Comunidad Europea y terceros países.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Comarcas canarias productoras de vino.

Tenerife

Tenerife es la mayor de las islas Canarias, con 2.057 kilómetros cuadrados de superficie y donde se encuentra la máxima altura de España, Pico del Teide (3.718 metros de altitud), es la más importante en tradición vinícola, superficie de cultivo y producción y variedad de caldos.

Entre sus comarcas más importantes, destacan:

- Tacoronte-Acentejo:

Situada en la vertiente norte de la isla y surcada de trecho en trecho por profundos barrancos que bajan de las cumbres.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Con 2.422 hectáreas de cultivo, abarca los municipios de:

- *Tegueste
- * Tacoronte
- * El Sauzal
- * La Matanza de Acentejo
- * La Victoria de Acentejo
- * Santa Ursula y parte del de La Laguna.

Por el sistema tradicional la vid se cultiva en curiosos parrales desmontables que se arman cada año en el mes de junio (“levantada de la viña”) y mediante ellos se disponen las plantas en un plano horizontal a 60 centímetros de altura, permaneciendo así hasta después de la recolección (septiembre- octubre).

También hay superficies cada vez más importantes de cultivo en formas apoyadas (espalderas).

Es una comarca tradicionalmente productora de vinos tintos, aunque en los últimos tiempos produce también blancos y rosados en pequeña proporción.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Los caldos de Tacoronte - Acentejo han tenido siempre en las islas un merecido renombre y popularidad, y desde hace unos años se han comenzado a dar a conocer también en el exterior, obteniendo importantes galardones a nivel nacional.

- Valle de la Oratava

Abarca unas 1.000 hectáreas de viñedo ubicados en este amplio valle de extraordinaria belleza que, abriéndose al pie del Teide, se extiende hasta el mar con grandes matices de colores por sus diversos cultivos y accidentes naturales.

En él están ubicados los municipios de:

- * La Oratava
- * Los Realejos y
- * Puerto de la Cruz

El viñedo se cultiva en laderas y "vaguadas" en parrales fijos a 60 centímetros de altura, en forma de originales cordones múltiples trenzados con una longitud de 8 y más metros.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Se producen vinos blancos y tintos aproximadamente en la misma proporción, y en menor cantidad rosados.

- Icod-Daute-Isora.

Comarca del Noroeste de la isla, que comprende los municipios de:

- * San Juan de la Rambla
- * Guía de Isora
- * La Guancha
- * Icod de los Vinos
- * Garachico
- * Silos
- * Buenavista del Norte
- * El Tanque
- * Santiago de Teide

Las formas de cultivo son diferentes y variadas según subzonas y van desde parrales horizontales o inclinados marginales o completos, hasta vaso irregular en Santiago del Teide. La superficie de cultivo es de 1.060 hectáreas

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Las variedades que predominan son: "Listán Blanco" y "Listán Negro".

Hay también presencia minoritaria de otras variedades blancas y tintas. A todos los vino el terreno acusadamente volcánico les da una peculiaridad especial que los diferencia de las comarcas anteriores y los hace originales y con una personalidad propia.

- Abona-Valle de Güimar

Esta comarca está situada en la vertiente sur de la isla. Está integrada por los municipios de:

- * Adeje
- * Arona
- * Vilaflor
- * San Miguel
- * Granadilla
- * Arico
- * Fasnia
- * Güimar
- * Arafo
- * Candelaria
- * El Rosario

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

La superficie de viñedo es de 3.633 hectáreas y los núcleos productores más importantes son:

Güímar, Arico, Vilaflor Granadilla y Arafo.

El viñedo se encuentra desde los 200 metros hasta los 1.600 metros de altitud.

Por el tipo de terrenos que ocupa la viña, se pueden distinguir dos franjas diferentes bien marcadas:

- Una, generalmente entre cota de altitud de 600 a 1.600 metros, de cultivos en tierras negras donde abunda la forma en vaso irregular, de menor producción por unidad de superficie y mejor calidad:

Vilaflor, Ifonche, Los Pelados, Las Dehesas y en general todas las zonas más altas de los municipios reseñados.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

-Otra franja más baja, entre cotas de 200 a 600 metros, de cultivos en terrenos acolchados con jable y en forma de parrales marginales, que da mayor producción por unidad de superficie pero de inferior calidad.

Dentro de las variedades de vinos existentes en esta comarca, destaca la denominada "Listán Blanco", acompañada por la presencia minoritaria de otras como "Pedro Jiménez", "Malvasía".

- Anaga

Pequeña comarca situada en el macizo montañoso del mismo nombre, está integrada por los viñedos de Taganana y de los pequeños valles cercanos, pertenecientes al término municipal de Santa Cruz de Tenerife.

Las viñas aparecen en los lugares más insólitos, plantadas en terrazas sostenidas con muros de piedra y en pendientes inverosímiles, poniendo un poco de verdor entre las rocas.

Debido a las condiciones de aislamiento secular de esta zona, se han conservado en ella variedades de calidad como:

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

“Malvasía”, “Verdello”, “Gual”, “Torrontés” y otras que le dan a sus vinos gran originalidad y carácter.

Lanzarote

La más oriental de las Canarias y la cuarta en extensión superficial 836 kilómetros cuadrados, es relativamente llana y de escasa pluviometría, siendo su máxima altura la Peña del Chache, en el macizo de Famará, con 670 metros de altitud.

Los vinos artesanales

Casi toda la viticultura y los vinos canarios constituyen verdaderas obras de artesanía; así, en todas las zonas, además de las bodegas elaboradoras que embotellan su producción bajo las marcas ya reseñadas, proliferan también las pequeñas bodegas en las que, como antaño, se sigue efectuando el “pisado” a pie en los típicos lugares de viga y husillo, verdaderas reliquias del pasado y testigos mudos de la época de esplendor y fama de los caldos canarios.

Como ejemplos más significativos y originales de vinos artesanos se podrían destacar los siguientes:

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Malvasía dulce clásico:

Testimonio del famoso "canary" se elabora con uvas de esta variedad sobremaduradas por recolección tardía o por "asoleado".

Los mostos llegan a alcanzar los 20 a 22 grados Baumé y sufren una fermentación parcial que se detiene espontáneamente cuando alcanzan alrededor del 16 por 100 (grados de alcohol en volumen).

Son vinos exquisitos, finos y aromáticos que se elaboran en pequeñas cantidades en algunas bodegas del este y sur de La Pama y Tanganana en Tenerife.

Dulce de las vetas

Otros vinos de licor. "Moscatel" y "Malvasía"

Secos generosos:

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura Socioeconómica

Se consiguen en varias zonas de diferentes islas, principalmente en El Hierro, La Palma y Lanzarote.

Son producto de la fermentación completa de mostos naturales de alta graduación por levaduras autóctonas de gran poder fermentativo, lográndose vinos secos naturales cuyos grados de alcohol en volumen superan el 16 por 100.

Son excelentes vinos de aperitivo.

Tintos:

- Tacoronte-Acentejo y Valle de La Oratava

- Tintos del Hoyo de Mazo

- Tinto del Monte Lentiscal

Viñedo dedicado a uva de transformación: análisis por islas de la superficie, rendimiento y producción, 1.992.

	<i>Superficie en plantación regular (hectáreas)</i>						
				<i>En producción</i>			
	<i>Total</i>			<i>Cultivo único</i>		<i>Cultivo asociado</i>	
	<i>Secano</i>	<i>Regadío</i>	<i>Total</i>	<i>Secano</i>	<i>Regadío</i>	<i>Secano</i>	<i>Regadío</i>
<i>Baleares</i>	1.445	-	1.445	1.434	-	-	-
<i>Las Paimas</i>	2.578	-	2.578	-	-	2.578	-
<i>Tenerife</i>	8.218	1.292	9.510	7.766	355	421	931
<i>Canarias</i>	10.796	1.292	12.088	7.766	355	2.999	931
<i>España</i>	1.279.749	37.465	1.317.214	1.185.483	34.090	51.666	1.067

Fuente: *Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.*

Viñedo dedicado a uva de transformación: análisis por islas de la superficie, rendimiento y producción, 1.992. Conclusión.

	<i>Rendimiento de la superficie de producción. (Kilogramos/ hectárea)</i>				
	<i>Cultivo único</i>		<i>Cultivo asociado</i>		<i>Producción de uva</i> <i>(toneladas)</i>
	<i>Secano</i>	<i>Regadío</i>	<i>Secano</i>	<i>Regadío</i>	<i>Regadío</i>
<i>Las Palmas</i>	-	-	900	-	2.320
<i>Tenerife</i>	2.800	5.400	1.797	4.300	28.422
<i>Canarias</i>	2.800	5.400	1.026	4.300	30.742
<i>España</i>	4.145	6.844	3.619	4.398	5.339.152

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Viñedo dedicado a uva de mesa: análisis por islas de la superficie, rendimiento y producción, 1.992.

	<i>Superficie en plantación regular (hectáreas)</i>							<i>Producción de uva (toneladas)</i>
	<i>Total</i>			<i>En producción</i>		<i>Rendimiento de la superficie</i>		
	<i>Secano</i>	<i>Regadío</i>	<i>Total</i>	<i>Secano</i>	<i>Regadío</i>	<i>Secano</i>	<i>Regadío</i>	
<i>Baleares</i>	341	11	352	323	6	4.500	6.417	1.492
<i>Las Palmas</i>	104	20	124	104	20	900	1.970	133
<i>Tenerife</i>	16	76	92	16	76	2.500	5.000	420
<i>Canarias</i>	120	96	216	120	96	1.113	4.369	553
<i>España</i>	32.347	22.836	55.183	31.492	22.101	3.952	12.794	407.217

Fuente: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Necesidades de empresa

Las perspectivas del sector de Industria Agroalimentaria, según los datos aportados por la consulta de Telemarketing realizada, son que una pequeña parte de las empresas entrevistadas, el 18% de ellas, estaría dispuesta a subcontratar alguno de los servicios o procesos que en la actualidad desarrolla.

Subcontratación actual o inmediata de procesos de suministro, fabricación o distribución. (% Vertical).

<i>No</i>	82
<i>SÍ</i>	18

Fuente: Telemarketing, 1.995.

3.1.- ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA

Necesidades de empresa

De las empresas entrevistadas, el 38% del total, está dispuesta a llegar a acuerdos de cooperación con otras empresas. Esos acuerdos serían especialmente en técnicas comerciales. Nótese el alto índice de respuestas no facilitadas.

Acuerdos de cooperación con otras empresas.

(% Vertical con respuesta múltiple).

<i>No</i>	62
<i>Sí</i>	38

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Necesidades de empresa

Acuerdos de cooperación con otras empresas.

(% Vertical con respuesta múltiple).

<i>Administrativos</i>	-
<i>Construcción</i>	-
<i>Compras</i>	-
<i>Exportación</i>	-
<i>Formación</i>	-
<i>Pintura automatizada</i>	-
<i>Producción</i>	-
<i>Químico</i>	-
<i>Técnicas / Comerciales</i>	47
<i>Tornillería / Mecánica</i>	-
<i>No lo facilita</i>	53
<i>Informática</i>	-
<i>Fabricación / Producción</i>	-
<i>Alimentación / Hostelería</i>	-

Fuente: Telemarketing. 1.995. Posibilidad de dos respuestas.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Necesidades de empresa

La mayoría de los empresarios consideran en declive la tendencia de las empresas del sector y tienen una visión positiva respecto de las tendencias del sector casi en la misma proporción, ya que prevén un crecimiento del sector el 25% de las respuestas, o una estabilidad del mismo, 27%

Tendencias de las empresas del sector. (% Vertical)

<i>Estable</i>	27
<i>En declive</i>	45
<i>En crecimiento</i>	25
<i>NS/NC</i>	8

Fuente: *Telemarketing, 1.995.*

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Necesidades de empresa

Como se puede apreciar en el cuadro siguiente, dentro de la tendencia mayoritaria a la pérdida de puestos de trabajo con una media del 44%, el 39% se decanta por la tendencia a la estabilidad y las posibilidades de creación de empleo que se perciben se centran en la incorporación de operarios y especialistas.

Evolución futura del empleo. (% Vertical).

Operarios

<i>Perderá puestos</i>	47
<i>Conservará estables</i>	37
<i>Aumentara</i>	10
<i>NS/NC</i>	6

Cuadros Medios

<i>Perderá puestos</i>	45
<i>Conservará estables</i>	40
<i>Aumentara</i>	8
<i>NS/NC</i>	7

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Necesidades de empresa

Especialistas

<i>Perderá puestos</i>	42
<i>Conservará estables</i>	37
<i>Aumentara</i>	11
<i>NS / NC</i>	10

Profesionales

<i>Perderá puestos</i>	42
<i>Conservará estables</i>	41
<i>Aumentara</i>	7
<i>NS / NC</i>	10

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Necesidades de empresa

La mayoría de las empresas considera no necesitar crear nuevos puestos de trabajo, en el caso de requerirlos serían sobre todo personal de fábrica.

Necesitan puestos de trabajo en su empresa.

(% Vertical con respuesta múltiple)

<i>No</i>	75
<i>Sí</i>	25
<i>Administrativos y oficiales</i>	20
<i>Aprendiz</i>	-
<i>Cuadros medios</i>	-
<i>Directivos</i>	-
<i>Especialistas</i>	-
<i>Eventuales</i>	-
<i>Operarios en general</i>	20
<i>Personal de fábrica</i>	40
<i>Técnicos</i>	-
<i>Comerciales</i>	20
<i>No lo facilita</i>	-
<i>Transporte / Choferes</i>	-
<i>Limpieza / Hostelería</i>	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

* Posibilidad de dos respuestas

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura del empleo

Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo.

(% Vertical)

Directivos

<i>Aumentará</i>	-
<i>Se mantendrá</i>	87
<i>Disminuirá</i>	13
<i>NS / NC</i>	-

Técnicos

<i>Aumentará</i>	5
<i>Se mantendrá</i>	82
<i>Disminuirá</i>	13
<i>NS / NC</i>	-

Administrativos

<i>Aumentará</i>	10
<i>Se mantendrá</i>	75
<i>Disminuirá</i>	13
<i>NS / NC</i>	2

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura del empleo

Secretarias

<i>Aumentará</i>	7
<i>Se mantendrá</i>	65
<i>Disminuirá</i>	18
<i>NS / NC</i>	10

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura del empleo

Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo (% Vertical)

Personal auxiliar

<i>Aumentará</i>	7
<i>Se mantendrá</i>	70
<i>Disminuirá</i>	20
<i>NS / NC</i>	3

Obreros

<i>Aumentará</i>	22
<i>Se mantendrá</i>	58
<i>Disminuirá</i>	17
<i>NS / NC</i>	3

Obreros especialistas

<i>Aumentará</i>	15
<i>Se mantendrá</i>	62
<i>Disminuirá</i>	15
<i>NS / NC</i>	8

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura del empleo

Cuadros Medios

<i>Aumentará</i>	<i>10</i>
<i>Se mantendrá</i>	<i>65</i>
<i>Disminuirá</i>	<i>18</i>
<i>NS / NC</i>	<i>7</i>

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura del empleo

Necesidades de más recursos y modo de cubrirlas

(% verticales)

	<i>SI</i>		
	<i>NO</i>	<i>Especializando Personal Propio</i>	<i>Con Personal de nuevo Ingreso</i>
<i>Idiomas</i>	55	92	8
<i>Informática</i>	42	94	6
<i>Medio Ambiente</i>	80	67	33
<i>Dirección Empresas</i>	72	83	17
<i>Contabilidad</i>	75	80	20
<i>Conocimientos C.E.</i>	80	67	33
<i>Exportación</i>	80	66	34
<i>Logística</i>	75	80	20
<i>Marketing</i>	80	100	-
<i>Finanzas</i>	77	100	-
<i>Otros</i>	17	-	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura del empleo

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa, si bien está previsto incorporar personal de nuevo ingreso en casi todas las especialidades existentes, excepto Marketing, Finanzas y otros.

