

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

Tabla 27. Universo de empresas canarias

	De 1 a 9 asalariados	De 10 ó más	Total
Industria y construcción	6694	1949	8643
Servicios	35802	4519	40321
Total	42496	6468	48964

Fuente: DIRCE 1999 (INE)

La Tabla 28 muestra dos rasgos básicos del tejido empresarial canario. Sectorialmente, éste se encuentra dominado por actividades de servicio, pues **un 82% de las empresas canarias operan en el sector terciario**. Por otra parte, **el tejido empresarial se encuentra dominado por microempresas: un 87% de las empresas canarias tienen entre 1 y 9 asalariados**; sólo un 13% de las empresas emplea a más de 10 trabajadores.

Tabla 28. Distribución de empresas por tamaños

	De 1 a 9 asalariados	De 10 ó más	Total
Industria y construcción	6694	1949	0,18
Servicios	35802	4519	0,82
Total (%)	0,87	0,13	1

Fuente: DIRCE 1999 (INE)

II.2.2.2. Muestra y trabajo de campo

La muestra diseñada para esta investigación es de tipo proporcional, estratificada por tamaños (empresas de 1 a 9 asalariados y empresas de 10 o más asalariados) y sectores (industria y construcción, por una parte, y servicios, por otra). Para la distribución de las encuestas realizadas dentro de cada estrato (sector y tamaño) se repartieron las encuestas a realizar de forma proporcional..

El ámbito geográfico es el territorio de las Islas Canarias (todas) y el tamaño de la muestra es de 391 cuestionarios válidos. El reparto de las encuestas por sectores y tamaños se resume en la Tabla 29. En ésta también figuran el tamaño del universo y el error muestral máximo en condiciones habituales de muestreo (nivel de confianza del 95,5% y probabilidad de $p=q=0,5 -2$ sigma-).

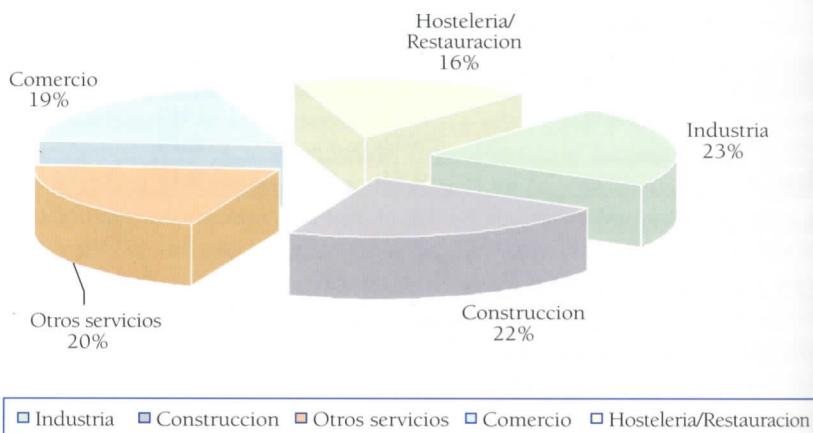
Tabla 29. Distribución de la muestra

	De 1 a 9 asalariados	De 10 ó más	Total
Industria y construcción	6694	1949	0,18
Servicios	35802	4519	0,82
Total (%)	0,87	0,13	1

Fuente: DIRCE 1999 (INE)

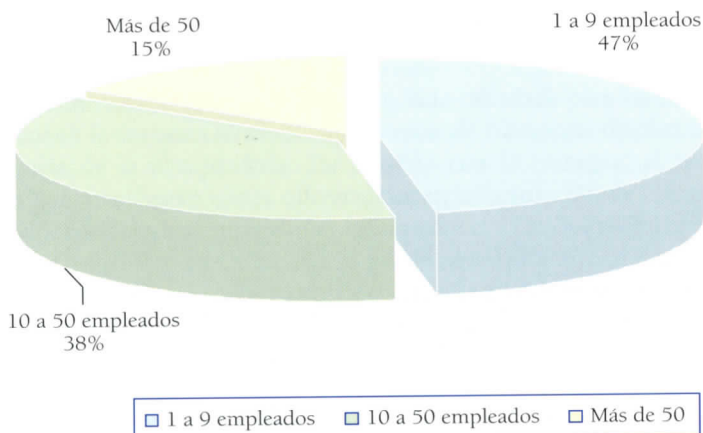
En los gráficos siguientes se recoge información básica sobre las características de la muestra empleada. El Gráfico 25 muestra la distribución de las empresas por sectores económicos. Se ha desagregado la Industria y la Construcción, mientras que en el sector servicios se distinguen tres ramas (Restauración, Comercio y Otros servicios).

Gráfico 25. Rama de actividad económica de la empresas de la muestra



En cuanto a la distribución de las empresas por tamaños, el gráfico siguiente muestra el predominio de las microempresas, que tienen entre 1 y 9 empleados, y suponen el 47% de las empresas de la muestra. También tienen un peso importante las empresas con un número de trabajadores entre 10 y 50 (38% del total de empresas de la muestra). Por último, las empresas con más de 50 empleados representan el 15% de la muestra.

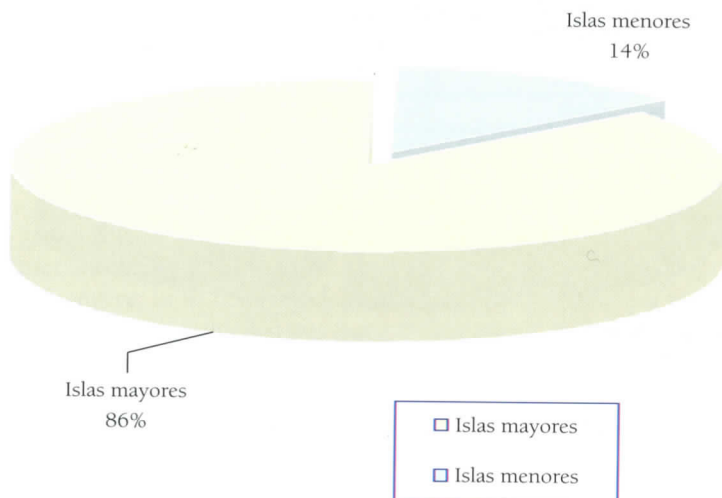
Gráfico 26. Número de empleados



Un último dato importante sobre la muestra se refiere a la ubicación de las empresas en las Islas Mayores o en las Islas Menores, pues la ubicación en unas u otras islas puede afectar de forma diferencial al coste de la ultraperiferia, como consecuencia de la doble insularidad. Por lo tanto, la localización de la empresa será un dato fundamental para investigar el fenómeno de la doble insularidad.

El 86% de las empresas de la muestra tienen su sede principal en las Islas Mayores, dato que es coherente con la concentración de la actividad económica canaria en tales islas. El 14% restante de las empresas de la muestra empleada tiene sede principal en las Islas Menores.

Gráfico 27. Isla de residencia



II.2.3. Estimación de los costes diferenciales de ultraperiferia

Los datos básicos para estimar los costes de ultraperiferia son los recabados mediante la encuesta. También se han empleado, cuando ha sido necesario, fuentes oficiales de información para completar y contrastar la información de la encuesta.

Antes de exponer el modo de cálculo de cada uno de los componentes del coste de la ultraperiferia, conviene subrayar dos cuestiones con carácter general. En primer lugar, los datos ofrecidos sobre costes se refieren al conjunto de la población, y no a la muestra, y tienen una base anual (año 1999). Por lo tanto, deben interpretarse como los **costes anuales que soporta el sector privado canario como consecuencia de la ultraperiferia**, teniendo en cuenta el universo de estudio y el margen de error muestral señalados en el subapartado anterior.

En segundo lugar, se tuvo presente la posibilidad de que algunos de los encuestados dieran "respuestas de protesta" a las cuestiones cuantitativas, esto es, que magnificaran los costes diferenciales como forma de protesta ante los costes que están sufriendo o, simplemente, por ignorancia sobre la cifra exacta requerida. Aunque el análisis de los datos de cada una de las empresas no sugería, en principio, que se produjeran de forma significativa "respuestas de protesta", se adoptó un enfoque conservador y, en aras del principio de prudencia valorativa,

se optó por minorar los costes señalados por los encuestados en un 10%. De esta manera se prevé la contingencia de que ciertas respuestas de protesta puedan sesgar los resultados.

Transporte de mercancías

El coste de transporte diferencial ha sido calculado para las empresas que manifiestan en la encuesta tener en efecto costes de transporte diferenciales como consecuencia de la ultraperiferia. De acuerdo con la encuesta, el peso de las empresas que manifiestan costes diferenciales en la facturación de Canarias es del 77%, y supondremos que representan igualmente el 77% del VAB de Canarias.

Para calcular el coste diferencial por transporte de mercancías, se ha comparado el peso que suponen los costes de transporte en el VAB de las empresas con costes diferenciales con el peso de los costes de transporte para el conjunto de España. Empleando alguna notación, tenemos,

$$t_{CAN, DIF} = (\text{Costes de transporte de las empresas/VAB})_{CAN, DIF}$$

$$t_{ESP} = (\text{Costes de transporte de las empresas/VAB})_{ESP}$$

donde $t_{CAN, DIF}$ es el peso de los costes de transporte en términos del VAB generado por las empresas canarias que declaran soportar costes diferenciales y t_{ESP} es el peso del transporte en el VAB del conjunto de España.

Hay que distinguir, por lo tanto, dos tipos de fuentes para calcular los costes diferenciales del transporte de mercancías: la propia encuesta y las fuentes oficiales. Así, la fuente empleada para cada uno de los datos es la siguiente:

- Coste de transporte de mercancías de las empresas canarias que soportan costes diferenciales. Se obtienen de la encuesta, referidos por tanto al año 1999.
- VAB de las empresas canarias que soportan costes diferenciales. La fuente es el Instituto Nacional de Estadística, que ha dado las primeras estimaciones sobre VAB y PIB en las CCAA para el año 1999. Como se mencionó anteriormente, se supone que las empresas con costes diferenciales de transporte generan el 77% del VAB canario¹³.
- Peso de los costes de transporte en el VAB de España. La fuente empleada es, de nuevo, el INE. Los datos se han obtenido de la Tabla-Input-

¹³ La cifra de VAB en Canarias en 1999 es de 3,253 billones de pesetas, pero hemos deducido los 107.000 millones imputables a la agricultura (no incluida en el estudio) para calcular el VAB de las empresas con costes de transporte de mercancías diferenciales.

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Output de España 1995; el coste de transporte incluye las compras intermedias realizadas por todas las ramas de la economía a las ramas de servicios de transporte.

Los costes de transporte diferenciales de Canarias se obtienen como la diferencia entre el peso del transporte en el VAB de las empresas canarias con costes diferenciales y el peso registrado en el conjunto de España. Los valores obtenidos para $t_{CAN, DIF}$ y t_{ESP} son el 16% y el 6,4%, respectivamente. Para obtener una cifra en pesetas, basta aplicar este porcentaje a la cifra de VAB de las empresas canarias con costes diferenciales, como muestra la siguiente fórmula:

$$\text{Costes diferenciales de transporte} = (t_{CAN, DIF} - t_{ESP}) * VAB_{CAN, DIF}$$

El VAB de las empresas canarias con costes diferenciales asciende a 1,769 billones de pesetas. Por tanto, como se verá en la sección 4, los costes diferenciales de transporte quedan estimados en 176.949 millones de pesetas, esto es, un 4,9% del PIB de Canarias de 1999.