Las especialidades que prevén incorporar más personal de nuevo son: Medio Ambiente, Conocimientos de Comunidad Europea y Exportación.

El tiempo que pueden dedicar a la formación de su personal se concentra, en todos los casos, en "Una tarde por semana", siendo la segunda opción elegida "Fuera del horario laboral".

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura del empleo

***Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del sector
(% Vertical)***

Personal Superior

<i>Viernes y sábado mañana</i>	-
<i>Una tarde por semana</i>	30
<i>Dos tardes por semana</i>	12
<i>Un día completo</i>	-
<i>Fuera de horario laboral</i>	42
<i>NS / NC</i>	5
<i>No es necesario</i>	2
<i>Elección empleado</i>	3
<i>Según las necesidades</i>	-
<i>Es indiferente</i>	-
<i>La empresa específica</i>	5
<i>Contratación personal formado</i>	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura del empleo

***Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del sector
(% Vertical)***

Personal Medio

<i>Viernes y sábado mañana</i>	-
<i>Una tarde por semana</i>	30
<i>Dos tardes por semana</i>	12
<i>Un día completo</i>	-
<i>Fuera de horario laboral</i>	42
<i>NS / NC</i>	5
<i>No es necesario</i>	3
<i>Elección empleado</i>	2
<i>Según las necesidades</i>	-
<i>Es indiferente</i>	-
<i>La empresa específica</i>	5
<i>Contratación personal formado</i>	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Estructura del empleo

*Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del sector
(% Vertical)*

Administrativos

<i>Viernes y sábado mañana</i>	-
<i>Una tarde por semana</i>	30
<i>Dos tardes por semana</i>	12
<i>Un día completo</i>	-
<i>Fuera de horario laboral</i>	43
<i>NS / NC</i>	5
<i>No es necesario</i>	2
<i>Elección empleado</i>	8
<i>Según las necesidades</i>	-
<i>Es indiferente</i>	-
<i>La empresa específica</i>	5
<i>Contratación personal formado</i>	-

Fuente: Telemarketing, 1.995.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Necesidades de Formación

Área de Producción

*Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?
(% de respuestas afirmativas)*

	<i>Nivel Medio</i>	<i>Nivel Alto</i>
<i>Calidad total</i>	27	5
<i>Mejora continua</i>	25	5
<i>Robótica</i>	23	2
<i>Electrónica</i>	23	3
<i>Just in Time</i>	17	3
<i>Informática</i>	2	17
<i>Compras</i>	-	12
<i>Logística</i>	5	5
<i>No necesitan apoyo</i>	63	75
<i>Mantenimiento</i>	2	2
<i>NS / NC</i>	-	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Necesidades de Formación

Área de Administración y Dirección

*Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?
(% de respuestas afirmativas)*

	<i>Nivel Medio</i>	<i>Nivel Alto</i>
<i>Informática</i>	27	22
<i>Idiomas</i>	33	23
<i>Organización</i>	22	17
<i>Gestión y Dirección</i>	18	20
<i>Logística</i>	20	13
<i>Medio ambiente</i>	15	-
<i>Finanzas</i>	10	7
<i>No necesitan apoyo</i>	50	65
<i>NS/NC</i>	-	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Necesidades de Formación

Área Comercial

*Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?
(% de respuestas afirmativas)*

	<i>Nivel Medio</i>	<i>Nivel Alto</i>
<i>Marketing</i>	20	22
<i>Ventas</i>	27	30
<i>Logística</i>	13	10
<i>Comercio Exterior</i>	23	8
<i>No necesitan apoyo</i>	55	65
<i>NS/NC</i>	-	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Perspectivas y tendencias

Perspectivas y tendencias

El subsector de la industria agroalimertaria es el más importante, dentro del sector industrial canario, ya que representa el 41% del valor añadido bruto del sector y el 40% del empleo industrial.

Siguen siendo características del sector agrario y del sector de la industria agroalimentaria la estrechez de los mercados, la baja productividad, el tamaño reducido de las explotaciones, la falta de preparación, las deficientes estructuras comercializadoras y el bajo valor añadido incorporado por las empresas de ambos sectores.

El régimen transitorio de integración de Canarias a la Comunidad Europea constituye una importante ocasión para la modernización y mejora de la competitividad de la agricultura canaria.

La superación de esta fase pasa por un esfuerzo empresarial de modernización y reconversión que debería ir acompañado de una intervención política en diferentes planos, intervención que supera el ámbito estricto de la política agraria.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Perspectivas y tendencias

La regulación efectiva del acceso a los recursos naturales escasos constituye una necesidad urgente para desbloquear el desarrollo de la producción agraria. Un freno a las actividades especulativas derivadas de la explotación de estos recursos aumentaría el atractivo de la inversión innovadora en agricultura.

Como principales perspectivas para los tres subsectores identificados se pueden recoger las siguientes:

Desde el 1 de julio de 1.993, el plátano canario tiene que competir con el plátano de la llamada área dólar y también con plátanos de los países ACP y de los propios productores comunitarios de otras regiones.

Un mercado difícil, dado el bajo nivel de organización de los productores canarios, lo que demanda un producto más competitivo.

Aumentar la rentabilidad, es posible a través de tres tipos de estrategias:

- Disminución de costes
- Aumento de la productividad
- Mejora de la calidad comercial.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Perspectivas y tendencias

La disminución de costes en Canarias es ciertamente difícil dada la alta tecnificación, la atomización de las explotaciones y el constante aumento del precio de la mano de obra y del agua. Todavía son posibles algunas mejoras individuales como la instalación de sistemas de riego localizados "riego por goteo" en las explotaciones que aún no lo posean.

El Plan de Desarrollo de Canarias reconoce la caducidad del actual modelo de desarrollo basado en los denominados complejos turístico-construcción y agropesqueros-exportador como motores de la actividad económica canaria.

Se prevé que el sector agropesquero podrá, quizá, mantener sus niveles de actividad en términos de su aportación al PIB, pero su obligada reconversión implicará, necesariamente, una reducción de su aportación a la generación de empleo en las Islas.

Una de sus principales aportaciones consistirá en sus propiedades de factor de conservación ecológica y de fijación de la población en medios rurales.

Canarias es, para varios productos incluidos en el sector, el mayor productor nacional y una importante zona exportadora.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Perspectivas y tendencias

Las empresas incorporan un bajo nivel añadido a los productos dejando esa posibilidad a empresas de otras zonas del país o del extranjero.

Las ventajas comparativas de Canarias en la producción de plátanos y tomate se han erosionado en la medida en que nuevos competidores más aventajados en costes, han ganado acceso al mercado. Ello ha sucedido a tenor de la apertura del mercado de plátano español y como consecuencia del rápido desarrollo de la producción de tomate en Marruecos.

La integración de Canarias en la Unión Aduanera y la PAC (Política Arancelaria Canaria) van a suponer una enorme ventaja en la medida en que las barreras en frontera, precios de referencia en tomate le protegen de sus competidores de menores costes, que son en su mayor parte, países terceros.

Por otra parte probablemente asistamos en los próximos años a una recomposición global de la estructura del comercio internacional hortofrutícola en fresco; con una tendencia hacia una mayor participación de regiones subdesarrolladas, favorecidas en costes salariales y en recursos naturales, en algunos segmentos de mercado. Algunos datos así lo indican:

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Perspectivas y tendencias

1) la mejora en genética y postcosecha está alcanzando grandes logros en la conservación de los productos

2) el aumento de la capacidad técnica de algunos países para estas producciones, la inversión directa extranjera y la ayuda al desarrollo (Banco Mundial, FAO) empujan en el mismo sentido.

Un ejemplo de las importantes mejoras varietales logradas en los últimos años lo constituyen las semillas de larga vida.

Canarias es especialmente vulnerable, debido a que ha adoptado un tipo de especialización que le hace muy sensible a una competencia en precios.

La oferta canaria se compone de productos homogéneos que, aunque permiten una diferenciación basada en la calidad, la dimensión más importante en ese sentido es el precio. En tomate las variedades de larga vida han concedido una ventaja a las producciones del Sur frente a las de Holanda, pero han estrechado el margen entre Canarias y Marruecos.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Perspectivas y tendencias

El paquete exportador canario está basado en productos de consumo de masas a niveles medios de renta pero poco dinámicos. Por ello, sus mercados de afluencia tradicionales presentan una tendencia hacia la saturación, lo que agudiza la competencia en precios.

Tal es el caso del tomate fuera de estación, cuya participación en las importaciones europeas de hortalizas frescas ha ido decayendo durante toda la década de los ochenta (pasa de ser el 9,2% de las importaciones de hortalizas frescas en valor en el bienio 1976-1977 a constituir el 6,9% en el bienio 1984-1985) en la medida en que se diversificaba la demanda para estabilizarse, como consecuencia de una ampliación del mercado de hortalizas hacia el Este de Europa, a finales de aquella.

En síntesis, la posición de Canarias en estas producciones es vulnerable, ya que los mayores costes relativos (frente a otras regiones, principalmente subdesarrolladas) no pueden ser compensados por un precio más alto basándose en una oferta suficientemente diferenciada.

Ante tal situación, las opciones posibles son pocas: la reorientación de la producción hacia el mercado y/o un ajuste global del sector.

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CAÑARIAS

Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo

Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo:

La evolución futura del empleo se traduce en unas expectativas de pérdidas de puestos de trabajo en todos los grupos analizados, si bien esta pérdida se compensará, en parte, para todos los grupos con las incorporaciones previstas.

La segunda tendencia mayoritaria, en todos los grupos es a la estabilidad en el empleo.

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa, si bien está previsto incorporar personal de nuevo ingreso en casi todas las especialidades para apoyar al personal existente.

El tiempo, dentro del horario laboral, que pueden dedicar a la formación de su personal se concentra, en todos los casos, en "Una tarde por semana", siendo la segunda opción elegida la de "Dos tardes por semana".

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo

Las especialidades que prevén incorporar más personal de nuevo ingreso son: Medio Ambiente, Conocimientos de Comunidad Europea y Exportación. Esto se explica por las características del sector que debe volcarse en calidad de los productos y comercialización de los mismos

El personal del sector necesita apoyo formativo principalmente en las siguientes áreas:

<i>Área</i>	<i>Nivel Medio</i>	<i>Nivel Alto</i>
<i>Producción</i>	<i>Calidad Total</i> <i>Mejora continua</i>	<i>Informática</i>
<i>Administración y Dirección</i>	<i>Idiomas</i> <i>Informática</i>	<i>Informática</i> <i>Idiomas</i>
<i>Comercial</i>	<i>Ventas</i> <i>Comercio Exterior</i>	<i>Marketing</i> <i>Ventas</i>

3.1.- LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA DE CANARIAS

Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo

Desde el punto de vista de la formación de personal de nivel superior y medio dentro de las empresas del sector agroalimentario en Canarias, se ven las siguientes líneas de actuación:

- Formación en técnicas de mejora continua de la calidad y calidad total.
- Formación en informática orientada a los controles de calidad y producción.
- Formación en Idiomas.
- Formación en Gestión y Dirección de empresas.
- Técnicos Comerciales y de Marketing.
- Formación en Marketing.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

Desde 1990 la Construcción Canaria se encuentra inmersa en un proceso de recesión al registrar, según F.I.E.S., durante el período 1990-1993, tasas de crecimiento negativas entre el 4% y el 6,5%, lo que provocó un descenso superior a los dos puntos en su participación en el Valor Añadido regional. Se estima que solamente en el bienio 1992-1993 dicha pérdida es de un punto.

De otra parte, las estimaciones de la Contabilidad Regional de España e Hispalink fijan la intensidad del decrecimiento, en términos de VAB, en una banda comprendida entre el 3,8% y el 5,6% durante el citado periodo.

La pérdida de su aportación al VAB regional se sitúa en torno a 1,5 puntos, de los cuales 0,6 puntos corresponden al bienio 1992-1993.

Son varias las razones básicas que explican este resultado. De un lado, la crisis turística sufrida por la región hasta el segundo semestre de 1993 y la rigidez de la oferta de alojamientos turísticos, sobredimensionada para las condiciones actuales y futuras de la demanda.

De otra parte, la escasez de suelo disponible y la especulación en el mercado del suelo, han desembocado en altas tasas negativas de variación en la construcción de viviendas.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

Por último, el auge de la actividad constructora en el sector turístico durante el período 1986-1988 supuso un fuerte incremento en los costes de la construcción, tanto respecto a la dinámica de los años anteriores como a la media nacional, propiciado básicamente por la escasez de mano de obra cualificada.

A lo largo de 1993 los indicadores parciales de actividad muestran no sólo que este sector ha continuado profundizando en la tendencia de descenso que se manifiesta desde 1990, sino que ha sido el más afectado por la situación económica, como lo demuestra la caída de su significación en la estructura productiva de la región.

El consumo aparente de cemento disminuyó un 18,5% en relación a 1992. Asimismo, el Índice de Actividad Industrial de las empresas de materiales de la construcción también sufrió una reducción.

Desde 1988 hasta 1990, la licitación oficial en Canarias registró tasas de crecimiento muy elevadas durante estos tres años, la media anual de crecimiento fue del 62,3%.

A partir de 1991 se inicia una caída de la inversión pública, que condiciona en gran medida la evolución más reciente del sector.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

En 1993, la licitación oficial ascendió a 36.175 millones de pesetas, que supone un descenso del 0,1% respecto de la cifra computada en 1992. Dicho porcentaje se eleva al (5,7%) si le añadimos el índice de coste de la construcción (5%), calculado como la media de los índices provinciales.

En todo caso, la disminución de la inversión pública en 1993 se distancia bastante de las tasas de variación negativas de 1991 y 1992 (16,75% y 44,4%, respectivamente).

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

Atendiendo a los principales indicadores, dentro del sector de la construcción, vemos que:

Licitación oficial en Canarias, en el año 1.992-94, (en millones de pesetas):

	<i>Importe</i>			<i>Variación</i>	
	<i>1.994</i>	<i>1.993</i>	<i>1.992</i>	<i>94/93</i>	<i>93/92</i>
<i>Canarias</i>					
<i>Edificación</i>	38.296	10.505	27.102	264,55	-61,24
<i>Ingeniería Civil</i>	15.720	20.962	16.163	-25,01	29,69
<i>Total Construcción</i>	54.016	31.467	43.265	71,66	-27,27
<i>España</i>					
<i>Edificación</i>	416.927	451.092	356.549	-7,57	26,52
<i>Ingeniería Civil</i>	1.192.993	1.205.235	868.008	-1,02	38,85
<i>Total Construcción</i>	1.609.920	1.656.327	1.224.557	-2,8	35,26

Fuente: Ministerio de Obras Públicas y Transportes. "Boletín Estadístico".

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

Durante los 10 primeros meses del año y según el ministerio de Obras públicas y transporte, la licitación oficial en Canarias se cifró en 54.016 millones de pesetas.

Rompiendo la tendencia decreciente observada en el año precedente (31.467). Este volumen es consecuencia del incremento de 27.791 millones observado en "Edificación" dados los 38.296 licitados, mermado parcialmente por el descenso registrado en "Ingeniería Civil", (15.720 millones frente a los 20.962 millones en el mismo período de 1993).

A nivel nacional, la propensión es claramente contraria a la descrita: por un lado, los 1.609.920 millones licitados suponen una tasa interanual negativa del 2,8% que, en términos absolutos representa 46.407 millones menos, resultado de las disminuciones interanuales observadas tanto en "Edificación" (34.165) como en "Ingeniería Civil" (12.242). Por otro lado, la estructura participativa de cada uno de los apartados constitutivos del sector en el total del mismo se muestra sensiblemente opuesta a la observada en esta Comunidad Autónoma: Más del 70% de la misma se destina en Canarias a "Edificación", porcentaje similar al observado en el conjunto del Estado en "Ingeniería Civil" (74,1%).

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

Según cual sea el agente contratante, las cifras aportadas por la Asociación de Empresarios de la Construcción de la provincia de Las Palmas para el total de 1994 revelan que un 71,7% de la inversión pública de Canarias en Construcción (56.730 millones de pesetas) corresponde a infraestructuras realizadas por la Administración Autónoma (40.680), de las que un 46,9% (19.082 millones) se lleva a cabo desde la Consejería de Sanidad y Asuntos Sociales. Desde la Administración Central se licitan oficialmente 9.310 millones y el resto, 6.739, corresponden a la Administración Local.

Asimismo, las cifras reflejan, en cualquiera de las Administración analizadas, una participación mayoritaria de la provincia de las Palmas respecto de la de Tenerife, siendo la misma en los totales obtenidos del 70% y 30%, respectivamente.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

Licitación oficial según agente contratante. Total construcción. 1994.(millones de pesetas).

	<i>Canarias</i>	<i>%/Total</i>
<i>Total construcción</i>	56.730	100
<i>Administración Central</i>	9.310	16,41
<i>M. Trabajo y Seguridad social</i>	622	1,1
<i>M. Sanidad y Consumo</i>	47	0,08
<i>M. Justicia e Interior</i>	194	0,34
<i>M. Defensa</i>	268	0,47
<i>M. Economía y Hacienda</i>	0	0
<i>MOPT. y M. Ambiente</i>	8.179	14,42

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

<i>Administración local</i>	6.739	11,88
<i>Cabildos</i>	3.167	5,58
<i>Ayuntamientos</i>	3.573	6,3
	<i>Canarias</i>	<i>%/Total</i>
<i>Administración Autónoma</i>	40.680	71,71
<i>C. Educación, Cultura y Deportes</i>	10.141	17,88
<i>C. OO. PP Vivienda y Agua</i>	8.774	15,47
<i>C. Sanidad y Asuntos Sociales</i>	19.082	33,64
<i>Universidad</i>	1.850	3,26
<i>C. Economía y Hacienda</i>	290	0,51
<i>C. Pesca y Transporte</i>	544	0,96

Fuente: Asociación de Empresarios de la Construcción de la provincia de Las Palmas.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

Atendiendo al tipo de obra, se observa un significativo repunte de la licitación oficial en obra civil (78,36%) frente a una fuerte disminución en edificación (38,2%):

Licitación oficial por tipos de obras en Canarias. Periodo 1992-1993 (millones de pesetas).

	1992	1993	Variación 93/92
<i>Edificación</i>	24.741	15.298	-38,17
<i>Vivienda</i>	0	587	-
<i>Equipamiento Social</i>	16.954	9.306	-45,11
<i>Resto Edificación</i>	7.787	5.405	-30,59
<i>Obra Civil</i>	11.705	20.877	78,36
<i>Transportes</i>	5.714	5.047	-11,67
<i>Urbanizaciones</i>	2.513	5.228	108,04
<i>Hidráulicas</i>	3.478	10.602	204,83
<i>Total</i>	36.446	36.175	-0,74

Fuente: SEOPAN

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

Dejando al margen la edificación en materia de vivienda -cuya licitación en 1993 fue poco significativa no sólo en lo que se refiere a su cuantía sino en cuanto a su evolución respecto a 1992, al ser nula durante este último año- los recortes han afectado tanto a Equipamientos Social (45,1%) como al Resto de edificación (30,6%).

En Obra Civil, aumentó la licitación en Urbanizaciones (108,0%) y Obras Hidráulicas (204,8%), mientras que ha decrecido un 11,7% en el área de Transportes (carreteras y puertos).

En el subsector residencial, las calificaciones provisionales alcanzaron el 70,0% de las solicitudes de calificación provisional.

En concreto el número de calificaciones fue de 1.406, correspondiendo el 81,8% a las viviendas de protección oficial de régimen especial.

El resto de las actuaciones se distribuyen entre viviendas a precio tasado (906 contratos visados) y calificaciones de suelo (1.223).

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

El número de viviendas financiadas a través de las cinco actuaciones fue de 5.240, con un volumen de préstamos concedidos de 14.835 millones de pesetas, destacando las viviendas de protección oficial de régimen general y las viviendas a precio tasado.

Por todo ello, el número de proyectos visados por los colegios de arquitectos de ambas provincias creció un 24,6% en 1993, correspondiendo la mayoría de los mismos a las viviendas libres.

Las viviendas iniciadas registraron un moderado crecimiento del 3,1%, concentrando las viviendas libres el grueso de las mismas.

Por el contrario, las viviendas terminadas decrecieron casi un 13% debido al comportamiento de las viviendas libres.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

Visados de obra:

Hasta octubre de 1994 y por razones de construcción, se conceden en Canarias un total de 2.591 visados, de los que un 79,6% (2.063) corresponden a nuevas obras y el resto a ampliación y reforma de edificios existentes (301 y 227, respectivamente).

La buena marcha del indicador se ratifica en incrementos interanuales en todos los tipos descritos que oscilan entre el 22,36% en ampliaciones al 70,68% de las reformas de edificios, marcando, lógicamente, la pauta evolutiva el 30,65% observado en obra nueva que origina un cómputo global del 32,33%.

	<i>Obra nueva</i>	<i>Ampliación</i>	<i>Reforma de edificios</i>	<i>Total</i>
<i>1.994 (Ene-oct)</i>	2.063	301	227	2.591
<i>1.993</i>	1.579	246	133	1.958
<i>Tasa de Variación (%)</i>	30,65	22,36	70,68	32,33

Fuente: *Ministerio de Obras públicas, Transportes y medio Ambiente. Dirección General de Programación Económica y Presupuestaria. Boletín Estadístico.*

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

Viviendas en obra nueva, ampliación y reforma en Canarias según clase de promotor. 1.993-1994.

	<i>Pers. Fis. Com. Prop.</i>	<i>Sociedades Mercantiles</i>	<i>Cooperativas</i>	<i>Otros promotores</i>	<i>Total</i>	<i>Admones. Públicas</i>	<i>Total</i>
<i>1994</i>	<i>3.863</i>	<i>4.685</i>	<i>147</i>	<i>122</i>	<i>8.817</i>	<i>1.201</i>	<i>10.018</i>
<i>1993</i>	<i>2.765</i>	<i>2.190</i>	<i>80</i>	<i>136</i>	<i>5.171</i>	<i>768</i>	<i>5.939</i>
<i>Tasa Variación (%)</i>	<i>39,71</i>	<i>113,93</i>	<i>83,75</i>	<i>-10,29</i>	<i>70,51</i>	<i>5638</i>	<i>68,68</i>

Fuente: *Ministerio de Obras públicas, Transportes y medio Ambiente. Dirección General de Programación Económica y Presupuestaria. Boletín Estadístico.*

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

La desagregación según clase de promotor del número total de viviendas en que se traducen las concesiones citadas en el total de tipos de obra referido, esto es, 10.018 en el período analizado, suponen un incremento absoluto de las mismas en Canarias de 4.079 viviendas.

De las computadas, 8.817 se han llevado a efecto por el total que excluye el apartado Administraciones Públicas y, de ellas, más de la mitad (4.685) por sociedades mercantiles.

Ventas de cemento en Canarias según destino, por provincias. 1.990-1.994. (Tms.).

	<i>Las Palmas</i>	<i>Tenerife</i>	<i>Canarias</i>
<i>1.990</i>	<i>626.349</i>	<i>741.857</i>	<i>1.368.206</i>
<i>1991</i>	<i>557.929</i>	<i>683.468</i>	<i>1.241.397</i>
<i>1992</i>	<i>522.488</i>	<i>629.592</i>	<i>1.152.080</i>
<i>1993</i>	<i>490.728</i>	<i>517.502</i>	<i>1.008.230</i>
<i>1994</i>	<i>505.631</i>	<i>533.013</i>	<i>1.038.644</i>

Fuente: Asociación de Empresarios de la Construcción.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

La tendencia decreciente experimentada por las ventas de cemento en Canarias, de forma ininterrumpida desde el inicio de la década, se ve alterada en 1994, con el registro de 1.038.644 Tms., de las que 505.631 se destinaron a la provincia de Las Palmas y, por tanto, en cuantía algo superior en la de Tenerife (533.013), lo que supone un diferencial interanual absoluto de 30.414 Tms., desglosado a nivel provincial en 14.903 y 15.511, respectivamente.

En el detalle insular y para el año 1.994, la participación en la cifra expuesta resulta claramente diferenciada.

Tenerife presenta la mayor demanda (431.189 Tms.) seguido de Gran Canaria, en la que se computan 370.531.

Lanzarote (67.345), Fuerteventura (67.755) y La Palma (72.231) en similares proporciones, y, muy alejadas, en términos absolutos, en La Gomera y El Hierro.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

. Principales macromagnitudes del sector Canario de la construcción. En millones de pesetas, 1.989-1.992.

	1.989	1.990	1.991	1.992
<i>Personas ocupadas</i>	351	343	313	361
<i>Coste de personal</i>	451	515	542	644
<i>Producción bruta</i>	2.162	2.571	2.502	2.484
<i>Valor añadido</i>	1.319	1.610	1.547	1.490

Fuente: Encuesta Industrial. Años 1989 a 1.992. Instituto Nacional de Estadística. Madrid, 1.995.

Población ocupada (1.993): 31.600

Valor Añadido Bruto (V.A.B.) (en millones de Pts) (1.991): 225.266

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

3.2.- La Construcción y los Materiales de Construcción

Número de empresas y de trabajadores del sector de la Construcción en Canarias y las provincias Canarias en 1.995:

	<i>Nº. de empresas</i>	<i>Nº. de Trabajadores</i>
<i>Total Canarias</i>	<i>3.716</i>	<i>39.487</i>
<i>Sta. Cruz de Tenerife</i>	<i>1.943</i>	<i>20.313</i>
<i>Las Palmas</i>	<i>1.773</i>	<i>19.174</i>

Fuente: Tesorería General de la Seguridad Social. Datos a 30 de junio de 1.995 para la provincia de Santa Cruz de Tenerife y a 31 de mayo para la provincia de Las Palmas.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

Evolución de la participación del sector de la construcción en el P.I.B., Canarias/España. 1.991-1.993.

	<i>1.991</i>	<i>1.992</i>	<i>1.993</i>
<i>Canarias</i>	<i>11,02</i>	<i>10,15</i>	<i>8,41</i>
<i>Nacional</i>	<i>8,78</i>	<i>8,11</i>	<i>7,76</i>

Fuente: FIES.

Los indicadores de actividad del sector de la construcción han evolucionado muy negativamente durante 1992 y el primer trimestre de 1993. De acuerdo con los datos del FIES, la construcción descendió un -4,8% en el Valor Añadido generado, siendo el descenso acumulado en el trienio 1990-1992 del -13,98%, el mayor de todas las comunidades autónomas.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

Su participación en el PIB canario ha descendido del 12,33% de 1989 al 10,10% de 1992.

El número de demandantes de empleo a fin de mes, en el sector de la construcción era, en marzo de 1.995, según datos del INEM, de:

	<i>Las Palmas</i>	<i>Tenerife</i>	<i>Total</i>
<i>Peones</i>	13.176	8.090	21.266
<i>Sector de la construcción</i>	10.589	9.838	20.427

Fuente: INEM. Estadística de empleo, abril, 1.995. Provincia Santa Cruz de Tenerife y Dirección Provincial de Las Palmas, marzo de 1.995

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

. Principales macromagnitudes del sector de los materiales de construcción, C.N.A.E. números 23 y 24 en Canarias, en 1.992

- Personas ocupadas: 46.300 (1.990)

- Costes de personal (Millones de pesetas): 95 millones de pesetas

- Producción bruta (Millones de pesetas): 728 millones de pesetas

- Valor añadido (Millones de pesetas): 110 millones de pesetas

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Encuesta Industrial. 1.987 - 1.990.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

Personas ocupadas en el sector de la construcción. Canarias. España.

	<i>Personas ocupadas</i>		
	<i>1993</i>	<i>Variaciones 93/92</i>	
		<i>Absolutas</i>	<i>Relativas(%)</i>
<i>Canarias</i>	<i>33,9</i>	<i>-3,0</i>	<i>-8,13</i>
<i>España</i>	<i>1.088,5</i>	<i>-107,8</i>	<i>-9,0</i>
<i>Can/Esp</i>	<i>3,1</i>	<i>-</i>	<i>-</i>

Fuente: Encuesta de Población Activa. Instituto Nacional de Estadística.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

La continuidad en la caída del nivel de actividad del sector tuvo reflejo en el mercado laboral, donde se registró una disminución del empleo del 8,1% respecto a 1992 lo que, en términos absolutos, supone una destrucción de 3.000 puestos de trabajo.

De otra parte, la incorporación de la población activa hacia el sector se ha reducido en un 2,5%, cifra ésta que supone una notoria desaceleración respecto de las tasas negativas alcanzadas en 1991 y 1992.