Viajes de negocios

Los gastos diferenciales derivados de los viajes de negocios han sido obtenidos directamente de la información de la encuesta. Estos gastos afectan al conjunto de empresas canarias que han realizado viajes y han encontrado problemas por falta de conexiones directas, de horarios y frecuencias, etc, que encarecen y alargan la duración de los mismos. Aunque estos problemas puedan afectar a empresas peninsulares, en las Islas tienen una especial repercusión, debido a la fragmentación de las islas, la lejanía de la península y la imposibilidad de emplear el transporte terrestre para las comunicaciones entre islas y con el resto del mundo.

Los costes diferenciales de los viajes de negocios se determinan como la reducción (en pesetas) de los gastos de viaje que obtendrían las empresas si no soportaran problemas (de horarios, disponibilidad de billetes, etc) en la realización de sus viajes.

Stocks diferenciales

Para calcular el coste diferencial de stocks reguladores ocasionado por la ultraperiferia, se parte de los datos recogidos en la encuesta sobre el stock diferencial de las empresas. El stock diferencial es la diferencia, en millones de pesetas, entre el stock mantenido por las empresas en Canarias y el que mantendrían

si se encontrasen ubicadas en la península. También se emplean los datos sobre la superficie de almacenamiento requerida por el stock diferencial y el coste de alquiler de los almacenes.

El coste que acarrea mantener stocks diferenciales se calcula como la suma de dos componentes:

- **Coste financiero del stock diferencial.** Es un coste de oportunidad, por haber dedicado recursos financieros a adquirir stocks, que podrían haberse invertido en los mercados financieros a la búsqueda de rentabilidad. Supondremos como tipo de interés de referencia el euribor a 12 meses en 1999 (esto es, un 3,18%), de manera que el coste financiero del stock diferencial será el producto del valor (en millones de pesetas) del stock diferencial por el euribor.
- **Coste de almacenamiento del stock diferencial.** Recoge el coste que supone disponer de un mayor almacén que si no se tuvieran stocks diferenciales. Se calcula como el producto del coste de alquiler de los almacenes por la superficie necesaria para mantener el stock diferencial, de acuerdo con los datos recogidos en la encuesta.

Recursos Humanos

El coste diferencial de los recursos humanos se ha calculado a partir de las empresas encuestadas que declaran tener mayores dificultades que las empresas peninsulares para contratar personal adecuado y que podrían disminuir sus gastos de personal si no soportaran tales dificultades específicas. Como se verá en la sección 3, el 73% de las empresas canarias tienen dificultades en el ámbito de los recursos humanos como consecuencia de la ultraperiferia, y un 82% de las mismas paga salarios altos (en relación con la productividad) para paliar los problemas de recursos humanos.

El coste diferencial de recursos humanos se calcula como la disminución (en millones de pesetas) que experimentarían los costes de personal de las empresas que tienen mayores dificultades que las peninsulares en la contratación de personal, en el caso de no tener tales dificultades. Este dato se obtiene a partir de la encuesta.

Instalaciones

Se ha calculado el sobre coste que supone mantener instalaciones (de producción o comercialización) múltiples como consecuencia de la fragmentación de las islas. Este es un coste específico de un archipiélago como el canario, pues en caso de encontrarse las islas unificadas no se presentaría.

El coste de las instalaciones múltiples es el que sufren las empresas que tienen instalaciones en más de una isla y, a tenor de los resultados de la encuesta, podrían reducir sus instalaciones si las islas no se encontraran fragmentadas. Este coste es igual a la disminución, en millones de pesetas, del coste de mantenimiento de las instalaciones si las islas no estuvieran fragmentadas (y por tanto fuera posible concentrar instalaciones).

Financiación

El coste de financiación derivado de la ultraperiferia es el mayor coste financiero que las empresas deben soportar por el hecho de encontrarse ubicadas en Canarias. Esto es, es el **coste financiero del coste de la ultraperiferia**: puesto que las empresas deben soportar mayores costes de recursos humanos, de transporte, de instalaciones, etc, las necesidades financieras de estos mayores costes son susceptibles de generar un sobre coste financiero.

El coste financiero diferencial ha sido estimado directamente a partir de los datos aportados en la encuesta sobre la reducción anual de gastos financieros si no se soportara el mayor coste de financiación debido a la ultraperiferia.

Marketing

El coste diferencial de marketing es debido a la imposibilidad de aprovechar campañas de ámbito nacional, a la necesidad de desarrollar campañas específicas para un mercado reducido (poco rentable), etc. Se calcula para el conjunto de Canarias a partir de la cifra recogida en la encuesta sobre la reducción anual de gastos de marketing en caso de que las empresas no se encontraran en una región ultraperiférica.

II.3. ULTRAPERIFERIA Y ACTIVIDAD EMPRESARIAL

En esta sección se presentan resultados cuantitativos y cualitativos de la encuesta sobre el coste de la ultraperiferia. El objetivo básico de esta sección es descriptivo, pues los datos cuantitativos precisos sobre el coste de la ultraperiferia se presentan en la próxima sección.

Los resultados se presentan para el conjunto de la economía canaria, por sectores (Industria -con construcción- y Servicios), por tamaños empresariales (Microempresas y empresas con más de 10 asalariados) y según la isla de residencia de la empresa (Islas Menores e Islas Mayores).

II.3.1 El transporte de mercancías

La existencia de costes diferenciales de transporte en Canarias es el resultado de la interacción de dos factores. Por una parte la lejanía de los principales

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

centros de producción y consumo, que encarece las operaciones de transporte de mercancías. Además, la doble insularidad complica aún más el transporte: aunque la distancia entre las islas sea pequeña, la necesidad de realizar fletes encarece notablemente el transporte. Por otra parte, la economía Canaria es relativamente pequeña y cabe esperar que las compras realizadas fuera de las islas sean importante. Esto, unido a la ultraperiferia, tenderá a generar costes de transporte diferenciales respecto a las empresas peninsulares.

Veremos a continuación la política de aprovisionamiento y ventas de las empresas canarias, que evidencia la dependencia externa de Canarias para obtener inputs intermedios, así como la tendencia a centrar las ventas en los mercados locales. En segundo lugar se presentarán las opiniones de las empresas sobre la existencia de costes diferenciales y sus causas.

Política de aprovisionamiento y ventas

En la Tabla 30 y la Tabla 31 se recoge la información sobre el origen de las compras y el destino de las ventas de las empresas canarias, obtenida a partir de los resultados de la encuesta. En cuanto a las compras de las empresas, la Tabla 30 pone de manifiesto la dependencia de la economía canaria respecto de la península y, en menor medida, del resto del mundo, para obtener los inputs necesarios en la producción. Sólo el 41% del total de las compras de las empresas canarias son de origen interior (el 27% en la isla de residencia de la empresa y el 14% en otras islas), mientras que en la península se adquirieron el 48% de la mercancías compradas por las empresas.

Tabla 30. Origen de las compras de las empresas canarias

	Todas las empresas	Sectores		Asalariados	
		Industria	Servicios	De 1 a 9	Más de 10
Isla de residencia de la empresa	27	62	18	35	20
Otras islas	14	5	16	17	11
Península	48	22	55	39	55
Unión Europea	7	5	8	4	10
Resto del Mundo	4	6	3	4	4
Total	100%	100%	100%	100%	100%

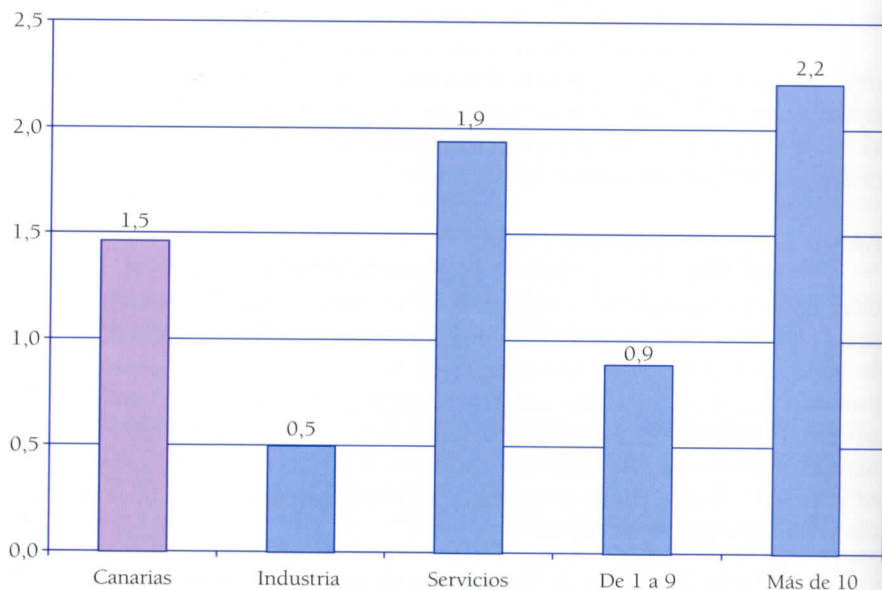
Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

Podemos tomar como indicativo del grado de dependencia externa para los abastecimientos el ratio entre las compras de origen importado (de la península o del extranjero) y las compras de origen interior (realizadas en las islas). Si las importaciones

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

de las empresas fueran nulas, y por tanto no existiera ninguna dependencia externa para los abastecimientos, el valor del ratio sería igual a cero. Al aumentar las importaciones, y por tanto la dependencia externa, crece el valor del ratio, que sería igual a infinito en el caso hipotético de una dependencia extrema con compras interiores igual a cero.

Gráfico 28. Dependencia externa: Ratio importaciones/compras interiores



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

El Gráfico 28 muestra el valor del indicador de la dependencia externa según sectores económicos y tamaños empresariales. En conjunto de la economía Canaria, el ratio importaciones/compras internas tiene un valor cercano a 1,5, indicativo de la dependencia externa para los abastecimientos de Canarias, pues las importaciones son aproximadamente un 33% superiores a las compras de origen interno.