Con ello, la tasa de paro se sitúa en el 38,8% de la población activa, cuatro puntos por encima de la alcanzada en 1992.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

. Estructura empresarial del sector del material de construcción

La distribución por el número de establecimientos y tamaño empresarial del sector de la Construcción, en Tenerife fue, en 1.993:

<i>Tamaño de las empresas</i>	<i>Nº. establecimientos</i>	<i>%</i>
<i>Hasta 5 empleados</i>	1.343	66,8%
<i>Entre 6 y 10 empleados</i>	271	13,6%
<i>Entre 11 y 25 empleados</i>	254	12,7%
<i>Entre 26 y 50 empleados</i>	87	4,3%
<i>Entre 51 y 100 empleados</i>	31	1,5%
<i>Entre 101 y 200 empleados</i>	17	0,8%
<i>Entre 201 y 500</i>	6	0,3%
<i>Total empleados</i>	2.009	

Fuente: Censo Industrial de Canarias. 1.993.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura socioeconómica

. Estructura del empleo del sector del material de construcción

La distribución por el número de empleados y tamaño empresarial del sector de la Construcción en Tenerife fue, en 1.990:

<i>Tamaño de las empresas</i>	<i>Nº empleados</i>	<i>%</i>
<i>Hasta 5 empleados</i>	2.999	16,1%
<i>Entre 6 y 10 empleados</i>	2.019	10,8%
<i>Entre 11 y 25 empleados</i>	4.070	21,6%
<i>Entre 26 y 50 empleados</i>	3.015	16,2%
<i>Entre 51 y 100 empleados</i>	2.192	11,8%
<i>Entre 101 y 200 empleados</i>	2.413	12,9%
<i>Entre 201 y 500</i>	1.999	10,6
<i>Total empleados</i>	18.707	100,0

Fuente: Censo Industrial de Canarias. 1.993.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura del Empleo

Las perspectivas del sector de la Construcción, según los datos aportados por la consulta de Telemarketing realizada, son que una gran parte de las empresas entrevistadas, el 32 % de ellas, estaría dispuesta a subcontratar alguno de los servicios o procesos que en la actualidad desarrolla. Ello, sin embargo, no es ninguna sorpresa dado que es un sector de actividad donde la subcontratación es la norma habitual de trabajo.

Subcontratación actual o inmediata de procesos de suministro, fabricación o distribución. (% Vertical)

<i>No</i>	68
<i>SÍ</i>	32

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura del Empleo

Sólo una pequeña parte de las empresas entrevistadas (el 30%) está dispuesta a llegar a acuerdos de cooperación con otras empresas.

Dichos acuerdos serían preferentemente en las áreas comerciales y técnicas.

Acuerdos de cooperación con otras empresas.

(% Vertical con respuesta múltiple)

<i>No</i>	70
<i>SÍ</i>	30

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura del Empleo

Acuerdos de cooperación con otras empresas.

(% Vertical con respuesta múltiple)

<i>Administrativos</i>	<i>7</i>
<i>Construcción</i>	<i>13</i>
<i>Compras</i>	<i>-</i>
<i>Exportación</i>	<i>-</i>
<i>Formación</i>	<i>10</i>
<i>Pintura automatizada</i>	<i>-</i>
<i>Producción</i>	<i>-</i>
<i>Químico</i>	<i>-</i>
<i>Técnicas / Comerciales</i>	<i>23</i>
<i>Tornillería / Mecánica</i>	<i>-</i>
<i>No lo facilita</i>	<i>27</i>
<i>Informática</i>	<i>-</i>
<i>Fabricación / Producción</i>	<i>10</i>
<i>Alimentación / Hostelería</i>	<i>-</i>

Fuente: Telemarketing. 1.995.

** Posibilidad de dos respuestas*

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura del Empleo

Los empresarios del sector tienen, respecto de las perspectivas del sector en un futuro inmediato; una visión general de estabilidad y crecimiento.

Tendencias de las empresas del sector

(% Vertical)

<i>Estable</i>	40
<i>En declive</i>	26
<i>En crecimiento</i>	32
<i>NS / NC</i>	2

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura del Empleo

Evolución futura del empleo (% Vertical)

Operarios

<i>Perderá puestos</i>	22
<i>Conservará estables</i>	50
<i>Aumentara</i>	25
<i>NS / NC</i>	3

Cuadros Medios

<i>Perderá puestos</i>	19
<i>Conservará estables</i>	57
<i>Aumentara</i>	18
<i>NS / NC</i>	7

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura del Empleo

Especialistas

<i>Perderá puestos</i>	16
<i>Conservará estables</i>	54
<i>Aumentara</i>	28
<i>NS / NC</i>	2

Profesionales

<i>Perderá puestos</i>	15
<i>Conservará estables</i>	58
<i>Aumentara</i>	22
<i>NS / NC</i>	5

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura del Empleo

Necesitan puestos de trabajo en su empresa.

(% Vertical con respuesta múltiple)

<i>No</i>	56
<i>Sí</i>	44
<i>Administrativos y oficiales</i>	-
<i>Aprendiz</i>	-
<i>Cuadros medios</i>	5
<i>Directivos</i>	-
<i>Especialistas</i>	12
<i>Eventuales</i>	2
<i>Operarios en general</i>	67
<i>Personal de fábrica</i>	-
<i>Técnicos</i>	7
<i>Comerciales</i>	-
<i>No lo facilita</i>	5
<i>Transporte / Choferes</i>	2
<i>Limpieza / Hostelería</i>	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

** Posibilidad de dos respuestas*

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura del Empleo

Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo (% Vertical)

Directivos

<i>Aumentará</i>	<i>1</i>
<i>Se mantendrá</i>	<i>87</i>
<i>Disminuirá</i>	<i>5</i>
<i>NS / NC</i>	<i>7</i>

Técnicos

<i>Aumentará</i>	<i>10</i>
<i>Se mantendrá</i>	<i>76</i>
<i>Disminuirá</i>	<i>5</i>
<i>NS / NC</i>	<i>9</i>

Administrativos

<i>Aumentará</i>	<i>11</i>
<i>Se mantendrá</i>	<i>77</i>
<i>Disminuirá</i>	<i>6</i>
<i>NS / NC</i>	<i>6</i>

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura del Empleo

Secretarias

<i>Aumentará</i>	<i>5</i>
<i>Se mantendrá</i>	<i>70</i>
<i>Disminuirá</i>	<i>10</i>
<i>NS / NC</i>	<i>15</i>

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura del Empleo

Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo (% Vertical)

Personal auxiliar

<i>Aumentará</i>	8
<i>Se mantendrá</i>	68
<i>Disminuirá</i>	10
<i>NS / NC</i>	1-

Obreros

<i>Aumentará</i>	40
<i>Se mantendrá</i>	37
<i>Disminuirá</i>	18
<i>NS / NC</i>	5

Obreros especialistas

<i>Aumentará</i>	35
<i>Se mantendrá</i>	40
<i>Disminuirá</i>	16
<i>NS / NC</i>	9

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura del Empleo

Cuadros Medios

<i>Aumentará</i>	<i>17</i>
<i>Se mantendrá</i>	<i>63</i>
<i>Disminuirá</i>	<i>12</i>
<i>NS / NC</i>	<i>8</i>

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura del Empleo

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa, si bien está previsto incorporar personal de nuevo ingreso en prácticamente todas las especialidades para apoyar al personal existente.

Las áreas en que se prevé especializar más personal actual de la empresa son: Conocimientos sobre la Contabilidad, Informática y Marketing.

El tiempo, dentro del horario laboral, que pueden dedicar a la formación de su personal se concentra, en todos los casos, "Fuera de horario laboral", siendo la segunda opción elegida la de "Una tarde por semana".

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura del Empleo

*Necesidades de más recursos y modo de cubrirlas
(% verticales)*

	<i>SI</i>		
	<i>NO</i>	<i>Especializando Personal Propio</i>	<i>Con Personal de nuevo Ingreso</i>
<i>Idiomas</i>	72	88	12
<i>Informática</i>	52	91	9
<i>Medio Ambiente</i>	79	78	22
<i>Dirección Empresas</i>	80	76	24
<i>Contabilidad</i>	83	93	7
<i>Conocimientos C.E.</i>	79	83	17
<i>Exportación</i>	88	78	22
<i>Logística</i>	85	75	25
<i>Marketing</i>	78	89	11
<i>Finanzas</i>	79	72	18
<i>Otros</i>	3	100	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura del Empleo

*Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del sector
(% Vertical)*

Personal Superior

<i>Viernes y sábado mañana</i>	8
<i>Una tarde por semana</i>	15
<i>Dos tardes por semana</i>	7
<i>Un día completo</i>	1
<i>Fuera de horario laboral</i>	44
<i>NS / NC</i>	19
<i>No es necesario</i>	3
<i>Elección empleado</i>	-
<i>Según las necesidades</i>	1
<i>Es indiferente</i>	-
<i>La empresa especifica</i>	3
<i>Contratación personal formado</i>	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura del Empleo

*Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del sector
(% Vertical)*

Personal Medio

<i>Viernes y sábado mañana</i>	8
<i>Una tarde por semana</i>	15
<i>Dos tardes por semana</i>	7
<i>Un día completo</i>	-
<i>Fuera de horario laboral</i>	43
<i>NS / NC</i>	20
<i>No es necesario</i>	4
<i>Elección empleado</i>	-
<i>Según las necesidades</i>	1
<i>Es indiferente</i>	-
<i>La empresa especifica</i>	3
<i>Contratación personal formado</i>	-

Fuente: Telemarketing, 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Estructura del Empleo

Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del sector (% Vertical)

Administrativos

<i>Viernes y sábado mañana</i>	<i>9</i>
<i>Una tarde por semana</i>	<i>16</i>
<i>Dos tardes por semana</i>	<i>8</i>
<i>Un día completo</i>	<i>-</i>
<i>Fuera de horario laboral</i>	<i>42</i>
<i>NS / NC</i>	<i>19</i>
<i>No es necesario</i>	<i>3</i>
<i>Elección empleado</i>	<i>-</i>
<i>Según las necesidades</i>	<i>1</i>
<i>Es indiferente</i>	<i>-</i>
<i>La empresa específica</i>	<i>3</i>
<i>Contratación personal formado</i>	<i>-</i>

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de Formación

Área de Producción

*Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?
(% de respuestas afirmativas)*

	<i>Nivel Medio</i>	<i>Nivel Alto</i>
<i>Calidad total</i>	24	20
<i>Mejora continua</i>	32	25
<i>Robótica</i>	6	4
<i>Electrónica</i>	2	3
<i>Just in Time</i>	1	1
<i>Informática</i>	13	8
<i>Compras</i>	8	2
<i>Logística</i>	3	1
<i>No necesitan apoyo</i>	58	67
<i>Mantenimiento</i>	1	1
<i>NS / NC</i>	3	3

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de Formación

Área de Administración y Dirección

*Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?
(% de respuestas afirmativas)*

	<i>Nivel Medio</i>	<i>Nivel Alto</i>
<i>Informática</i>	38	32
<i>Idiomas</i>	23	22
<i>Organización</i>	19	12
<i>Gestión y Dirección</i>	15	14
<i>Logística</i>	9	5
<i>Medio ambiente</i>	3	2
<i>Finanzas</i>	10	5
<i>No necesitan apoyo</i>	50	57
<i>NS / NC</i>	2	2

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de Formación

Área Comercial

Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?
(% de respuestas afirmativas)

	<i>Nivel Medio</i>	<i>Nivel Alto</i>
<i>Marketing</i>	20	16
<i>Ventas</i>	13	10
<i>Logística</i>	4	4
<i>Comercio Exterior</i>	3	2
<i>No necesitan apoyo</i>	72	76
<i>NS/NC</i>	4	4

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Perspectivas y tendencias

Perspectivas y tendencias

La economía canaria se ha caracterizado en el decenio de los ochenta por ser altamente dinámica y expansiva, mostrando un crecimiento que superó con creces la media nacional.

Esta vitalidad ha sido posible gracias a la expansión turística y a la actividad constructora que se desarrollaba paralelamente. A esta fase de crecimiento coadyuvó además la importante afluencia de capitales extranjeros, fundamentalmente europeos, orientados a los sectores servicios y construcción, y el comportamiento expansivo del crédito bancario, cuyo ratio respecto a los depósitos era excepcionalmente alto y superaba con creces el nacional.

En este período se consolidó además el Estado de las Autonomías.

El Sector Público, con presupuestos muy expansivos, acometió inversiones importantes y generó empleo público, los cuales tuvieron un efecto dinamizador en la economía.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Perspectivas y tendencias

Pero a finales de los ochenta cambia la tendencia. En 1990, Canarias fue la comunidad autónoma con menor tasa de crecimiento de la nación y sufrió un retraimiento considerable del sector constructor, que presentó tasas de variación negativas.

Como agravante de la situación, desde 1991 se comienza a restringir el gasto público, particularmente en inversiones, perdiendo así parte de su potencial dinamizador.

A este panorama, que refleja las debilidades estructurales de la economía canaria, se unen los problemas inherentes a la adaptación a un nuevo marco económico-jurídico.

El entorno nacional e internacional unido a la turbulencia económico-política asociada al nuevo marco institucional son sin duda en parte responsables del pobre balance de 1992.

Las principales fuentes coinciden en señalar:

- La economía canaria creció por debajo de la media nacional
- El sector que sufrió la mayor baja de actividad en 1992 fue la construcción

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Perspectivas y tendencias

- El modelo de crecimiento económico se reproduce a sí mismo en el sentido de que el sector servicios ha tirado de la economía con una tasa positiva de crecimiento muy superior a la experimentada por el resto de los sectores.

El recalentamiento de la economía española, con la aparición de brotes inflacionistas, ha erosionado severamente la buena marcha que había mantenido el subsector de la vivienda hasta mediados de 1.989.

La dura política antiinflacionista iniciada por el Ministerio de Economía y Hacienda, aumentando las retenciones en las rentas del capital y de los coeficientes de caja bancarios, ha drenado del sistema importantes recursos que, según el Gobierno se destinaban al consumo y exacerbaban las tendencias inflacionistas.

En 1.991 hubo una auténtica situación de "sequía crediticia, causando un efecto espectacular en la economía canaria, que exige ser corregido de manera inmediata.

La construcción de viviendas, sector clave para el sostenimiento de la actividad económica y del empleo; es fondo de múltiples actividades productivas y la situación descrita repercute en ella de forma directa y escalonada.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Perspectivas y tendencias

El empresario canario se encuentra ante una situación depresiva, y frente a ella intenta prever cual va a ser la situación en la que deberá desarrollar su actividad productiva en un futuro inmediato, dado que las características más relevantes han sido el elevado tipo de inflación, el retroceso de la actividad productiva, importantes dificultades monetarias y, como resumen de todo ello, el resurgimiento del fantasma del paro.

A nivel nacional, desde el punto de vista de la demanda, la inversión registró una caída del -3%, mayor en la construcción que en los bienes de equipo.

La incertidumbre del año electoral y las expectativas internacionales no son los mejores alicientes para estimular la inversión privada, por lo que no existen previsiones de incremento.

Lo mismo cabe decir del consumo público que, si bien mantuvo su crecimiento a una tasa del 4% en 1992, no parece que pueda comportarse en 1993 de forma dinámica habida cuenta el aumento del déficit de las administraciones públicas, que en los datos oficiales alcanza un 4,4% del PIB

La mayoría de los indicadores del sector de la construcción revela que, a finales de septiembre de 1994, no sólo se frenó la caída de la actividad sufrida durante los últimos años, sino que muestra claros síntomas de recuperación.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Perspectivas y tendencias

Esta reactivación del sector se pone de manifiesto especialmente en el comportamiento del consumo aparente del cemento y en el mercado de trabajo. También las viviendas iniciadas, las viviendas proyectadas y la actividad de la obra pública evolucionan más positivamente.

En cuanto al mercado laboral y según cifras facilitadas por el INEM, el mes de enero de 1.995 registra un descenso en el número de parados en Canarias del -17,8% registrado en Construcción.

Las colocaciones gestionadas por el INEM y las comunicadas al mismo por presentación de contratos a registro se cuantifican, en enero de 1.995 en 27.249, de las cuales, casi el 83% se registraron en las islas de Gran Canaria y Tenerife. en Construcción se han computado 4.513, el 16,6%.

En lo relativo al subsector residencial, con datos al mes de septiembre del 1994, tanto los incrementos de las viviendas iniciadas (19,24%) como de las viviendas proyectadas (181,66%) ponen de manifiesto la recuperación de esta actividad.

Esta notable reacción se debe a la favorable evolución de las viviendas proyectadas protegidas y libres, especialmente las primeras.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Perspectivas y tendencias

La recuperación del sector de la construcción también se manifiesta en el mercado laboral.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo

Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo:

La evolución futura del empleo se traduce en unas expectativas mayoritarias de estabilidad de los puestos de trabajo en todos los grupos analizados. Este sector prevé más creaciones de empleo que destrucciones en todos los grupos, excepto en cuadros medios.

Las respuestas genéricas a la pregunta de si necesitan puestos de trabajo en su empresa son mayoritariamente negativas, 56% frente a 44% de respuestas afirmativas.

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa, si bien está previsto incorporar personal de nuevo ingreso en prácticamente todas las especialidades para apoyar al personal existente.

Las áreas en que se prevé especializar más al personal actual de la empresa son: Informática y Contabilidad.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo

El tiempo dentro del horario laboral, que pueden dedicar a la formación de su personal se concentra, en todos los casos, en "Fuera del horario laboral", siendo la segunda opción "Una tarde por semana".

El personal del sector necesita apoyo formativo principalmente en las siguientes áreas:

<i>Área</i>	<i>Nivel Medio</i>	<i>Nivel Alto</i>
<i>Producción</i>	<i>Calidad Total</i> <i>Mejora continua</i> <i>Informática</i>	<i>Calidad Total</i> <i>Mejora continua</i>
<i>Administración y Dirección</i>	<i>Informática</i> <i>Idiomas</i>	<i>Informática</i> <i>Idiomas</i>
<i>Comercial</i>	<i>Ventas</i> <i>Marketing</i>	<i>Ventas</i> <i>Marketing</i>

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo

Desde el punto de vista de la formación del personal de nivel superior y medio dentro de las empresas canarias del sector de la construcción, se ven las siguientes líneas de actuación:

- Formación en técnicas de mejora continúa de la calidad y calidad total.
- Formación en informática orientada a la producción.
- Formación en Informática de Gestión.
- Formación en Idiomas.
- Técnicos Comerciales y de Marketing.
- Formación en Marketing y Ventas.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de empresa

Las perspectivas del sector de los Materiales de Construcción, según los datos aportados por la consulta de Telemarketing realizada, son que una pequeña parte, de las empresas entrevistadas, el 23% estaría dispuesta a subcontratar alguno de los servicios o procesos que en la actualidad desarrolla.

Subcontratación actual o inmediata de procesos de suministro, fabricación o distribución. (% Vertical)

<i>No</i>	77
<i>Sí</i>	23

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de empresa

Una pequeña parte de las empresas entrevistadas está dispuesta a llegar a acuerdos de cooperación con otras empresas.

Esa cooperación se centraría en las áreas Técnicas y Comerciales mayoritariamente y un 7% en Compras.

*Acuerdos de cooperación con otras empresas.
(% Vertical con respuesta múltiple)*

<i>No</i>	75
<i>SÍ</i>	25

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de empresa

Acuerdos de cooperación con otras empresas.

(% Vertical con respuesta múltiple)

<i>Administrativos</i>	-
<i>Construcción</i>	-
<i>Compras</i>	7
<i>Exportación</i>	-
<i>Formación</i>	-
<i>Pintura automatizada</i>	-
<i>Producción</i>	-
<i>Químico</i>	-
<i>Técnicas / Comerciales</i>	71
<i>Tornillería / Mecánica</i>	-
<i>No lo facilita</i>	21
<i>Informática</i>	-
<i>Fabricación / Producción</i>	-
<i>Alimentación / Hostelería</i>	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

* Posibilidad de dos respuestas

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de empresa

Los empresarios del sector tienen, respecto de las perspectivas del sector en un futuro inmediato, una visión general de estabilidad y crecimiento, que es mayoritaria respecto del total. Las perspectivas de crecimiento son además muy superiores a las de declive del sector.

Tendencias de las empresas del sector (% Vertical)

<i>Estable</i>	38
<i>En declive</i>	9
<i>En crecimiento</i>	53
<i>NS/NC</i>	-

Fuente: *Telemarketing. 1.995.*

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de empresa

Evolución futura del empleo (% Vertical)

Operarios

<i>Perderá puestos</i>	9
<i>Conservará estables</i>	53
<i>Aumentara</i>	37
<i>NS / NC</i>	1

Cuadros Medios

<i>Perderá puestos</i>	5
<i>Conservará estables</i>	74
<i>Aumentara</i>	21
<i>NS / NC</i>	-

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de empresa

Especialistas

<i>Perderá puestos</i>	7
<i>Conservará estables</i>	65
<i>Aumentara</i>	28
<i>NS / NC</i>	-

Profesionales

<i>Perderá puestos</i>	22
<i>Conservará estables</i>	59
<i>Aumentara</i>	16
<i>NS / NC</i>	3

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de empresa

Necesitan puestos de trabajo en su empresa.

(% Vertical con respuesta múltiple)

<i>No</i>	42
<i>SÍ</i>	58
<i>Administrativos y oficiales</i>	9
<i>Aprendiz</i>	-
<i>Cuadros medios</i>	3
<i>Directivos</i>	-
<i>Especialistas</i>	27
<i>Eventuales</i>	9
<i>Operarios en general</i>	45
<i>Personal de fábrica</i>	-
<i>Técnicos</i>	3
<i>Comerciales</i>	3
<i>No lo facilita</i>	-
<i>Transporte / Choferes</i>	-
<i>Limpieza / Hostelería</i>	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

* Posibilidad de dos respuestas

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de empresa

Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo (% Vertical)

Directivos

<i>Aumentará</i>	2
<i>Se mantendrá</i>	96
<i>Disminuirá</i>	-
<i>NS / NC</i>	2

Técnicos

<i>Aumentará</i>	11
<i>Se mantendrá</i>	89
<i>Disminuirá</i>	-
<i>NS / NC</i>	-

Administrativos

<i>Aumentará</i>	5
<i>Se mantendrá</i>	93
<i>Disminuirá</i>	2
<i>NS / NC</i>	-

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de empresa

Secretarias

<i>Aumentará</i>	2
<i>Se mantendrá</i>	89
<i>Disminuirá</i>	2
<i>NS/NC</i>	7

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de empresa

Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo (% Vertical)

Personal auxiliar

<i>Aumentará</i>	16
<i>Se mantendrá</i>	79
<i>Disminuirá</i>	2
<i>NS / NC</i>	3

Obreros

<i>Aumentará</i>	39
<i>Se mantendrá</i>	58
<i>Disminuirá</i>	3
<i>NS / NC</i>	-

Obreros especialistas

<i>Aumentará</i>	37
<i>Se mantendrá</i>	61
<i>Disminuirá</i>	2
<i>NS / NC</i>	-

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de empresa

Cuadros Medios

<i>Aumentará</i>	<i>16</i>
<i>Se mantendrá</i>	<i>81</i>
<i>Disminuirá</i>	<i>3</i>
<i>NS / NC</i>	<i>-</i>

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de empresa

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa, si bien está previsto incorporar personal de nuevo ingreso en prácticamente todas las especialidades para apoyar al personal existente.

Las áreas en que se prevé especializar más al personal actual de la empresa son: Medio Ambiente, Contabilidad y Conocimientos de Comunidad Europea.

El tiempo, dentro del horario laboral, que pueden dedicar a la formación de su personal se concentra, en todos los casos, en "Fuera del horario laboral", siendo la segunda opción "Dos tardes por semana".

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de empresa

Necesidades de más recursos y modo de cubrirlas

(% verticales)

	<i>SI</i>		
	<i>NO</i>	<i>Especializando Personal Propio</i>	<i>Con Personal de nuevo Ingreso</i>
<i>Idiomas</i>	82	70	30
<i>Informática</i>	53	85	15
<i>Medio Ambiente</i>	79	100	-
<i>Dirección Empresas</i>	79	92	8
<i>Contabilidad</i>	81	100	-
<i>Conocimientos C.E.</i>	72	100	-
<i>Exportación</i>	84	89	11
<i>Logística</i>	39	94	6
<i>Marketing</i>	37	90	10
<i>Finanzas</i>	49	100	-
<i>Otros</i>	-	-	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de empresa

*Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del sector
(% Vertical)*

Personal Superior

<i>Viernes y sábado mañana</i>	-
<i>Una tarde por semana</i>	5
<i>Dos tardes por semana</i>	16
<i>Un día completo</i>	-
<i>Fuera de horario laboral</i>	51
<i>NS / NC</i>	17
<i>No es necesario</i>	3
<i>Elección empleado</i>	-
<i>Según las necesidades</i>	-
<i>Es indiferente</i>	3
<i>La empresa específica</i>	3
<i>Contratación personal formado</i>	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de empresa

*Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del sector
(% Vertical)*

Personal Medio

<i>Viernes y sábado mañana</i>	-
<i>Una tarde por semana</i>	5
<i>Dos tardes por semana</i>	16
<i>Un día completo</i>	-
<i>Fuera de horario laboral</i>	51
<i>NS / NC</i>	17
<i>No es necesario</i>	4
<i>Elección empleado</i>	-
<i>Según las necesidades</i>	-
<i>Es indiferente</i>	4
<i>La empresa específica</i>	4
<i>Contratación personal formado</i>	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de empresa

*Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del sector
(% Vertical)*

Administrativos

<i>Viernes y sábado mañana</i>	-
<i>Una tarde por semana</i>	5
<i>Dos tardes por semana</i>	16
<i>Un día completo</i>	-
<i>Fuera de horario laboral</i>	51
<i>NS / NC</i>	17
<i>No es necesario</i>	3
<i>Elección empleado</i>	-
<i>Según las necesidades</i>	-
<i>Es indiferente</i>	3
<i>La empresa específica</i>	3
<i>Contratación personal formado</i>	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de Formación

Área de Producción

*Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?
(% de respuestas afirmativas)*

	<i>Nivel Medio</i>	<i>Nivel Alto</i>
<i>Calidad total</i>	25	19
<i>Mejora continua</i>	23	19
<i>Robótica</i>	7	2
<i>Electrónica</i>	9	3
<i>Just in Time</i>	3	-
<i>Informática</i>	15	10
<i>Compras</i>	2	3
<i>Logística</i>	3	2
<i>No necesitan apoyo</i>	54	61
<i>Mantenimiento</i>	10	9
<i>NS/NC</i>	-	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de Formación

Área de Administración y Dirección

*Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?
(% de respuestas afirmativas)*

	<i>Nivel Medio</i>	<i>Nivel Alto</i>
<i>Informática</i>	39	26
<i>Idiomas</i>	23	16
<i>Organización</i>	4	14
<i>Gestión y Dirección</i>	16	19
<i>Logística</i>	28	26
<i>Medio ambiente</i>	23	14
<i>Finanzas</i>	5	5
<i>No necesitan apoyo</i>	39	49
<i>NS/NC</i>	2	2

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Necesidades de Formación

Área Comercial

*Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?
(% de respuestas afirmativas)*

	<i>Nivel Medio</i>	<i>Nivel Alto</i>
<i>Marketing</i>	39	35
<i>Ventas</i>	26	26
<i>Logística</i>	21	19
<i>Comercio Exterior</i>	16	16
<i>No necesitan apoyo</i>	51	54
<i>NS/NC</i>	2	2

Fuente: Telemarketing, 1.995.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo

Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo, en el sector de los materiales de construcción

La evolución futura de empleo se traduce en unas expectativas mayoritarias de estabilidad de los puestos de trabajo en todos los grupos analizados.

Se prevén unas pérdidas significativas de empleo en el grupo de profesionales, sólo en parte compensadas por los incrementos de puestos de trabajo previstos.

Las respuestas genéricas a la pregunta de si necesitan puestos de trabajo en su empresa son mayoritariamente afirmativas. 58 % frente a 42 % de respuestas negativas.

A En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa, si bien está previsto incorporar personal de nuevo ingreso en seis especialidades para apoyar al personal existente; en Idiomas, Informática, Dirección de Empresas, Exportación, Logística y Marketing.

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo

El personal del sector necesita apoyo formativo principalmente en las siguientes áreas:

<i>Área</i>	<i>Nivel Medio</i>	<i>Nivel Alto</i>
<i>Producción</i>	<i>Calidad total</i> <i>Mejora continua</i> <i>Informática</i>	<i>Informática</i> <i>Mejora continua</i> <i>Informática</i>
<i>Administración y Dirección</i>	<i>Informática</i> <i>Idiomas</i> <i>Logística</i>	<i>Informática</i> <i>Logística</i> <i>Gestión y Dirección</i>
<i>Comercial</i>	<i>Ventas</i> <i>Marketing</i> <i>Logística</i>	<i>Ventas</i> <i>Marketing</i> <i>Logística</i>

3.2.- LA CONSTRUCCIÓN EN CANARIAS

Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo

Desde el punto de vista de la formación del personal de nivel superior y medio dentro de las empresas canarias del sector de los materiales de construcción, se ven las siguientes líneas de actuación:

- Formación en técnicas de mejora continua de la calidad y calidad total.
- Formación en Informática orientada a la producción.
- Formación en Informática de Gestión.
- Formación en Gestión y Dirección de empresas.
- Formación en Idiomas.
- Técnicos Comerciales y de Marketing.
- Formación en Marketing y Ventas.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Introducción

El importante papel que el comercio en general y el minorista en particular juegan, por su participación sectorial en el Producto Regional Bruto y por su condición conformadora de los hábitos sociales y ciudadanos en los centros urbanos, exige una revitalización, dejando de considerarlo como un subsector marginal.