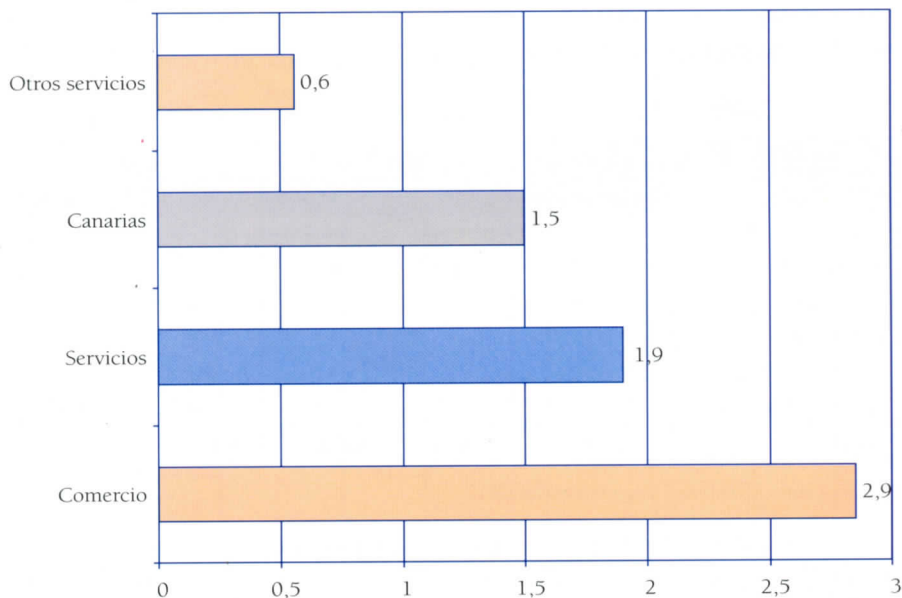
Llama la atención que en la industria el valor del ratio de dependencia externa sea inferior a la unidad, pues ello indica que las importaciones son inferiores a las compras de origen interior, y sin embargo el sector industrial usa de forma intensiva inputs y cabe esperar que buena parte de éstos sean importados. Por el contrario, el sector servicios, en principio menos dependiente de compras intermedias en su proceso productivo (por ser relativamente más intensivo en trabajo que en inputs intermedios que la industria), muestra una acusada dependencia externa (las importaciones prácticamente duplican a las compras de origen interior).

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

Pero esta aparente paradoja puede explicarse teniendo en cuenta el carácter intermediador de parte de las empresas de servicio, esto es, de las empresas del sector de comercio y distribución, que actuarían como intermediarias entre proveedores no canarios y empresas demandantes industriales de Canarias. Por lo tanto, la menor dependencia externa que, en apariencia, tiene la industria canaria puede estar evidenciando la tendencia de la industria canaria a obtener sus aprovisionamientos a través de empresas distribuidoras canarias, frente a la opción de importar directamente. Se trataría, en suma, de una menor dependencia externa más aparente que real si, en último término, la industria tiende a emplear inputs intermedios importados por empresas de servicios.

El Gráfico 29 muestra que, en efecto, la mayor dependencia externa del sector servicios se debe a la importancia de las compras externas del sector comercio. El ratio de dependencia de este sector es igual a 2,8, mientras que en las empresas de servicios excluidas las de comercio toma un valor igual a 0,5. Todo ello sugiere que el sector comercio es el que realiza la mayoría de las operaciones de aprovisionamiento externo, actuando como suministrador a otros sectores.

Gráfico 29. Dependencia externa: comercio y otros servicios.



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Por lo que se refiere a la dependencia externa según tamaños empresariales, se advierte que las microempresas tienden a realizar un volumen de compras de origen interior similar al de las compras de origen importado, pues el ratio de dependencia se encuentra próximo a la unidad. Por el contrario, en las empresas de 10 o más empleados, la dependencia externa es mucho más extrema.

Este resultado sugiere que las microempresas tienden a abastecerse de proveedores locales, mientras que las empresas de mayor tamaño son las principales responsables de la realización de compras a empresas no canarias. Como las empresas de más de 10 o más empleados tenderán a actuar como proveedores de las microempresas, se concluye que la mayor dependencia externa de las empresas de más de 10 trabajadores es más aparente que real, pues estas empresas actúan como intermediarias entre las microempresas canarias y las empresas no peninsulares.

En la Tabla 31 se recogen los datos sobre el destino de las ventas de las empresas canarias. Para el conjunto de las empresas canarias, el mercado regional es el destino del 72% de las ventas. La vocación doméstica de las empresas canarias que se aprecia en el reparto de las ventas contrasta con la elevada dependencia externa en cuanto a las compras (recuérdese que sólo el 43% de las compras tienen como origen empresas ubicadas en Canarias). Esto es, las empresas Canarias dependen en buena medida de las importaciones intermedias, mientras que su mercado fundamental es el mercado doméstico.

Tabla 31. Destino de las ventas de las empresas canarias

	Todas las empresas	Sectores		Asalariados	
		Industria	Servicios	De 1 a 9	Más de 10
Isla de residencia de la empresa	64	66	63	91	55
Otras islas	8	14	7	8	8
Península	17	15	18	0	23
Unión Europea	10	2	11	0	13
Resto del Mundo	1	2	1	0	1
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

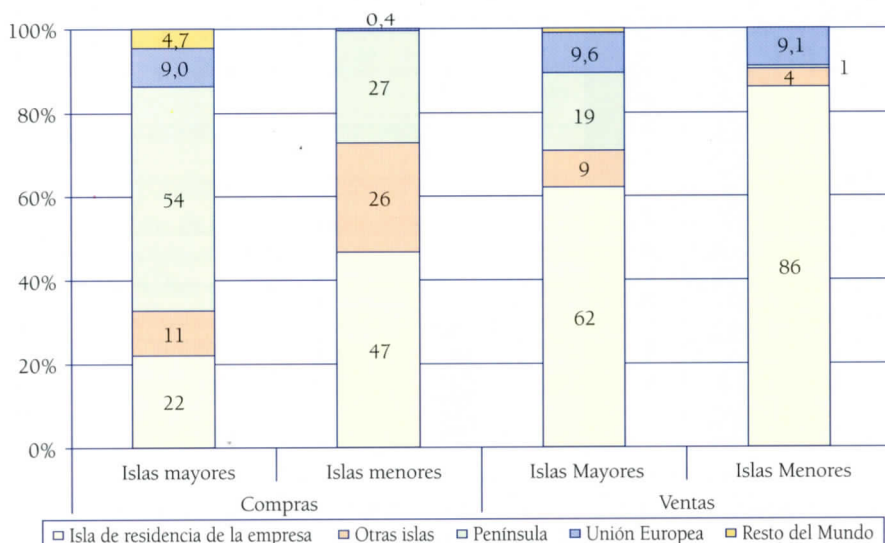
El análisis de los destinos de las ventas según tamaños de las empresas muestra que la dependencia respecto del mercado local, y en concreto de la propia isla de residencia de la empresa, es mucho más marcada en el caso de las microempresas. Éstas realizan el 91% de sus ventas en la propia isla de residencia de la empresa, mientras que en las empresas con más de 10 trabajadores este porcentaje es el 55%.

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

Estas disparidades son comprensibles habida cuenta de las limitaciones de las microempresas (financieras, de recursos humanos, etc) para abordar mercados no regionales, que les lleva a centrarse en el mercado más cercano aunque tenga un tamaño reducido. Máxime en el caso canario, pues no es comparable el esfuerzo de hacer una política de expansión de mercados de, digamos, Andalucía a Castilla la Mancha, con el esfuerzo que supone saltar del mercado canario al mercado de una región peninsular. Los problemas de transporte, viajes de negocios, comercialización, etc. parecen constituir un obstáculo insalvable para la comercialización fuera de las islas.

Para concluir con el análisis de las compras y las ventas de las empresas canarias, se presenta en el Gráfico 30 la información sobre las empresas situadas en las Islas Mayores y en las Islas Menores. En cuanto a las compras, existe un fuerte contraste entre el origen de las compras de las empresas situadas en las Islas Mayores y Menores. El 73% de las compras de las empresas de las Islas Menores tienen origen interior, frente al 33% de las empresas de las Islas Mayores. Tras esta disparidad se podría encontrar el mayor coste de transporte que sufren las empresas localizadas en las Islas Menores respecto a las empresas de las Islas Mayores. Estos mayores costes llevarían a las empresas de las Islas Menores a evitarlos buscando, en la medida de lo posible, proveedores tan próximos como posible.

Gráfico 30. Origen de las compras y destino de las ventas según la ubicación de las empresas

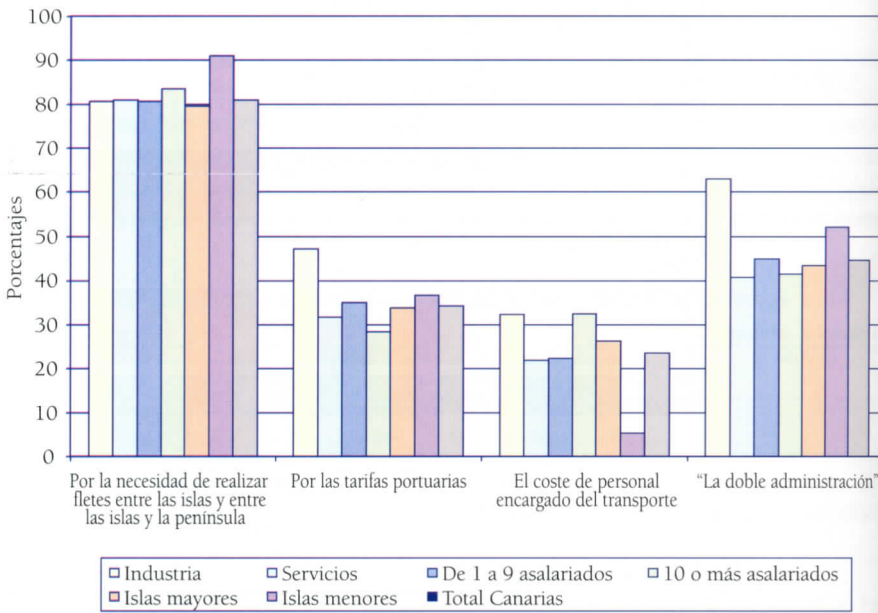


Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

los sufren. En caso contrario se pagarán indirectamente coste de transporte diferenciales, pues si afectan a los proveedores locales éstos deberán, a su vez, repercutírselos a sus clientes.

Pasamos a considerar las razones por las que las empresas con costes de transporte diferenciales sufren tales costes. Así, en el gráfico siguiente se representa el porcentaje de las empresas con costes de transporte diferenciales que señaló cada uno de los motivos considerados.

Gráfico 33. Razones para soportar costes diferenciales de transporte de mercancías



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

La principal razón para soportar costes diferenciales es el encarecimiento del transporte como consecuencia de la necesidad de realizar fletes entre las islas y entre las islas y la península, motivo señalado por el 81% de las empresas con costes diferenciales de transporte. En el caso de las empresas situadas en las Islas Menores este porcentaje es el 91%, reflejo del mayor impacto del transporte en las empresas situadas en estas islas.

El efecto de la “doble administración”, esto es, la necesidad de cumplimentar trámites burocráticos con la administración central y la autonómica, ha sido considerado como un factor generador de costes diferenciales de transporte por un 44%

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

de las empresas canarias que los sufren, porcentaje que llega a situarse en un 61% en el caso de las empresas de la Industria. A continuación, destaca el peso otorgado a las tarifas portuarias y, en menor medida, al coste del personal encargado del transporte.

Los costes totales de transporte de las empresas con costes de transporte diferenciales se recogen en la Tabla 32, que muestra el porcentaje medio que representan los costes de transporte por compra de mercancías respecto al valor de las compras en origen y por venta de mercancías respecto a la facturación.

El análisis por sectores muestra que los costes de transporte suelen ser más elevados en la Industria que en los Servicios, sobre todo en la compra de mercancías, en donde la industria soporta un coste superior al de los servicios en 6 puntos porcentuales. Por tamaños, se observa que las microempresas tienen mayores costes de transporte por venta de mercancías que las empresas de 10 o más asalariados, pero se da lo contrario para la compra de mercancías.

Tabla 32. Costes de transporte de las empresas con costes diferenciales.

	Por compra de mercancías (%compras en origen)		Por venta de mercancías (% facturación)	
	En la península	En otras islas	En la península	En otras islas
Sectores económicos				
Industria	16	9	7	8
Servicios	11	5	8	6
Tamaños empresariales				
De 1 a 9 asalariados	11	5	8	7
10 o más asalariados	15	10	8	5
Ubicación				
Islas mayores	11	5	7	6
Islas menores	19	8	10	8
Total Canarias	12	6	8	7

Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

Por último, conviene destacar el elevado peso del transporte en el valor de las mercancías compradas y en la cifra de facturación de las empresas situadas en las islas Menores, en comparación con las empresas de las Islas Mayores.

II.3.2. Viajes por motivos de negocios

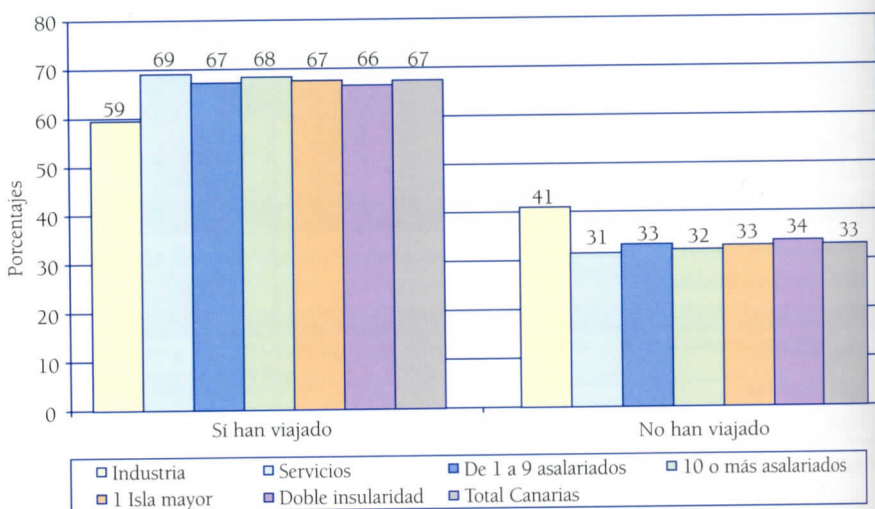
En 1999, el 67% de las empresas canarias realizó algún viaje fuera de la isla de residencia de la empresa (Gráfico 34). Se observa que las empresas

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

de servicios tienden a viajar más que las industriales, ya que el 69% de las empresas de servicios declaran haber realizado algún viaje fuera de la isla, porcentaje que se reduce hasta el 59% en el caso de las empresas industriales. Esta disparidad puede explicarse por la mayor concentración en el mercado local de la industria, sobre todo en su política de compras, pues las empresas industriales adquieren el 62% de sus compras en la misma isla de residencia y las de servicios el 18%. También debe subrayarse la mayor importancia de las ventas realizadas por el sector servicios fuera de las islas respecto a la industria (un 30% de las ventas totales frente al 19% de la industria), que ayudaría igualmente a explicar la mayor tendencia a realizar viajes de las empresas de servicios.

El análisis por tamaños y según la isla de residencia de la empresa no muestra diferencias significativas en cuanto a la tendencia a realizar viajes fuera de la isla, que se sitúa entre el 66% y 68% de las empresas del grupo considerado.

Gráfico 34. Distribución de las empresas por los viajes realizados fuera de su isla



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

Los destinos de los viajes de las empresas que han viajado se recogen en la Tabla 33. De las empresas que viajan, el 61% se desplaza a islas distintas de la de residencia de la empresa, el 73% a la península, mientras que las empresas que viajaron al extranjero son solamente el 26%.

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

Tabla 33. Principales destinos de las empresas que viajan

% empresas que viajaron:	A otras islas	A la península	Al extranjero
Sectores económicos			
Industria	71,6	75,5	24,5
Servicios	59,4	73,3	26,7
Tamaños empresariales			
De 1 a 9 asalariados	60,3	75,6	24,4
10 o más asalariados	68	61,2	38,8
Ubicación			
Islas mayores	58,1	93	26
Islas menores	86	73,6	28,8
Total Canarias	61,3	73,7	26,3

Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

Por lo que se refiere al destino de los viajes de las empresas industriales y las de servicios, debe destacarse la mayor importancia de los viajes a otras islas de la Industria respecto a los Servicios. En efecto, entre las empresas industriales que viajan, el 71% de las mismas realizó viajes a otras islas, porcentaje que cae hasta el 59% en el caso de las empresas del sector servicios.

En el análisis de los viajes realizados por las empresas según su tamaño, cabe subrayar la mayor importancia de los viajes realizados al extranjero por las empresas de 10 o más trabajadores respecto a las microempresas, con porcentajes iguales 39% y 24%, respectivamente. Este hecho parece apuntar a la existencia de una relación positiva entre tamaño de la empresa e internacionalización, de forma que las empresas con mayor tamaño y volumen de negocios tendrían una mayor tendencia a realizar operaciones de compra y venta fuera del mercado regional y nacional.

En cuanto a los viajes realizados por las empresas de las Islas Mayores y las Islas Menores, llama la atención la importancia de los viajes realizados a otras islas en el caso de las empresas situadas en las Islas Menores. Un 86% de las empresas que viajan y residen en las Islas Menores viajó a otras islas, mientras que en el caso de las empresas de las Islas Mayores este porcentaje es el 53%. Por el contrario, los viajes a la península son mucho más frecuentes entre las empresas situadas en las Islas Mayores que en las Menores (con porcentajes del 93% y el 74%, respectivamente).

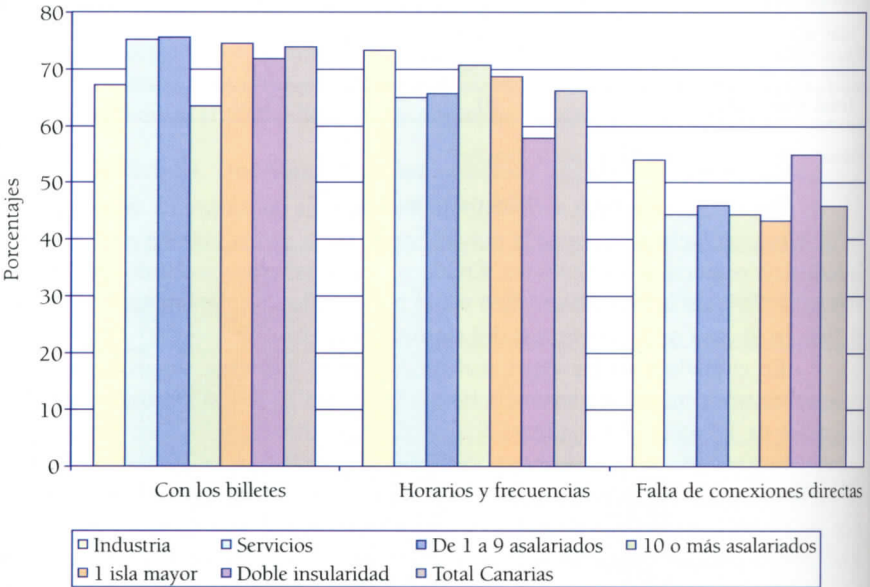
Tras estas diferencias entre los viajes de las empresas localizadas en unas y otras islas parece encontrarse la mayor orientación hacia el mercado regional (el conjunto de las islas) de las empresas situadas en las Islas Menores, que se puso

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

en evidencia al analizar el origen de las compras y el destino de las ventas de las empresas canarias. A su vez, la mayor importancia de la península como origen de compras y destino de ventas para las empresas de las Islas Mayores llevaría a realizar un mayor número de viajes a la península.

Se preguntó a las empresas encuestadas sobre los problemas encontrados en los viajes. Así, el Gráfico 35 muestra el porcentaje de empresas que viajaron y tuvieron problemas con los billetes, con los horarios y frecuencias y por faltas de conexiones directas.

Gráfico 35. Principales problemas encontrados en los viajes



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

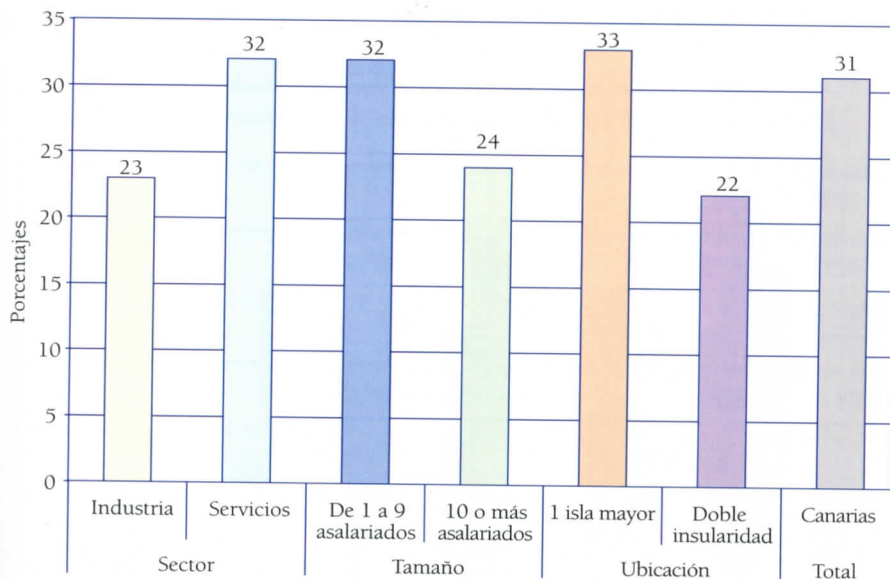
El principal problema que encuentran las empresas en los viajes es la falta de disponibilidad de billetes. En total, un 73% de las empresas canarias que viajan fuera de la isla de residencia han tenido problemas para conseguir billetes. Las empresas situadas en las Islas Menores son las que han encontrado mayores problemas de disponibilidad de billetes (un 79% del total).

Siguen en importancia los horarios y frecuencias, mencionados como un problema en los viajes del 62% de las empresas y la falta de conexiones directas (46% de las empresas).

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

Los problemas encontrados para realizar viajes de negocios están encareciendo la realización de tales viajes. Para el conjunto de las empresas canarias, los gastos de viajes podrían reducirse en un porcentaje medio del 31% si estos problemas no se presentaran (Gráfico 36).