La fuerte reestructuración que la actividad comercial está experimentando en el Archipiélago con la instalación simultánea de grandes centros comerciales que están creando nuevos polos de atracción y modificando los hábitos ciudadanos, el potencial dinamismo tecnológico de la actividad comercial y su capacidad generadora de empleo merecen que el subsector comercio tenga una especial atención en los ámbitos normativo, formativo y asociativo, que mejore la eficiencia del sector distribución.

Para analizar el sector de distribución comercial en Canarias y sus características, hay que tener en cuenta primero dos aspectos fundamentales que, de otro lado, condicionan toda la actividad económica en el archipiélago: la insularidad y la importancia del sector terciario.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

La influencia de la insularidad sobre el sistema de distribución comercial en Canarias se refleja en un doble sentido:

- En primer lugar, la lejanía del continente y, por tanto, de los centros de distribución nacionales e internacionales, hace que haya 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, lo que afecta inevitablemente al precio final del producto y, por tanto, a la competitividad del sector, existiendo un encarecimiento general de los productos y pérdida paulatina del poder adquisitivo de los consumidores.

- En segundo lugar, porque Canarias se configura como un gran mercado de 1,6 millones de habitantes, pero si se profundiza nos encontraremos con siete submercados diferentes, formados por las siete islas, con sus propias particularidades, donde los costes de transporte y la existencia de un mercado espacialmente discontinuo dificultan el desarrollo de economías de escala.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Por otro lado la economía canaria es básicamente una economía terciarizada. De hecho, la demanda del sector turístico ha servido de eje para el desarrollo de una gran parte de la actividad industrial y comercial de la comunidad canaria, tanto por su efecto directo en el incremento de la demanda de bienes y servicios, como indirectamente al haberse invertido en estos sectores las rentas generadas por el turismo.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Canarias. Índice de Alimentación. Evolución de los Universos en enero de cada mes.

	1.989	1.990	1.991	1.992	1.993	1.994
<i>Tradicional</i>	3.430	3.317	3.288	3.260	3.217	3.129
<i>Autoservicios</i>	1.201	1.210	1.220	1.232	1.205	1.143
<i>Supermercados</i>	157	160	165	181	188	194
<i>Hipermercados</i>	3	3	5	5	6	12
<i>Total</i>	4.791	4.690	4.678	4.678	4.616	4.478

Fuente: A.C. Nielsen Company. S.A.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Canarias. Índice de Alimentación. Número de tiendas por islas. Enero 1.994.

	<i>Gran Canaria</i>		<i>Tenerife</i>		<i>Total Canarias</i>	
<i>Tradicionales</i>	<i>1.673</i>		<i>1.456</i>		<i>3.129</i>	
	<i>53,5</i>	<i>70,5</i>	<i>46,5</i>	<i>69,2</i>	<i>100</i>	<i>69,9</i>
<i>Autoservicios</i>	<i>583</i>		<i>560</i>		<i>1.143</i>	
	<i>51,0</i>	<i>24,5</i>	<i>49,0</i>	<i>26,6</i>	<i>100</i>	<i>25,5</i>
<i>Supermercados</i>	<i>112</i>		<i>82</i>		<i>194</i>	
	<i>57,7</i>	<i>4,7</i>	<i>42,3</i>	<i>3,9</i>	<i>100</i>	<i>4,3</i>
<i>Hipermercados</i>	<i>6</i>		<i>6</i>		<i>12</i>	
	<i>50,0</i>	<i>0,3</i>	<i>50,0</i>	<i>0,3</i>	<i>100</i>	<i>0,3</i>
<i>Total</i>	<i>2.374</i>		<i>2.104</i>		<i>4.478</i>	
	<i>53,0</i>	<i>100</i>	<i>47,0</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Fuente: A.C. Nielsen Company. S.A.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Canarias - Universo de Hostelería por Islas. Enero, 1.994

	<i>Gran Canaria</i>	<i>Tenerife</i>	<i>Total Canarias</i>
<i>Universo</i>	4.059	3.992	8.051
<i>% Total</i>	50,4	49,6	100,0

Fuente: A.C. Nielsen Company. S.A.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Locales activos en Canarias destinados al comercio al por mayor y al por menor y reparaciones.

	<i>Total locales</i>
<i>Canarias</i>	<i>29.708</i>
<i>Lanzarote</i>	<i>1.478</i>
<i>Fuerteventura</i>	<i>966</i>
<i>Gran Canaria</i>	<i>12.615</i>
<i>Tenerife</i>	<i>12.882</i>
<i>La Gomera</i>	<i>281</i>
<i>La Palma</i>	<i>1.353</i>
<i>El Hierro</i>	<i>133</i>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Censo de Locales, 1990.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Evolución del número de licencias comerciales en Canarias.

<i>Año</i>	<i>Canarias</i>	<i>Las Palmas</i>	<i>Tenerife</i>
<i>1965</i>	<i>16.199</i>	<i>8.772</i>	<i>7.427</i>
<i>1985</i>	<i>38.727</i>	<i>20.203</i>	<i>18.524</i>
<i>1986</i>	<i>40.395</i>	<i>22.454</i>	<i>17.941</i>
<i>1988</i>	<i>41.958</i>	<i>22.850</i>	<i>19.108</i>
<i>1989</i>	<i>32.133</i>	<i>16.936</i>	<i>15.197</i>
<i>1990</i>	<i>51.903</i>	<i>27.312</i>	<i>24.591</i>

Fuente: Comerdata y Anuario del Mercado Español Banesto, 1993.

Del estudio de la serie temporal de licencias comerciales entre 1965 y 1990, se deduce un incremento en términos absolutos de 35.704 licencias concedidas en la región, es decir, un 220% en términos relativos.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Evidentemente, esta evolución viene dada por el incremento en la población, ya estudiada, tanto de hecho como de derecho.

Analizando un periodo de quince años, que va desde 1965 a 1980, se observa un incremento de un 115%, donde se podría estudiar de forma correlacionada la gran afluencia de turistas con el número de licencias concedidas así como con el incremento de renta y el mayor poder adquisitivo que en Canarias, en términos generales se obtuvo en ese periodo.

Al descender al estudio por provincias, observamos que la diferencia porcentual entre las provincias de Las palmas y Tenerife es mínima para este período de tiempo. Los incrementos de licencias concedidas han sido del 249 % para la primera y del 231% para la segunda, que en términos absolutos han significado 18.540 y 17.164 licencias respectivamente.

En 1989, la variación decreciente fue de un 23,41%, que se estima viene asociada a la crisis económica motivada en términos generales por la disminución del gasto turístico, por una parte y, por otra, por la indefinición de las reglas de actuación comercial.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Comercio mayorista.

Las características generales de este grupo de intermediarios comerciales en Canarias son:

- La antigüedad de los establecimientos, que oscila sobre una media de dieciocho años.

- Se trata mayoritariamente de un comercio independiente. El 91% no pertenece a ninguna asociación.

- Se observa un alto grado de adaptación de programas y medios informáticos en los establecimientos, estimándose en un 84% aquéllos que han adoptado una nueva tecnología.

- Aproximadamente el 40% de los productos comercializados son de procedencia exterior, existiendo una figura muy conocida en esta comunidad que es el la de el mayorista importador, teniendo una bifuncionalidad en el ejercicio de su actividad; normalmente contrata servicios especializados externos, como asesoramiento legal, fiscal, contable e informático, considerándose que aproximadamente el 60% de los mayoristas se beneficia de esto; la forma asociativa es normalmente la Sociedad Anónima.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Comercio mayorista por grupos de actividad.

<i>Grupos de actividad</i>	<i>Canarias</i>	<i>Las Palmas</i>	<i>Tenerife</i>
<i>Alimentación, bebidas y tabaco</i>	4593	2596	1997
<i>Textil, confección, piel y calzado</i>	609	357	252
<i>Madera, papel y artes gráficas</i>	582	314	268
<i>Productos químicos, pinturas y comb.</i>	940	479	461
<i>Venta edificios, materiales construcción, cristal y loza</i>	2235	1105	1130
<i>Metales y transformados</i>	376	208	168
<i>Maq. y material transporte</i>	1393	820	573
<i>Comercio no clasificado</i>	735	435	300
<i>Total</i>	11463	6314	5149

Fuente: Comerdata y Anuario del Mercado Español Banesto. 1.993.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

La evolución del número de licencias comerciales mayoristas entre 1981 y 1990 refleja un incremento total de un 51,7%, mientras que por provincias en Las Palmas se incrementó en un 63,45% y en un 38,23% en la de Tenerife.

Del estudio del peso de las distintas actividades comerciales, destaca el grupo de "alimentación, bebidas y tabaco", que supone un 40% del total de licencias mayoristas, seguidos de los grupos de "venta de edificios, material de construcción, cristal y loza" y "venta de maquinaria y material de transporte".

El menor peso en la composición de los grupos de actividades en el comercio mayorista lo ostenta "metales y transformados".

- Los establecimientos mayoristas Canarios ocupan un promedio de 4,5 personas por establecimiento, frente a 6,02 a nivel nacional, siendo además muy inferior el número de personas ocupadas por establecimiento que trabajan por cuenta ajena en Canarias, 3,34 frente a los 5,24 que lo hacen en el conjunto nacional. Ello viene dado por el diminuto tamaño medio de los establecimientos canarios y porque en éstos trabajan prioritariamente los dueños.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

El 92,3% de las empresas de comercio minorista disponen de un local, y sólo el 3% de las mismas poseen una superficie de venta de más de 399 metros cuadrados.

La mayor parte de los establecimientos son explotados en régimen de gestión directa por el propietario persona física.

El 68,9 de las empresas canarias minoristas tienen un tramo de facturación por debajo de los 10 millones de pesetas

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Número de empresas de comercio al por mayor , según distintos conceptos:

	<i>Canarias</i>		
	<i>Nº.</i>	<i>%</i>	<i>% en España</i>
<i>Naturaleza jurídica</i>			
<i>Persona física</i>	<i>1.888</i>	<i>58,9</i>	<i>47,4</i>
<i>Persona jurídica</i>	<i>1.319</i>	<i>41,1</i>	<i>52,6</i>
<i>Organización para compras</i>			
<i>Independientes</i>	<i>3.125</i>	<i>97,5</i>	<i>90,6</i>
<i>Vinculadas</i>	<i>82</i>	<i>2,5</i>	<i>9,4</i>
<i>Organización para ventas</i>			
<i>Independientes</i>	<i>3.189</i>	<i>99,5</i>	<i>95,6</i>
<i>Vinculadas</i>	<i>17</i>	<i>0,5</i>	<i>4,4</i>
<i>Tramos de facturación</i>			
<i>Menos de 100 millones</i>	<i>1.548</i>	<i>48,27</i>	<i>67,8</i>
<i>De 100 a 500 millones</i>	<i>1.304</i>	<i>40,66</i>	<i>25,3</i>
<i>Más de 500 millones</i>	<i>355</i>	<i>11,07</i>	<i>6,9</i>

Fuente: Encuesta de Comercio Interior. Instituto Nacional de Estadística. 1.990. y Estadísticas Básicas de Canarias. 1987-1992. (Los datos de Canarias se refieren a 1988).

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

- El 48,2 % de los establecimientos no sobrepasa una facturación de más de 100 millones de pesetas; el 40,6% factura entre 100 y 500 millones lo que da una idea de la dimensión de estos negocios de venta al por mayor. Sólo 355 establecimientos (11,06%) venden más de 500 millones al año.

En resumen, este eslabón del comercio interior reúne unas características que manifiestan cierto atraso respecto del conjunto nacional.

El número de establecimientos mayoristas, 3.207, es ligeramente inferior al de las licencias de comercio al por mayor extendidas en la Comunidad, 4.710.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Comercio minorista.

Las características generales de este grupo de intermediarios comerciales en Canarias vienen determinadas, en primer lugar, por unos deficientes niveles de formación, característica esta que conlleva no sólo su inseguridad a la hora de resolver problemas relacionados con su actividad empresarial sino también su limitación en cuanto a la reestructuración y modernización de los establecimientos, sistemas de ventas, gestión comercial, adopción de nuevas técnicas de venta (marketing, merchandising...) 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 ha habido transformaciones del comercio tradicional en autoservicios o supermercados, cuyas causas de cambio han venido favorecidas por la fuerza de la competencia en el mercado.

Según la publicación "estadísticas Básicas de Canarias", del Instituto Canario de Estadística, aproximadamente el 85% de los puntos de venta son menores de 120 metros cuadrados. Esta cifra nos da idea del gran número de comercios que existen y de su pequeña dimensión.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

De las mismas fuentes consultadas se desprende que el grado de asociacionismo es de un 8% y que, en términos generales, el número de comercios que no tiene vinculación, es decir, comercios independientes, es del 92%

Al ser los datos de 1988, se estima que estos porcentajes han variado a favor del comercio asociado.

Evidentemente, en este momento y ante la aparición de las grandes superficies, se ha observado un cambio en la mentalidad empresarial en este sentido.

Otra característica importante es la necesidad financiera para realizaciones de inversiones de capital fijo, tanto en infraestructuras como en equipamiento.

En cuanto a la evolución del número de licencias minoristas en Canarias, entre 1981 y 1990 el incremento fue de un 27,13%, con resultados provinciales muy desiguales:

En Tenerife aumentaron un 50,14% y en Las Palmas un 11,33%.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Comercio minorista por grupos de actividad.

<i>Grupo de actividad</i>	<i>Canarias</i>	<i>Las Palmas</i>	<i>Tenerife</i>
<i>Alimentación, bebidas y tabaco</i>	12.933	6.930	6.003
<i>Textil, confección, piel y calzado</i>	6.699	3.271	3.428
<i>Madera, papel y artes gráficas</i>	2.549	1.369	1.180
<i>Prod. químicos, pinturas y comb.</i>	2.552	1.331	1.241
<i>Venta edificios, material de construcción, cristal y loza</i>	1.103	626	477
<i>Metales y transformados</i>	2.667	1.391	1.276
<i>Maq. y material de transporte</i>	5.003	2.557	2.446
<i>Venta ambulante</i>	1.148	884	264
<i>Comercio no clasificado</i>	5.786	2.659	3.127
<i>Total</i>	40.440	20.998	19.442

Fuente: *Comerdata y Anuario Mercado Español Banesto. 1993.*

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Al igual que en el comercio mayorista, el peso más importante por grupos de actividad es para "alimentación, bebidas y tabaco", con un 32% del total.

A continuación se sitúan "textil confección, piel y calzado", con el 16,5%, y el "comercio no clasificado" con el 14,3%.

Casi la totalidad (el 92,4 %) son empresas individuales o no societarias.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Número de empresas de comercio al por menor, según distintos conceptos.

	<i>Canarias (1)</i>		
	<i>Nº</i>	<i>%</i>	<i>% en España</i>
<i>Naturaleza jurídica</i>			
<i>Persona física</i>	18.746	92,4	92,1
<i>Persona jurídica</i>	1.538	7,6	7,9
<i>Organización por compras</i>			
<i>Independientes</i>	18.735	93,4	87,3
<i>Vinculadas</i>	1.549	6,6	12,7
<i>Superficie para ventas</i>			
<i>Menos de 120 m. cuad.</i>	17.208	84,8	87,6
<i>De 121 a 399 m. cuad.</i>	2.447	12,06	9,8
<i>Más de 400 m. cuad.</i>	628	3,09	2,5
<i>Tramos de facturación</i>			
<i>Menos de 10 millones</i>	13.971	68,8	68,6
<i>De 10 a 50 millones</i>	5.153	25,5	26,7
<i>Más de 50 millones</i>	1.160	5,7	4,7

Fuente: Encuesta de Comercio Interior. Instituto Nacional de Estadística. 1.990. (1) Los datos de Canarias son de 1988.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

- Las tiendas suelen ser muy pequeñas, prácticamente el 85 % de los establecimientos tienen una superficie de ventas inferior a los 120 metros cuadrados.

- El 68,8 % de estos establecimientos minoristas facturan menos de diez millones de pesetas anuales, y sólo un 5,7 %, es decir 1.160 tiendas, sobrepasan los cincuenta millones de pesetas de facturación anual.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Uno de los fenómenos recientes que están modificando la estructura y forma de funcionar del sector, son las continuas aperturas de grandes superficies y de centros comerciales, con sistemas de distribución, gestión y almacenamiento muy modernos y sofisticados.

Como ocurría para el comercio al por mayor, el número de establecimientos minoristas, 20.284, es algo inferior a las licencias de comercio minorista extendidas en la Comunidad, 26.205.

Grandes superficies comerciales.

<i>Nº establecimientos</i>	<i>Las Palmas</i>	<i>Tenerife</i>	<i>Canarias</i>
<i>Centros comerciales</i>	10	3	13
<i>Hipermercados</i>	7	9	16
<i>Grandes almacenes</i>			
<i>Almacenes populares</i>			
<i>Grandes superf. de muebles</i>	1	1	2
<i>Mercados de abastos</i>			

Fuente: Anuario del Mercado español. 1.993.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Durante los últimos años, las grandes superficies han tratado de recuperar el tiempo perdido en Canarias. Mientras en el contexto nacional los hiper venían funcionando desde hace más de veinte años, en las islas no existía este tipo de macrocomercio. Así, en los años noventa tras duros y largos trámites, se configuró un mapa de la situación urbanística de éstos, diferenciándose el centro histórico-comercial de lo que se ha llamado el cono norte y el cono sur y su reparto urbanístico.

Esta situación se dio en la provincia de Las Palmas. Por una parte, negocios tradicionalmente familiares pasaron a explotar este tipo de actividades; este es el caso de Cruz Mayor e Hiperdino, entrando también otros de carácter internacional, como la empresa Continente. En la provincia de Tenerife también se abren comercios de este tipo, como Alcampo, existiendo otras y nuevas expectativas.

La amenaza que supone la implantación de nuevos establecimientos, bien por ser de gran tamaño, bien porque se trate de competidores nuevos, no presentes antes en el mercado, pone de relieve que los comerciantes existentes en el mercado no han sido capaces de evolucionar suficientemente para adecuarse a las condiciones de la demanda y/o a las innovaciones de todo tipo que se hayan producido en la actividad, dejando así abrirse huecos de mercado que ahora llenan otros competidores.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

La competencia en los próximos años no sólo puede venir de esta forma de comercio, sino que habría que tener en cuenta, además de a los hipermercados, las cadenas de supermercados de tamaño medio, las organizaciones de detallistas, las franquicias, los centros comerciales, etcétera.

La aparición de nuevas formas de comercio en Canarias es inevitable, tanto regido por capital canario como foráneo. El aspecto clave es cómo hacer para aprovechar ese impulso renovador, haciendo mínimos los costes de transformación.

La implantación de estas nuevas formas de comercio no siempre perjudica al pequeño comerciante, sino que ante la nueva situación de mercado puede generar oportunidades de negocios.

Las principales características de los centros comerciales en Canarias vienen dadas por su situación territorial, normalmente en zonas turísticas.

El municipio donde más se ha construido esta forma comercial ha sido el de San Bartolomé de Tirajana en la isla de Gran Canaria.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

La mayoría de estos centros tienen un amplio porcentaje de locales cuya actividad suele ser la restauración, comercio turístico y ocio, funcionando de forma mixta (comercio y servicios en general). Con esta forma se cubre normalmente las necesidades del turista extranjero.

El mayor número está situado en Las Palmas, con un porcentaje del 77% de un total de 13, correspondiéndole un 33% a Tenerife.

Las Palmas es la segunda provincia en número de centros comerciales y la primera en la relación de centros comerciales por millón de habitantes, con un 21,3 % frente a la media nacional, que no supera el 2,4.

Donde se ve claro el mayor peso de la provincia de las Palmas es en el número de metros cuadrados de superficie de venta: 90.825 en Las Palmas y 8.600 en Santa Cruz de Tenerife, existiendo una preponderancia de este tipo de construcción de una provincia con respecto a la otra y con unas connotaciones claras que lo sitúan normalmente en puntos estratégicos de zonas turísticas.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Número de empresas y de trabajadores del sector del Comercio al por mayor en Canarias y las provincias Canarias en 1.995:

<i>Comercio al mayor</i>	<i>Nº. de empresas</i>	<i>Nº. de Trabajadores</i>
<i>Total Canarias</i>	<i>3.240</i>	<i>22.320</i>
<i>Sta. Cruz de Tenerife</i>	<i>1.504</i>	<i>10.010</i>
<i>Las Palmas</i>	<i>1.736</i>	<i>12.310</i>

Fuente: Tesorería General de la Seguridad Social. Datos a 30 de junio de 1.995 para la provincia de Santa Cruz de Tenerife y a 31 de mayo para la provincia de Las Palmas.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Número de empresas y de trabajadores del sector del Comercio al por menor en Canarias y las provincias Canarias en 1.995:

<i>Comercio al menor</i>	<i>Nº. de empresas</i>	<i>Nº. de Trabajadores</i>
<i>Total Canarias</i>	<i>10.776</i>	<i>45.297</i>
<i>Sta. Cruz de Tenerife</i>	<i>5.369</i>	<i>22.503</i>
<i>Las Palmas</i>	<i>5.407</i>	<i>22.794</i>

Fuente: Tesorería General de la Seguridad Social. Datos a 30 de junio de 1.995 para la provincia de Santa Cruz de Tenerife y a 31 de mayo para la provincia de Las Palmas.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Número de empresas y de trabajadores del sector de los Intermediarios del Comercio en Canarias y las provincias Canarias en 1.995:

<i>Intermediarios Comercio</i>	<i>Nº. de empresas</i>	<i>Nº. de Trabajadores</i>
<i>Total Canarias</i>	<i>180</i>	<i>859</i>
<i>Sta. Cruz de Tenerife</i>	<i>71</i>	<i>374</i>
<i>Las Palmas</i>	<i>109</i>	<i>485</i>

Fuente: Tesorería General de la Seguridad Social. Datos a 30 de junio de 1.995 para la provincia de Santa Cruz de Tenerife y a 31 de mayo para la provincia de Las Palmas.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

. Estructura empresarial

La distribución por el número de establecimientos y tamaño empresarial del sector del comercio al por mayor en Tenerife fue, en 1.995:

<i>Tamaño de las empresas</i>	<i>Nº establecimientos</i>	<i>%</i>
<i>Un trabajador</i>	<i>434</i>	<i>28,9</i>
<i>Entre 2 y 5 trabajadores</i>	<i>625</i>	<i>41,6</i>
<i>Entre 6 y 50 trabajadores</i>	<i>428</i>	<i>28,5</i>
<i>Entre 51 y 100 trabajadores</i>	<i>11</i>	<i>0,1</i>
<i>Más de 100 empleados</i>	<i>6</i>	<i>0,1</i>
<i>Total empresas</i>	<i>1.504</i>	<i>100</i>

Fuente: Dirección Provincial del INEM de Tenerife. Junio de 1.995.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

. Estructura empresarial

La distribución por el número de trabajadores y tamaño empresarial del sector del comercio al por mayor en Tenerife fue, en 1.995:

<i>Tamaño de las empresas</i>	<i>Nº trabajadores</i>	<i>%</i>
<i>Un trabajador</i>	<i>434</i>	<i>0,4</i>
<i>Entre 2 y 5 trabajadores</i>	<i>1.919</i>	<i>19,2</i>
<i>Entre 6 y 50 trabajadores</i>	<i>5.426</i>	<i>54,2</i>
<i>Entre 51 y 100 trabajadores</i>	<i>821</i>	<i>8,2</i>
<i>Más de 100 empleados</i>	<i>1.410</i>	<i>14,1</i>
<i>Total empresas</i>	<i>10.010</i>	<i>100</i>

Fuente: Dirección Provincial del INEM de Tenerife. Junio de 1.995.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

. Estructura empresarial

La distribución por el número de establecimientos y tamaño empresarial del sector del comercio al por menor en Tenerife fue, en 1.995:

<i>Tamaño de las empresas</i>	<i>Nº establecimientos</i>	<i>%</i>
<i>Un trabajador</i>	<i>2.356</i>	<i>43,9</i>
<i>Entre 2 y 5 trabajadores</i>	<i>2.256</i>	<i>42,1</i>
<i>Entre 6 y 50 trabajadores</i>	<i>720</i>	<i>13,4</i>
<i>Entre 51 y 100 trabajadores</i>	<i>24</i>	<i>0,4</i>
<i>Más de 100 empleados</i>	<i>13</i>	<i>0,2</i>
<i>Total empresas</i>	<i>5.369</i>	<i>100</i>

Fuente: Dirección Provincial del INEM de Tenerife. Junio de 1.995.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

. Estructura empresarial

La distribución por el número de trabajadores y tamaño empresarial del sector del comercio al por menor en Tenerife fue, en 1.995:

<i>Tamaño de las empresas</i>	<i>Nº trabajadores</i>	<i>%</i>
<i>Un trabajador</i>	<i>2.356</i>	<i>10,5</i>
<i>Entre 2 y 5 trabajadores</i>	<i>6.492</i>	<i>28,8</i>
<i>Entre 6 y 50 trabajadores</i>	<i>9.169</i>	<i>40,7</i>
<i>Entre 51 y100 trabajadores</i>	<i>1.677</i>	<i>7,4</i>
<i>Más de 100 empleados</i>	<i>2.809</i>	<i>12,5</i>
<i>Total empresas</i>	<i>22.503</i>	<i>100</i>

Fuente: Dirección Provincial del INEM de Tenerife. Junio de 1.995.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Datos macroeconómicos del sector servicios (millones de pesetas).

	<i>Valor Total</i>	<i>V.A.B</i>	<i>% V.A.B sobre valor producción</i>	<i>Número empleos</i>	<i>V.A.B.(c.f.) por empleo(miles ptas.)</i>
<i>Las Palmas</i>	914.241	655.125	71,7	181.877	3.602
<i>Tenerife</i>	838.793	603.902	72	166.509	3.627
<i>Canarias</i>	1.753.034	1.259.027	71,8	348.386	3.614
<i>España</i>	38.199.850	27.986.165	73,3	7.340.687	3.812

Fuente: Distribución y Consumo. Abril/mayo, 1.995.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

El número de demandantes no parados y paro registrado a fin de mes, en el sector del comercio era, en abril de 1.995, según datos del INEM, de:

	<i>Las Palmas</i>	<i>Tenerife</i>	<i>Total</i>
<i>Comercio al por mayor</i>	2.614		
<i>Intermediarios comercio</i>	115		
<i>Comercio al por menor</i>	13.234		
<i>Total</i>	15.963	9.048	25.011

Fuente: Dirección Provincial de Las Palmas. INEM, marzo, 1.995; Dirección Provincial de Tenerife, abril, 1.995. INEM.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

En 1.991, el sector servicios comerciales representaba el 22,36 % del total del Valor Añadido Bruto del sector servicios y el 28,6% % del total del empleo del sector. Esos porcentajes eran prácticamente iguales a los que reflejaba ese mismo sector a nivel nacional: 19,7 % y 25,6 % respectivamente.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Datos macroeconómicos del sector comercial, (millones de pesetas).

	<i>Valor Total</i>	<i>V.A.B</i>	<i>V.A.B sobre valor producción</i>	<i>Número empleos</i>	<i>V.A.B.(c.f.) por empleo (miles ptas.)</i>
<i>Las Palmas</i>	<i>179.424</i>	<i>144.616</i>	<i>80,6</i>	<i>51.778</i>	<i>2793</i>
<i>Tenerife</i>	<i>169.654</i>	<i>136.911</i>	<i>80,7</i>	<i>47.804</i>	<i>2864</i>
<i>Canarias</i>	<i>349.087</i>	<i>281.527</i>	<i>80,6</i>	<i>99.582</i>	<i>2827</i>
<i>España</i>	<i>6.899.022</i>	<i>5.519.284</i>	<i>80,0</i>	<i>1.876.399</i>	<i>2.941</i>

Fuente: BBV y FIES. Renta nacional de España y su distribución provincial 1.991.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Empleo en el sector comercial.

	<i>Número empleos Servicios (1)</i>	<i>Número empleos Comercio (2)</i>	<i>% (2)/(1)</i>
<i>Canarias</i>	<i>348.386</i>	<i>99.582</i>	<i>28,58</i>
<i>Las Palmas</i>	<i>181.877</i>	<i>51.778</i>	<i>28,46</i>
<i>Tenerife</i>	<i>166.509</i>	<i>47.804</i>	<i>28,7</i>
<i>España</i>	<i>7.340.687</i>	<i>1.876.399</i>	<i>25,56</i>

Fuente: Distribución y Consumo. Abril/ mayo, 1.995.

En cuanto al empleo generado por el sector servicios en Canarias, cabe destacar que el 28,58% corresponde a empleo en el sector de distribución comercial, un porcentaje superior a la media nacional.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Plan regional de mercado (millones de pesetas).

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1988/93
<i>Importe ayudas</i>	328,9	239,4	601,0	633,9	527,7	421,3	2.552,3
<i>Nº proyectos subvencionados</i>	16	16	27	29	30	13	131

Fuente: *Memorias de la Dirección de Comercio y Consumo. Gobierno de Canarias.*

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Política de promoción comercial

Son actuaciones de cara al mercado interior. Se trata de realizar una estrategia de promoción de empresas y/o de sus productos, primordialmente de dos formas: mediante la subvención a la Asociación Canaria de Promoción de Productos Canarios y apoyando las ferias insulares y regionales.

En cuanto a la campaña "Consuma Productos Canarios", hay que situarla dentro de los objetivos del Gobierno de Canarias para promocionar los productos elaborados en el Archipiélago.