Gráfico 36. Reducción gastos de viaje (porcentaje medio)



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

El impacto de las dificultades encontradas en el transporte de personas parece ser mayor en las empresas situadas en las Islas Menores, que estiman un porcentaje medio de disminución de los gastos de viaje del 38%, en el caso de no soportar problemas con billetes, conexiones y frecuencias. En las empresas situadas en las Islas Mayores, este porcentaje es del 30%.

II.3.3. Almacenamiento y sus costes

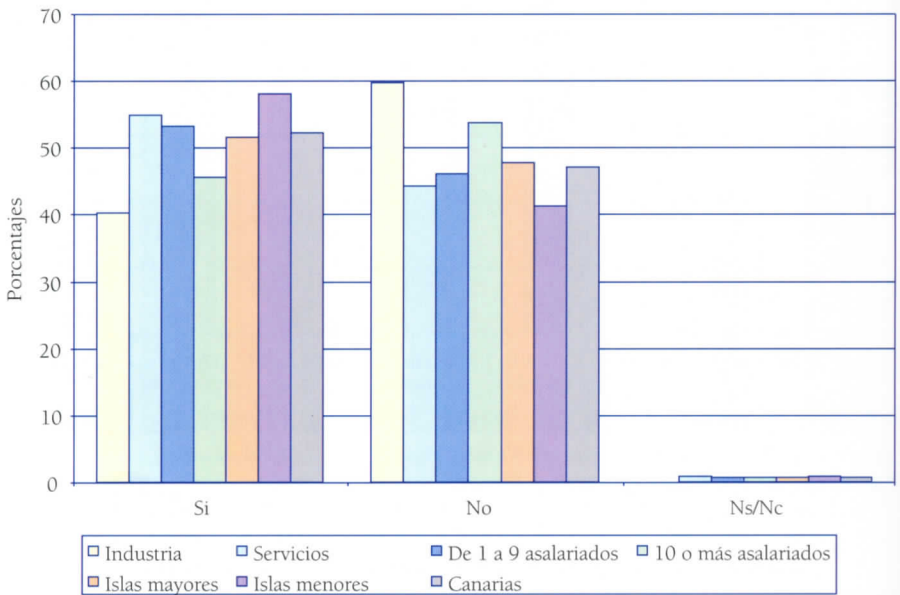
El 52% de las empresas canarias considera necesario tener mayores stocks reguladores que las empresas peninsulares como consecuencia de la ultraperiferia (Gráfico 37). En cuanto a las empresas que no deben mantener stocks diferenciales (el 47% de las empresas canarias), la principal razón para ello es que la actividad económica desarrollada no requiere contar con stocks significativos y, en menor medida,

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

que los proveedores sean locales (con lo que se garantiza el aprovisionamiento fluido en toda contingencia). En efecto, el Gráfico 38 muestra que, de las empresas canarias que no deben mantener stocks diferenciales, el 50% no necesita stocks significativos y el 34% señala que sus proveedores son locales.

Por tamaños empresariales, se aprecia que el 53% de las microempresas requiere mantener mayores stocks a causa de la ultraperiferia, mientras que en las empresas con 10 empleados o más este porcentaje se reduce hasta el 45%.

Gráfico 37. Necesidad de mantener mayores stocks a causa de la ultraperiferia



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

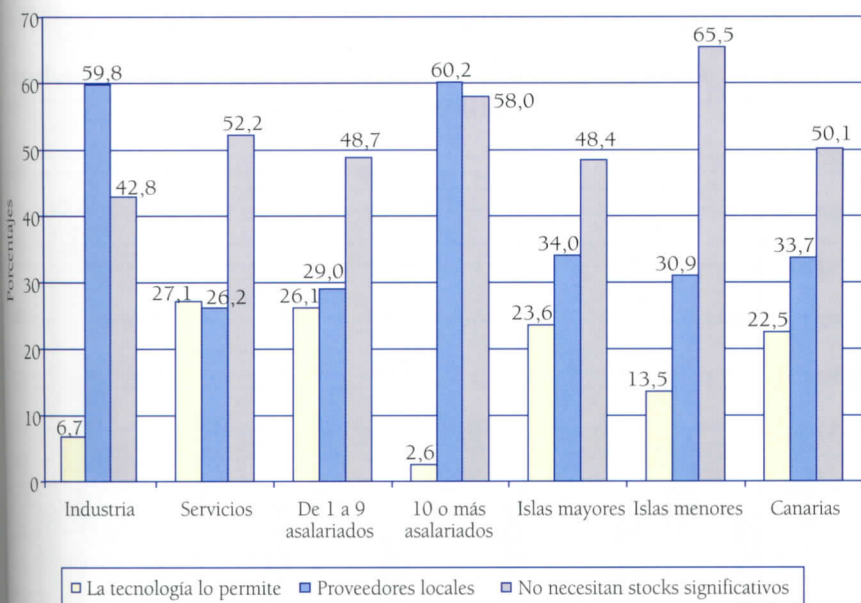
El análisis de las necesidades de stocks diferenciales por sectores muestra que el porcentaje de empresas industriales que mantiene tales stocks es el 40%, muy inferior al registrado en el sector servicios (54%). Para explicar estas disparidades, de nuevo poco intuitivas por la visión convencional de la industria como sector intensivo en inputs intermedios, debemos insistir en el carácter suministrador del sector servicios a la industria a través de las ramas de comercio. Por lo tanto, es posible que el

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

porcentaje de empresas con stocks diferenciales sea más alto en los Servicios que en la Industria, precisamente porque ciertas empresas de servicios actúan como proveedoras de las industriales.

De hecho, entre las empresas industriales que no tienen stocks diferenciales, un 60% señala que no los necesita porque sus proveedores son locales. Sin embargo, entre las empresas de servicios, la razón más señalada para no necesitar stocks diferenciales es que éstos no son significativos, y tiene mucha menos importancia que los proveedores sean locales como motivo para no necesitar stocks diferenciales.

Gráfico 38. Motivos que permiten no mantener stocks diferenciales



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

También es interesante subrayar que hay un mayor porcentaje de empresas con stocks diferenciales en las Islas Mayores que en las Islas Menores, en particular, el 58% de las empresas ubicadas en las Islas Menores tiene mayores stocks como consecuencia de la ultraperiferia, frente al 51% de las empresas situadas en las Islas Menores.

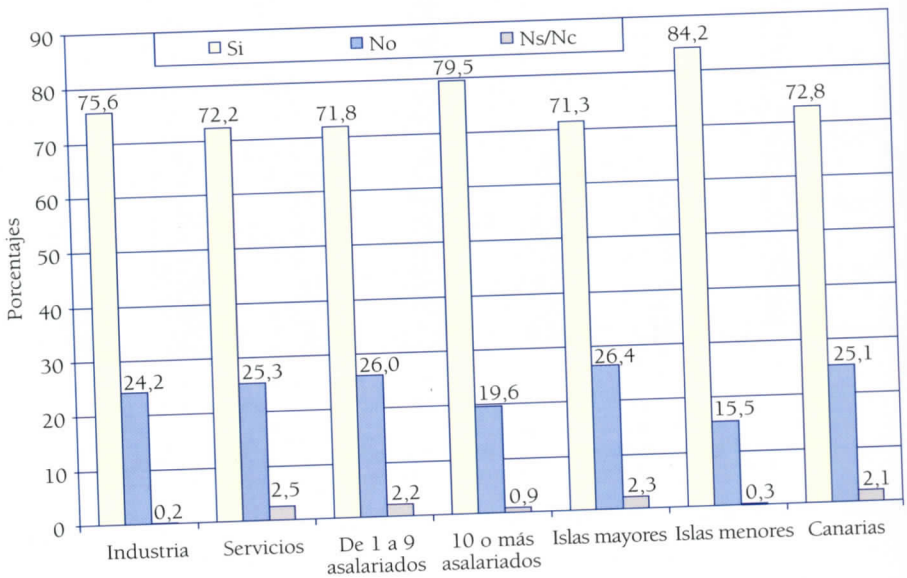
LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Este resultado apunta a un mayor impacto de la ultraperiferia en las empresas situadas en las Islas Menores, seguramente como consecuencia de las acusadas dificultades en el transporte hacia estas islas y del menor nivel de actividad (y por tanto de autosuficiencia), que obligan a mantener con más frecuencia stocks diferenciales en comparación con las empresas situadas en las Islas Mayores.

II. 3.4. Recursos Humanos

En el ámbito de los recursos humanos, el 73% de las empresas de Canarias afirma tener mayores dificultades que las empresas peninsulares para contratar personal con las cualificaciones adecuadas. Esta opinión es más frecuente entre las empresas industriales (75,6%), en las empresas con más de 10 trabajadores (79%) y, sobre todo, en el caso de las empresas que se encuentran en las Islas Menores (84%).

Gráfico 39. ¿Encuentra su empresa mayores dificultades que las peninsulares para contratar personal adecuado?



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

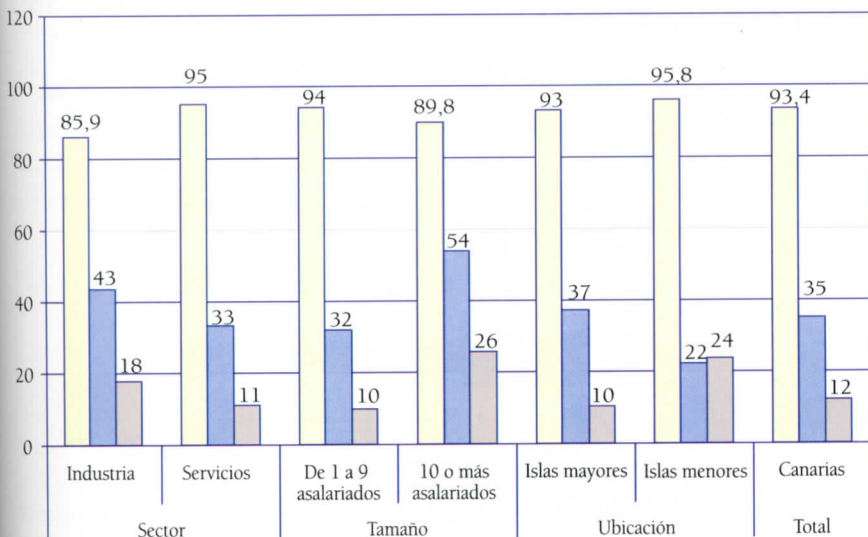
Por lo que se refiere a las causas por las que las empresas anteriores consideran tener mayores dificultades que las peninsulares en el ámbito de los recursos humanos, el Gráfico 40 muestra que la escasez de personal cualificado es, con mucho, la razón más frecuente. En concreto, el 93% de las empresas

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

afectadas señala que las mayores dificultades se deben a la escasez de mano de obra cualificada. Esto es, los resultados de la encuesta apuntan a la existencia de graves insuficiencias de mano de obra cualificada, que estaría afectando a buena parte de las empresas canarias. Esta carencia está relacionada con el tamaño pequeño del mercado de trabajo canario, por la situación de insularidad y lejanía con la península.

Por otra parte, la competencia entre empresas por la captación de mano de obra es señalada por un 35% de las empresas con mayores dificultades respecto a las peninsulares en la contratación de recursos humanos. Por último, la poca disponibilidad de la población canaria a desplazarse entre las islas ha sido señalada por el 12% de las empresas.

Gráfico 40. Principales dificultades relacionadas con la contratación de personal



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

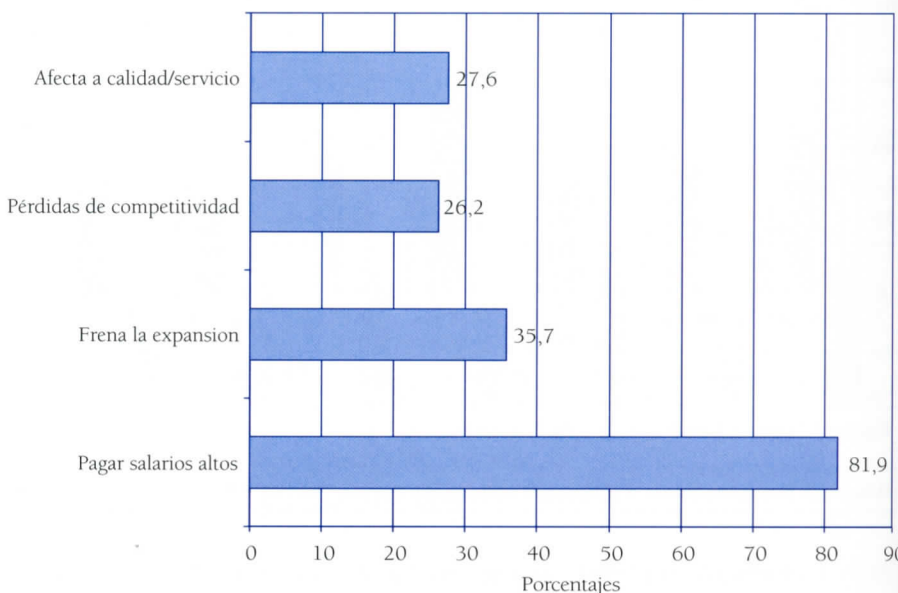
□ Escasez de personal cualificado ■ Competencia entre empresas muy alta ■ Canarios no dispuestos a desplazarse

El elevado porcentaje de empresas de las Islas Menores que considera tener mayores dificultades que las peninsulares en la contratación de mano de obra (un 84% frente al 73% de Canarias) es comprensible, por enfrentarse estas empresas a mercados de trabajo más estrechos. Así, de estas empresas, el 96%

manifiesta tener dificultades para contratar a mano de obra cualificada. Además, el 24% se enfrenta al problema que supone la poca disponibilidad de los canarios a desplazarse entre islas, mientras que en el conjunto de Canarias este porcentaje es del 12%.

Las dificultades encontradas para contratar personal tienen importantes implicaciones sobre las empresas y su posición competitiva (Gráfico 41). En torno al 27% de estas empresas considera que tales problemas afectan a la calidad y el servicio al cliente, lo que resulta predecible teniendo en cuenta que buena parte de las dificultades se centran en la contratación de personal cualificado y una consecuencia lógica de la falta de personal cualificado es la pérdida de calidad. También se subraya directamente la pérdida de competitividad como una de las implicaciones de los problemas encontrados en el ámbito de los recursos humanos (26% de las empresas afectadas). Por otra parte, el 35% de las empresas se han visto obligadas a frenar la expansión de la empresa como consecuencia de la escasez de mano de obra adecuada.

Gráfico 41. Implicaciones de los problemas de recursos humanos para las empresas afectadas



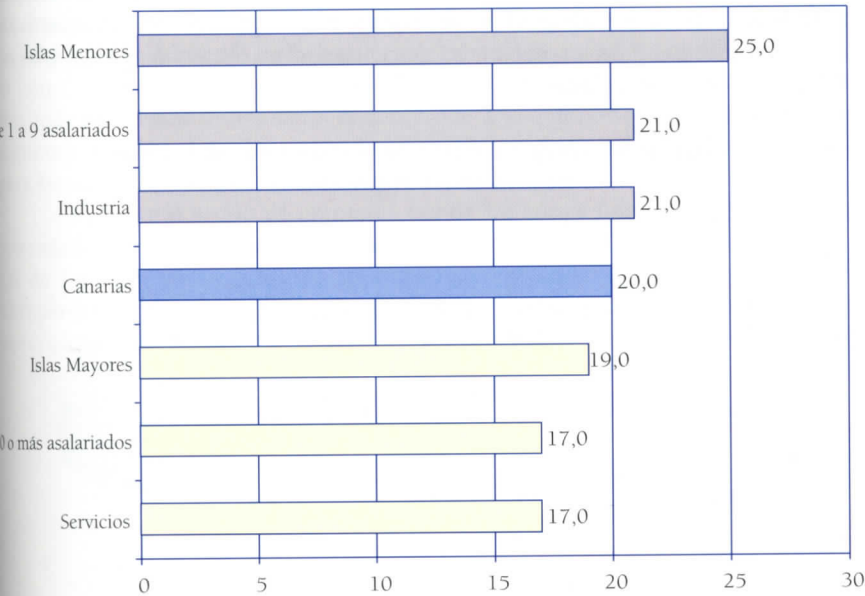
Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

Por último, debe subrayarse que el 82% de las empresas que tienen mayores dificultades que las peninsulares para contratar personal adecuado se ven abocadas a pagar salarios altos a los trabajadores en relación con la productividad de los mismos. Este resultado refleja la reacción de las empresas ante situaciones de escasez de competencia para contratar a ciertos tipos de trabajadores, en un mercado laboral estrecho, menos móvil que el peninsular y, por tanto, con menor capacidad para reaccionar ante excesos de oferta y de demanda.

La tendencia de las empresas a pagar salarios altos en relación con la productividad tendrá una repercusión adversa sobre la posición competitiva de las empresas canarias, no tanto respecto a competidoras insulares como respecto a competidoras peninsulares que no se enfrenten a los problemas específicos del mercado laboral canario.

Gráfico 42. Disminución de costes anuales de personal, si no existieran dificultades específicas en la contratación de personal (porcentajes medios)



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

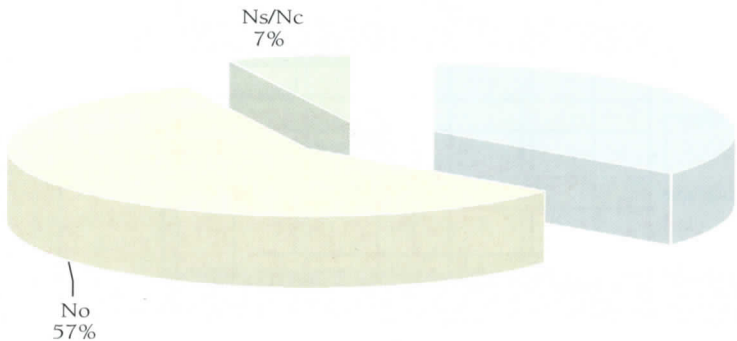
En el gráfico anterior se recoge el porcentaje medio de disminución de gastos de personal en las empresas que tienen mayores dificultades que las peninsulares en el ámbito de los recursos humanos, en el caso hipotético de que no existieran tales dificultades. En el conjunto de Canarias, la reducción de los gastos de personal sería del 20%. El porcentaje medio de reducción sería mayor en las empresas industriales y las microempresas (21%) pero, sobre todo, en las empresas de las Islas Menores (25%).

Puesto que la mayoría de las empresas con mayores dificultades que las peninsulares para contratar personal adecuado tienden a hacer frente a las mismas elevando los salarios por encima de la productividad, las reducciones porcentuales en los gastos de personal a las que se refiere el Gráfico 42 deben estar aproximando precisamente el incremento de los salarios por encima de la productividad.

II.3.5. Instalaciones y equipos

El 7,5% de las empresas tienen instalaciones múltiples, esto es, centros de producción o comercialización en más de una isla para poder servir a su mercado de referencia. De estas empresas con instalaciones múltiples, el 36% considera que sería posible reducir sus instalaciones (concentrarlas) en el caso de que las islas no se encontraran fragmentadas.

Gráfico 43. ¿Podría reducir sus instalaciones si las islas no estuvieran fragmentadas?



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

La posibilidad de reducir las instalaciones, en el caso hipotético de que las islas no estuvieran fragmentadas, pone en evidencia la existencia de costes de doble insularidad, por la configuración de las islas como un archipiélago que segmenta mercados y obliga a replicar instalaciones.

Las empresas que tienen instalaciones múltiples y que podrían reducir las en el caso de no hallarse fragmentadas las islas se beneficiarían de una disminución anual en los gastos de mantenimiento del conjunto de sus instalaciones y equipos del 42%.

II.3.6. Financiación

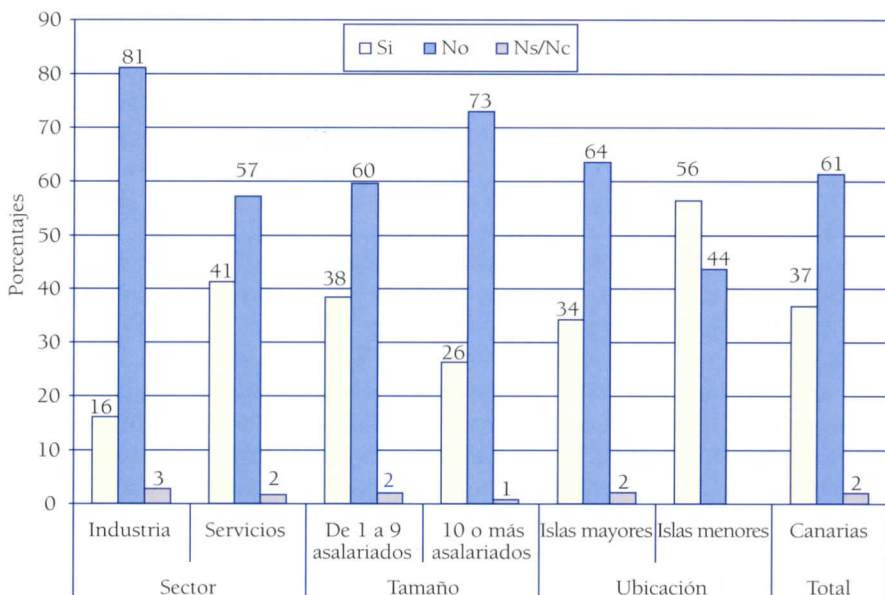
El 37% de las empresas de Canarias considera que soporta mayores costes de financiación como consecuencia de la ultraperiferia. El porcentaje de empresas de servicios que soporta costes diferenciales es del 41%, muy superior al registrado entre las empresas industriales (16%).

También se aprecia importantes diferencias entre las microempresas y las empresas de 10 o más trabajadores, pues el 38% de las primeras considera soportar mayores costes de financiación a causa de la ultraperiferia. Sin embargo, entre las empresas de 10 o más trabajadores este porcentaje se reduce hasta el 26%. Por lo tanto, la encuesta sugiere que los costes diferenciales de financiación afectan con más frecuencia a las microempresas que a las empresas de mayor tamaño, seguramente como consecuencia de la menor capacidad de las microempresas para buscar las mejores condiciones de costes en los mercados financieros.