A la vista de estos objetivos y con la finalidad de dar cumplimiento a esto, se ha firmado en los últimos años convenios de actuación entre el Gobierno de Canarias y diversas entidades empresariales destinados a financiar campañas, con la intención de influir en el mercado mejorando, difundiendo, formando e informando al consumidor de los productos elaborados en la región. El objetivo final consistió en movilizar la demanda en favor de la oferta de bienes de consumo industrial y agrícola, con la consiguiente creación de riqueza y puestos de trabajo.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura socioeconómica

Asimismo, para la realización de ferias, certámenes o cualquier otro tipo de evento relacionado con el comercio se conceden ayudas económicas a las instituciones feriales de dos formas, para la financiación en capital fijo y para cubrir los gastos de funcionamiento de dichas entidades, con la finalidad de ayudar a la pequeña y a la mediana empresa en la exposición y venta de productos. No sólo aquellas de ámbito regional sino también a las internacionales.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Necesidades de Empresa

Las perspectivas del sector comercio, según los datos aportados por la consulta de Telemarketing realizada, son que sólo una pequeña parte de las empresas entrevistadas, el 18% de ellas, estaría dispuesta a subcontratar alguno de los servicios o procesos que en la actualidad desarrolla.

Subcontratación actual o inmediata de procesos de suministro, fabricación o distribución. (% Vertical)

<i>No</i>	82
<i>Sí</i>	18

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Necesidades de Empresa

Menos de la mitad de las empresas entrevistadas, el 43%, está dispuesta a llegar a acuerdos de cooperación con otras empresas, especialmente en las áreas Técnicas y Comerciales.

*Acuerdos de cooperación con otras empresas.
(% Vertical con respuesta múltiple)*

<i>No</i>	57
<i>SÍ</i>	43

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Necesidades de Empresa

Acuerdos de cooperación con otras empresas.

(% Vertical con respuesta múltiple)

<i>Administrativos</i>	-
<i>Construcción</i>	-
<i>Compras</i>	-
<i>Exportación</i>	4
<i>Formación</i>	7
<i>Pintura automatizada</i>	-
<i>Producción</i>	-
<i>Químico</i>	4
<i>Técnicas / Comerciales</i>	56
<i>Tornillería / Mecánica</i>	7
<i>No lo facilita</i>	15
<i>Informática</i>	4
<i>Fabricación / Producción</i>	4
<i>Alimentación / Hostelería</i>	-

Fuente: Telemarketing, 1.995.

** Posibilidad de dos respuestas*

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura empresarial

Los empresarios del sector tienen, respecto de las perspectivas del sector en un futuro inmediato, una visión de estabilidad en su mayoría, el 53 % y una cuarta parte, el 25% perspectivas de crecimiento, siendo además superiores a las de declive del sector.

Tendencias de las empresas del sector (% Vertical)

<i>Estable</i>	53
<i>En declive</i>	22
<i>En crecimiento</i>	25

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura empresarial

Las respuestas a la siguiente pregunta tienen unanimidad en todos los colectivos analizados, así hay una visión general de estabilidad, y como segunda respuesta se prevé perder puestos de trabajo en todas las especialidades, siendo estas pérdidas compensadas por la previsión de aumento de plantilla en las mismas.

Evolución futura del empleo (% Vertical)

Operarios

<i>Perderá puestos</i>	25
<i>Conservará estables</i>	54
<i>Aumentara</i>	19
<i>NS / NC</i>	2

Cuadros Medios

<i>Perderá puestos</i>	22
<i>Conservará estables</i>	52
<i>Aumentara</i>	18
<i>NS / NC</i>	8

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura empresarial

Evolución futura del empleo (% Vertical)

Especialistas

<i>Perderá puestos</i>	22
<i>Conservará estables</i>	56
<i>Aumentara</i>	17
<i>NS/NC</i>	5

Profesionales

<i>Perderá puestos</i>	21
<i>Conservará estables</i>	51
<i>Aumentara</i>	16
<i>NS/NC</i>	12

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura empresarial

Necesitan puestos de trabajo en su empresa.

(% Vertical con respuesta múltiple)

<i>No</i>	62
<i>Sí</i>	38
<i>Administrativos y oficiales</i>	21
<i>Aprendiz</i>	4
<i>Cuadros medios</i>	-
<i>Directivos</i>	-
<i>Especialistas</i>	13
<i>Eventuales</i>	-
<i>Operarios en general</i>	42
<i>Personal de fábrica</i>	4
<i>Técnicos</i>	8
<i>Comerciales</i>	8
<i>No lo facilita</i>	-
<i>Transporte / Choferes</i>	-
<i>Limpieza / Hostelería</i>	-

Fuente: Telemarketing, 1.995.

* Posibilidad de dos respuestas

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura empresarial

Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo

(% Vertical)

Directivos

<i>Aumentará</i>	3
<i>Se mantendrá</i>	82
<i>Disminuirá</i>	9
<i>NS / NC</i>	5

Técnicos

<i>Aumentará</i>	11
<i>Se mantendrá</i>	70
<i>Disminuirá</i>	8
<i>NS / NC</i>	11

Administrativos

<i>Aumentará</i>	17
<i>Se mantendrá</i>	67
<i>Disminuirá</i>	14
<i>NS / NC</i>	2

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura empresarial

Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo (% Vertical)

Secretarias

<i>Aumentará</i>	<i>6</i>
<i>Se mantendrá</i>	<i>73</i>
<i>Disminuirá</i>	<i>11</i>
<i>NS / NC</i>	<i>9</i>

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura empresarial

Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo (% Vertical)

Personal auxiliar

<i>Aumentará</i>	<i>19</i>
<i>Se mantendrá</i>	<i>54</i>
<i>Disminuirá</i>	<i>13</i>
<i>NS / NC</i>	<i>14</i>

Obreros

<i>Aumentará</i>	<i>24</i>
<i>Se mantendrá</i>	<i>48</i>
<i>Disminuirá</i>	<i>16</i>
<i>NS / NC</i>	<i>12</i>

Obreros especialistas

<i>Aumentará</i>	<i>21</i>
<i>Se mantendrá</i>	<i>54</i>
<i>Disminuirá</i>	<i>11</i>
<i>NS / NC</i>	<i>14</i>

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura empresarial

Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo (% Vertical)

Cuadros Medios

<i>Aumentará</i>	<i>11</i>
<i>Se mantendrá</i>	<i>62</i>
<i>Disminuirá</i>	<i>11</i>
<i>NS / NC</i>	<i>16</i>

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura del empleo

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota destaca es la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa, si bien está previsto incorporar personal de nuevo ingreso en muchas de las especialidades para apoyar al personal existente, especialmente en las áreas de Exportación, Logística e Idiomas.

Las áreas en que se prevé especializar más al personal actual de la empresa son: Medio Ambiente, Contabilidad y Finanzas.

El tiempo que se puede dedicar a la formación de su personal se concentra, en todos los casos, en "Fuera de horario laboral", siendo la segunda opción elegida "Dos tardes por semana" en todos los grupos excepto en Personal Superior que elige "Una tarde por semana".

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura del empleo

*Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del sector
(% Vertical)*

Personal Superior

<i>Viernes y sábado mañana</i>	5
<i>Una tarde por semana</i>	8
<i>Dos tardes por semana</i>	5
<i>Un día completo</i>	6
<i>Fuera de horario laboral</i>	63
<i>NS / NC</i>	11
<i>No es necesario</i>	-
<i>Elección empleado</i>	-
<i>Según las necesidades</i>	-
<i>Es indiferente</i>	-
<i>La empresa específica</i>	-
<i>Contratación personal formado</i>	2

Personal Medio

<i>Viernes y sábado mañana</i>	5
<i>Una tarde por semana</i>	6
<i>Dos tardes por semana</i>	9
<i>Un día completo</i>	6

<i>Fuera de horario laboral</i>	62
<i>NS / NC</i>	13
<i>No es necesario</i>	-
<i>Elección empleado</i>	3
<i>Según las necesidades</i>	2
<i>Es indiferente</i>	-
<i>La empresa específica</i>	-
<i>Contratación personal formado</i>	2

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Estructura del empleo

Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del sector (% Vertical)

Administrativos

<i>Viernes y sábado mañana</i>	3
<i>Una tarde por semana</i>	6
<i>Dos tardes por semana</i>	9
<i>Un día completo</i>	6
<i>Fuera de horario laboral</i>	63
<i>NS / NC</i>	13
<i>No es necesario</i>	-
<i>Elección empleado</i>	3
<i>Según las necesidades</i>	2
<i>Es indiferente</i>	-
<i>La empresa específica</i>	-
<i>Contratación personal formado</i>	2

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Necesidades de Formación

Área de Producción

*Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?
(% de respuestas afirmativas)*

	<i>Nivel Medio</i>	<i>Nivel Alto</i>
<i>Calidad total</i>	13	6
<i>Mejora continua</i>	8	8
<i>Robótica</i>	5	5
<i>Electrónica</i>	5	2
<i>Just in Time</i>	3	2
<i>Informática</i>	5	6
<i>Compras</i>	-	9
<i>Logística</i>	-	-
<i>No necesitan apoyo</i>	81	82
<i>Mantenimiento</i>	3	3
<i>NS / NC</i>	-	-

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Necesidades de Formación

Área de Administración y Dirección

Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?

(% de respuestas afirmativas)

	<i>Nivel Medio</i>	<i>Nivel Alto</i>
<i>Informática</i>	36	27
<i>Idiomas</i>	43	30
<i>Organización</i>	29	24
<i>Gestión y Dirección</i>	19	25
<i>Logística</i>	17	9
<i>Medio ambiente</i>	8	5
<i>Finanzas</i>	9	6
<i>No necesitan apoyo</i>	40	51
<i>NS / NC</i>	3	3

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Necesidades de Formación

Área Comercial

*Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?
(% de respuestas afirmativas)*

	<i>Nivel Medio</i>	<i>Nivel Alto</i>
<i>Marketing</i>	38	32
<i>Ventas</i>	38	35
<i>Logística</i>	11	9
<i>Comercio Exterior</i>	24	21
<i>No necesitan apoyo</i>	46	56
<i>NS/NC</i>	3	3

Fuente: Telemarketing. 1.995.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Perspectivas y tendencias

Perspectivas y tendencias

La trayectoria de esta actividad puede estar condicionada por su carácter de “refugio” en las fases de crisis económica, captando mano de obra para los establecimientos de reducida dimensión ante la dificultad de encontrar otras opciones laborales.

Principales características del mercado canario:

- El hecho diferencial canario en su configuración insular reviste unas peculiaridades diferenciadoras del resto del territorio nacional.

-La forma de la región es espacialmente discontinua y nos obliga a no hablar de un sólo mercado regional, sino de siete mercados o submercados insulares con características diferentes y propias, teniendo el mayor dinamismo comercial las islas de mayor población, donde existen, en algunos casos varios polos o núcleos comerciales dentro de una misma isla. Este es el caso de Gran Canaria y Tenerife, principalmente.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Perspectivas y tendencias

-La utilización de los transportes es un capítulo destacado en el mercado, especialmente el aéreo y marítimo, generadores de costes adicionales y diferenciadores de la distribución comercial en la Península. No sólo son adicionales en cuanto al traslado de las mercancías desde su lugar de origen, sino que también habría que sumarle el transporte entre islas, ya que los centros de mayor nivel están situados en las islas capitalinas, creándose un problema de doble insularidad.

- Otra diferencia del mercado canario es la necesidad de mayor temporalidad de almacenamiento de los stocks, que conlleva mayores volúmenes de compra realizados por mayoristas-importadores, con la consiguiente repercusión en los costes financieros.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Perspectivas y tendencias

Tendencias de la distribución comercial.

Sin duda, en los años noventa se está configurando un nuevo modelo de la distribución comercial en Canarias, originado por causas exógenas, endógenas e institucionales como pueden ser:

- Las medidas comunitarias como el POSEICAN, REA, medidas antidumping, normalización y homologación de productos, así como, el nuevo marco económico y fiscal (REF).
- La entrada de nuevos competidores, grupos de distribución, cadenas de supermercados y, en especial, las grandes superficies y las franquicias.
- La propia dinámica y rivalidad interna de la distribución comercial regional.
- El desarrollo de la Ley de Ordenación de la Actividad Comercial.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Perspectivas y tendencias

Las formas comerciales están cambiando en esta década. Unas se adaptarán y experimentarán innovaciones que harán cambiar su naturaleza actual; otras desaparecerán lentamente, dejando paso a nuevas formas en el mercado regional.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Perspectivas y tendencias

La implantación de los hipermercados, el incremento de las tiendas especializadas, el supermercado grande y los centros comerciales, así como el almacén popular y los comercios pequeños situados en centros comerciales históricos con mentalidad empresarial, tenderán a desarrollarse.

Las pequeñas tiendas, el mayorista tradicional y el comercio hindú tendrán un mínimo nivel de desarrollo.

A estas consideraciones cabría añadir otra: el peso creciente de las fórmulas de distribución más modernas, especialmente los hipermercados en los grandes núcleos de población de la Comunidad.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo

Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo:

La evolución futura del empleo se traduce en una tendencia generalizada de estabilidad para todos los grupos; por otro lado se prevé una pérdida significativa de puestos de trabajo en todos ellos con las incorporaciones previstas así mismo en los mismos.

A la pregunta de si necesitan puestos de trabajo en la empresa, las respuestas se distribuyen 62% de respuestas negativas y el 38 % restante responden afirmativamente.

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa, si bien está previsto incorporar personal de nuevo ingreso en casi todas las especialidades, excepto en Exportación, Logística y Otros.

Las especialidades que prevén incorporar más personal de nuevo ingreso son: Finanzas, Medio Ambiente, Contabilidad, y Conocimientos de Comunidad Europea.

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo

El personal del sector necesita apoyo formativo principalmente en las siguientes áreas:

<i>Área</i>	<i>Nivel Medio</i>	<i>Nivel Alto</i>
<i>Producción</i>	<i>Calidad total</i> <i>Mejora continua</i>	<i>Calidad Total</i> <i>Mejora continua</i>
<i>Administración y Dirección</i>	<i>Informática</i> <i>Idiomas</i> <i>Organización</i>	<i>Informática:</i> <i>Idiomas</i> <i>Organización</i> <i>Gestión y Dirección</i>
<i>Comercial</i>	<i>Ventas</i> <i>Marketing</i> <i>Comercio Exterior</i>	<i>Ventas</i> <i>Marketing</i> <i>Comercio Exterior</i>

3.3.- EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO

Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo

Desde el punto de vista de la formación de personal de nivel superior y medio dentro de las empresas del sector Comercio, se ven las siguientes líneas de actuación:

- Formación en técnicas de mejora continua de la calidad y calidad total.
- Formación en informática orientada a los controles de calidad y producción
- Formación en Idiomas.
- Formación en Informática de Gestión.
- Formación en Gestión y Dirección de empresas.
- Técnicos Comerciales y de Marketing.
- Formación en Marketing y Ventas.
- Formación en Comercio Exterior y Conocimientos sobre la Comunidad Europea.
- Formación en Logística.