Pero en el grupo de empresas donde los costes financieros diferenciales son más frecuentes es el de las ubicadas en las Islas Menores. El 56% de las empresas de las Islas Menores afirma soportar mayores costes de financiación por la ultraperiferia, frente al 34% registrado para las empresas de las Islas Mayores. De nuevo, este resultado apunta hacia la existencia de un coste de doble insularidad.

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Gráfico 44. ¿Debe soportar un coste de financiación mayor como consecuencia de la ultraperiferia?



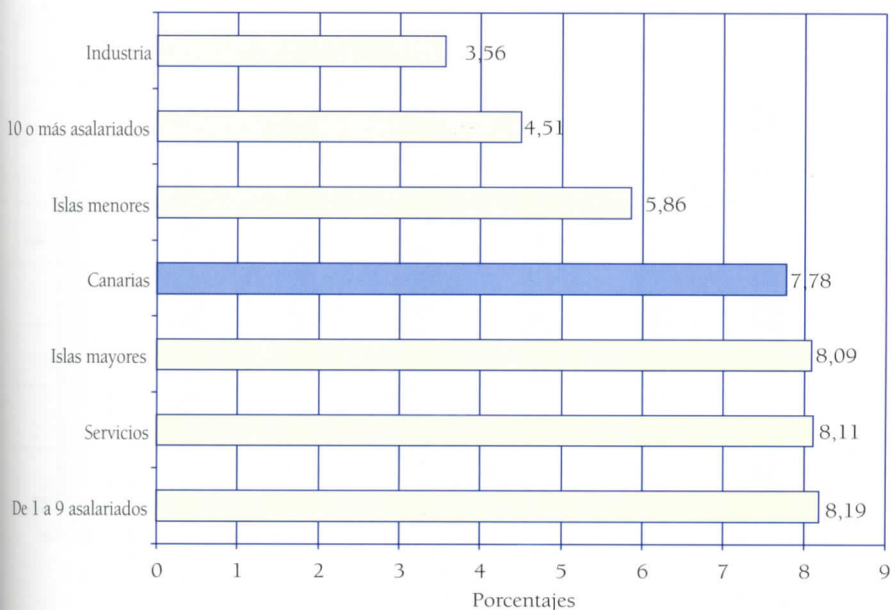
Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

La reducción de los gastos financieros, en el caso hipotético de no soportar los mayores gastos financieros consecuencia de la ultraperiferia, se recoge en el gráfico siguiente. El gráfico muestra el porcentaje medio de reducción de costes de financiación en término de facturación de las empresas que soportan costes financieros diferenciales (no de la facturación de todas las empresas).

Para el conjunto de las empresas canarias con costes diferenciales, la reducción de los gastos financieros anuales en términos de su facturación se situaría en un 7,8% en promedio. Las mayores reducciones de los gastos financieros se presentarían en las empresas situadas en las Islas Mayores, las empresas de servicios y, sobre todo, las microempresas.

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

Gráfico 45. ¿Cuánto se reducirían sus gastos financieros anuales si no se soportara ese mayor coste financiero? (porcentajes medios sobre la facturación)



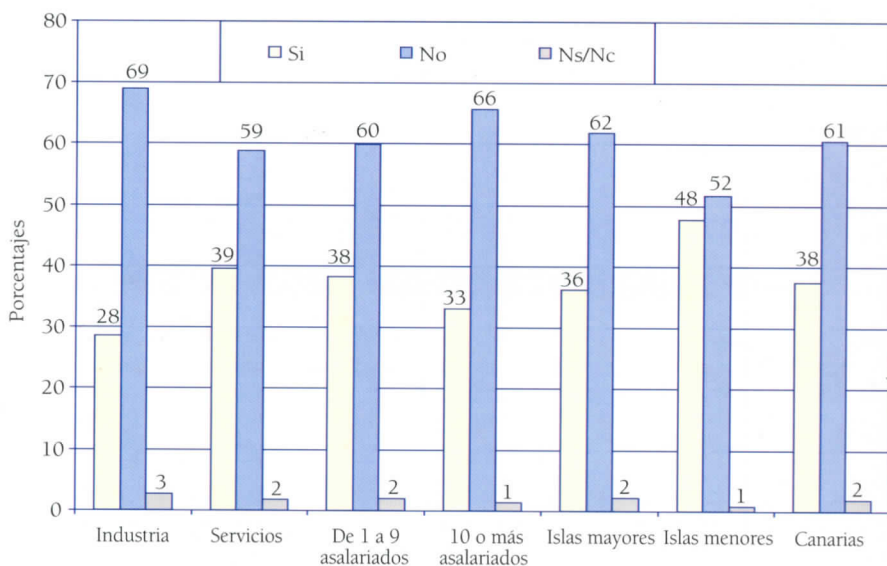
Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

II.3.7. Marketing

El 38% de las empresas canarias considera que debe soportar un mayor coste de marketing y publicidad como consecuencia de la ultraperiferia (Gráfico 46). Este fenómeno parece afectar de forma especial a las empresas de servicio (un 39% del total señala tener costes diferenciales de marketing) y, sobre todo, a las empresas situadas en las Islas Menores. Del total de las empresas ubicadas en estas islas, el 48% afirma tener mayores costes de marketing y publicidad como consecuencia de la ultraperiferia.

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Gráfico 46. ¿Debe soportar un mayor coste de marketing y publicidad como consecuencia de la ultraperiferia?

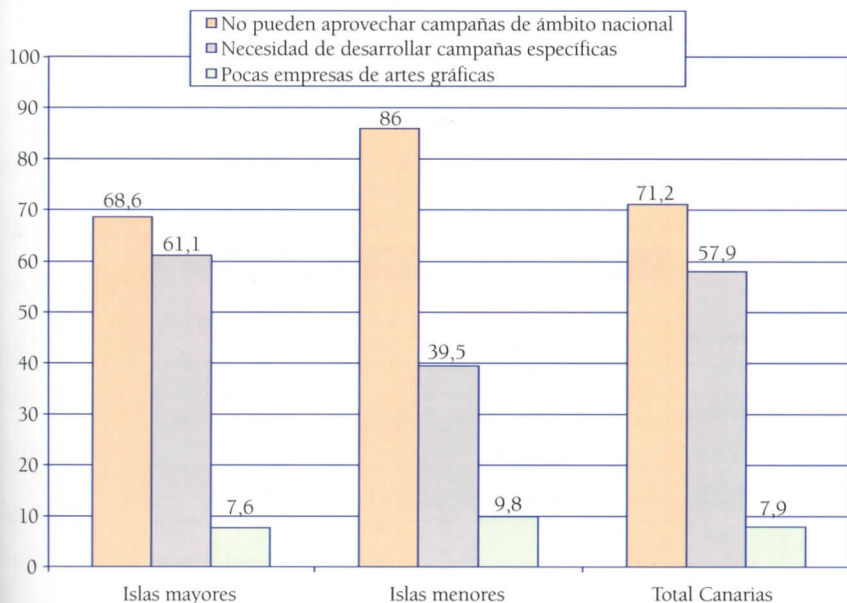


Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

En el Gráfico 47 se recogen las principales razones señaladas por las empresas explicativas de los mayores costes de marketing y publicidad respecto a las empresas peninsulares. Destaca sobre todo la imposibilidad para aprovechar las campañas publicitarias de ámbito nacional, que ha sido señalada por el 71% de las empresas que tienen costes diferenciales de marketing en Canarias. Esta dificultad de aprovechar las campañas de ámbito nacional debe estar relacionada con las especificidades del mercado canario, que requiere desarrollar publicidad especial, así como con la rapidez con la que deben prepararse y lanzarse ciertas campañas.

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

Gráfico 47. Razones por las que se soportan mayores costes de marketing por la ultraperiferia

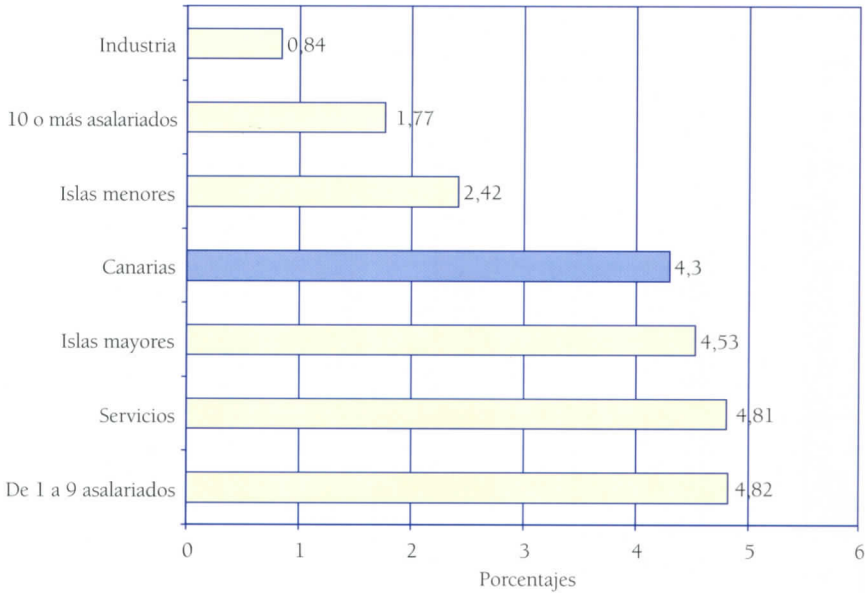


Fuente: CEET

Por último, el Gráfico 48 muestra la reducción de los gastos de marketing de la que se beneficiarían las empresas que soportan costes diferenciales de marketing y publicidad, en el caso hipotético de que no se hallaran en una región ultraperiférica. El gráfico muestra el porcentaje medio de reducción de gastos en términos de facturación de las empresas que soportan costes de marketing diferenciales. Para el conjunto de las empresas canarias que soportan estos costes, la reducción de los gastos de marketing en términos de su facturación se situaría en un 4,3% en promedio. Las mayores reducciones de los gastos financieros se presentarían en las microempresas (4,82).

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Gráfico 48. Reducción anual de coste de marketing y publicidad si las empresas no se encontraran en una región ultraperiférica (% facturación)



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

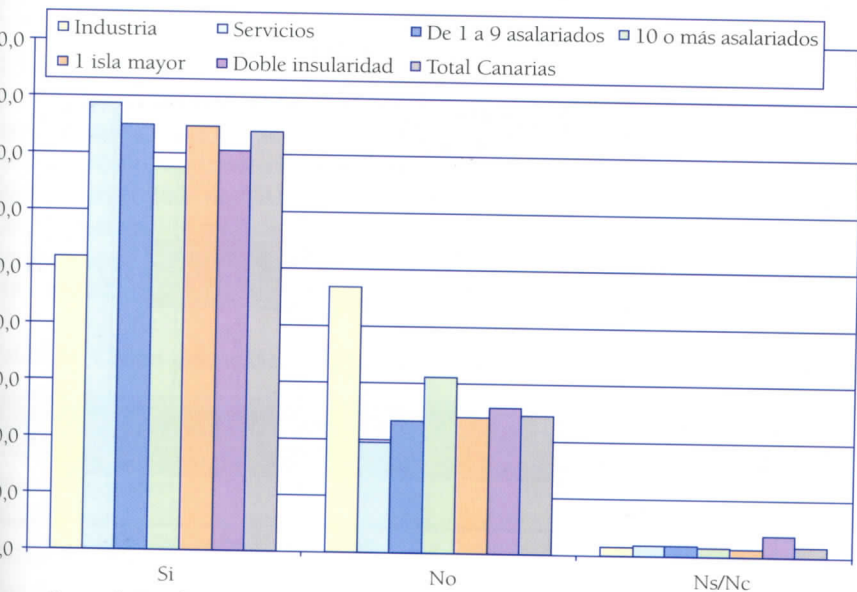
II.3.8. Capacidad productiva

El hecho de que el mercado canario tenga un tamaño reducido, y dada la lejanía de los principales centros de consumo y la complejidad del transporte respecto a las empresas peninsulares podría llevar a problemas de utilización de la capacidad productiva.

Se ha estudiado el empleo de la capacidad productiva de las empresas, encontrándose que un porcentaje elevado de empresas canarias utilizan normalmente su capacidad productiva al máximo (Gráfico 49). En concreto, un 74% de las empresas canarias manifiesta emplear normalmente su capacidad productiva plena, y este porcentaje llega hasta el 78% entre las empresas del sector servicios.

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

Gráfico 49. ¿Utiliza normalmente su capacidad productiva al máximo?

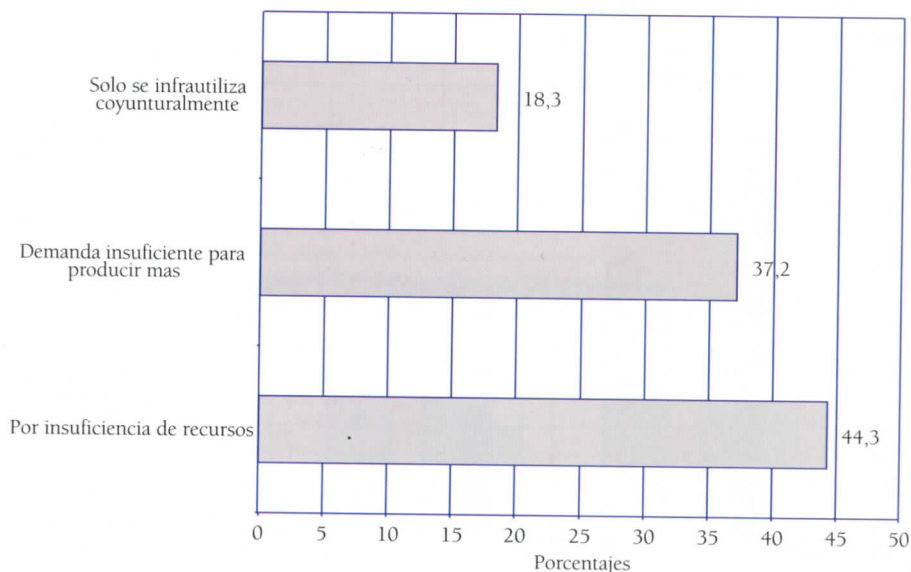


ente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

Existe un fuerte contraste entre las empresas industriales y las de servicios cuanto al uso de la capacidad productiva. Si las de servicios tienden a emplear al máximo su capacidad (un 78% del total), entre las empresas industriales sólo el 2% declara utilizar normalmente su capacidad productiva al máximo. Tras estos resultados pueden encontrarse dificultades específicas de las empresas industriales. Por ejemplo, la necesidad de hacer inversiones en maquinaria que no puedan emplear al máximo por tener un tamaño de mercado limitado. Esto es, las indivisibilidades de equipos pueden estar afectando relativamente más a empresas industriales.

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Gráfico 50. Motivos por los que no se emplea al máximo la capacidad productiva



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

Por último, el Gráfico 50 muestra las razones por las que el 24% de las empresas canarias no utilizan al máximo su capacidad productiva. La razón más mencionada es la insuficiencia de recursos, seguida de la insuficiencia de demanda que justificara aumentos de producción. Por último, el 18% de las empresas señala que la infrautilización de la capacidad productiva sólo es coyuntural.

II.4. LOS COSTES DIFERENCIALES DE LA ULTRAPERIFERIA

Esta sección presenta los resultados cuantitativos sobre los costes diferenciales de la ultraperiferia soportados por las empresas canarias, que tienen los siguientes componentes: transporte de mercancías, viajes de negocios, stocks, recursos humanos, instalaciones múltiples, financiación y marketing.

El procedimiento empleado para calcular cada uno de los componentes del coste de ultraperiferia está recogido en la sección 2 del informe. Debemos, no obstante, reiterar que los datos cuantitativos que se presentan seguidamente corresponden a estimaciones para el conjunto de la economía canaria (excluyendo el sector agrícola) y tienen como referencia el año 1999. En otras palabras, se han estimado los costes que en 1999 soportó el sector privado canario como con-

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

secuencia de la ultraperiferia. Son costes diferenciales respecto a las empresas peninsulares.

II.4.1. Costes globales

En la Tabla 34 se recogen las estimaciones obtenidas sobre los distintos costes de ultraperiferia que soportó el sector privado (no agrario) de Canarias en 1999. En conjunto, estos costes ascendieron a 582.246 millones de pesetas, que representan el 26% del VAB generado por el sector privado (no agrario) canario. Con respecto al PIB total de Canarias y España, los costes de ultraperiferia del sector privado de la economía suponen un 16,2% del PIB de Canarias y un 0,6% del PIB español.

Tabla 34. Costes diferenciales de la ultraperiferia en el sector privado. Año 1999

Costes(1)	Millones ptas.	% VAB _{privado} ⁽²⁾	% PIB _{canarias} ⁽³⁾	% Facturación+
Transporte	176.949	7,9	4,9	1,5
Viajes de negocios	13.785	0,6	0,4	0,1
Stocks	88.638	4,0	2,5	0,8
Recursos humanos	150.930	6,7	4,2	1,3
Instalaciones	9.939	0,4	0,3	0,1
Financiación	88.920	4,0	2,5	0,8
Marketing	53.086	2,4	1,5	0,5
Total	582.246	26,0	16,2	5,1

(1) Las cifras del PIB y el VAB de Canarias empleadas son las estimaciones del INE para el 1999. La cifra de facturación es la obtenida en la encuesta.

(2) Ratio costes de ultraperiferia/ VAB canario, excluido el VAB de agricultura y servicios de no mercado

(3) Ratio costes de ultraperiferia/ PIB total canario

Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

Los costes anteriores son, presumiblemente, una parte importante de los costes totales de ultraperiferia, pero no representan la totalidad de los mismos. La razón de ello se encuentra en la existencia de costes de ultraperiferia soportados por el sector público, que no han sido objeto de cuantificación en el presente estudio. Además, a los costes observables de la ultraperiferia (privados o públicos), habría que añadir los "costes infinitos" (no observables) para tener una visión completa de los costes de ultraperiferia.

El reparto del coste total de la ultraperiferia entre sus componentes está recogido en el Gráfico 51. Se aprecia, en primer lugar, el fuerte peso de los costes diferenciales de transporte de mercancías y de recursos humanos, que suponen un 31% y un 28% de los costes totales de ultraperiferia, respectivamente. La impor-

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

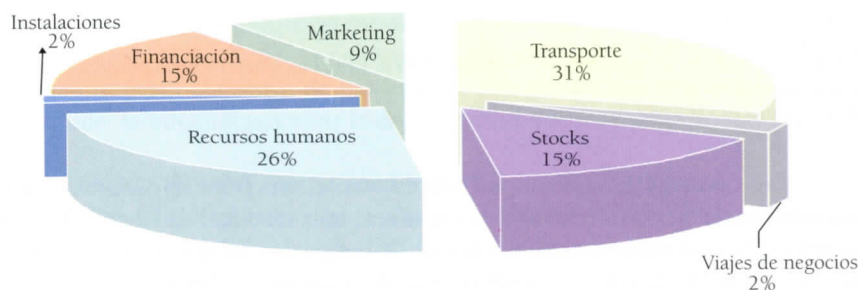
tancia cuantitativa de los costes de transporte era predecible por la naturaleza misma del problema de la ultraperiferia (lejanía de los principales centros de producción y consumo y necesidad de abastecerse de buena parte de los bienes intermedios y finales empleados en Canarias).

Con respecto a los recursos humanos, los resultados apuntan a un fuerte impacto de la ultraperiferia sobre el coste de los recursos humanos soportado por las empresas. Este impacto se puede explicar, en primer lugar, por el uso intensivo que hace la economía canaria del factor trabajo, que fue evidenciado en el análisis de las fuentes oficiales. Por ello, y a pesar de que el salario medio de Canarias sea, según la Encuesta de Salarios del INE, inferior al de España, la remuneración de asalariados tiene un mayor peso en la producción de Canarias que en la de España.

Las mayores necesidades de trabajo en Canarias y los problemas encontrados por la mayoría de los empresarios en su política de recursos humanos para contratar al personal adecuado, deben encontrarse tras el peso de los costes de recursos humanos.

Los stocks diferenciales son responsables del 15% de los costes de ultraperiferia. El eventual impacto había sido anticipado a tenor de los resultados del análisis de las cuentas de las sociedades en las fuentes tributarias, que reveló que las sociedades de Canarias tienen mayores existencias que las peninsulares.

Gráfico 51. Costes diferenciales de ultraperiferia (porcentaje sobre el total)



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

Los costes diferenciales relacionados con la financiación ocupan un lugar importante en el ranking de los costes de ultraperiferia: han sido evaluados en 88.920 millones de pesetas, esto es, el 0,8% de la facturación de Canarias. La importancia de estos costes es coherente con los resultados obteni-

dos: puesto que los costes globales de ultraperiferia son en sí elevados, el coste financiero, representativo de la “financiación” de esos costes globales, debe ser igualmente significativo.

El marketing es otro componente del coste de la ultraperiferia con elevado valor en términos cuantitativos, pues los costes por este concepto ascienden a 53.086 millones de pesetas, esto es, un 0,5% de la facturación de Canarias. Ello sugiere que la imposibilidad de aprovechar algunas de las campañas de marketing nacionales, y la dificultad de rentabilizar campañas propias en un mercado pequeño como el canario son, entre otros, factores que están generando sobre costes sustanciales a las empresas ubicadas en las Islas Canarias.

Por último, figuran los costes diferenciales por viajes de negocios y por el mantenimiento de instalaciones múltiples. En cuanto a los primeros, el impacto de la ultraperiferia en los viajes de negocios aparece al analizar las fuentes oficiales (mayor coste de las empresas canarias en Hoteles y restaurantes) y también fue sugerido en las entrevistas a empresas.

En cuanto a los gastos de mantenimiento de instalaciones múltiples, es un coste de doble insularidad, específico de un archipiélago, que había sido subrayado por algunas de las empresas entrevistadas.

II.4.2. Análisis sectorial de los costes de ultraperiferia

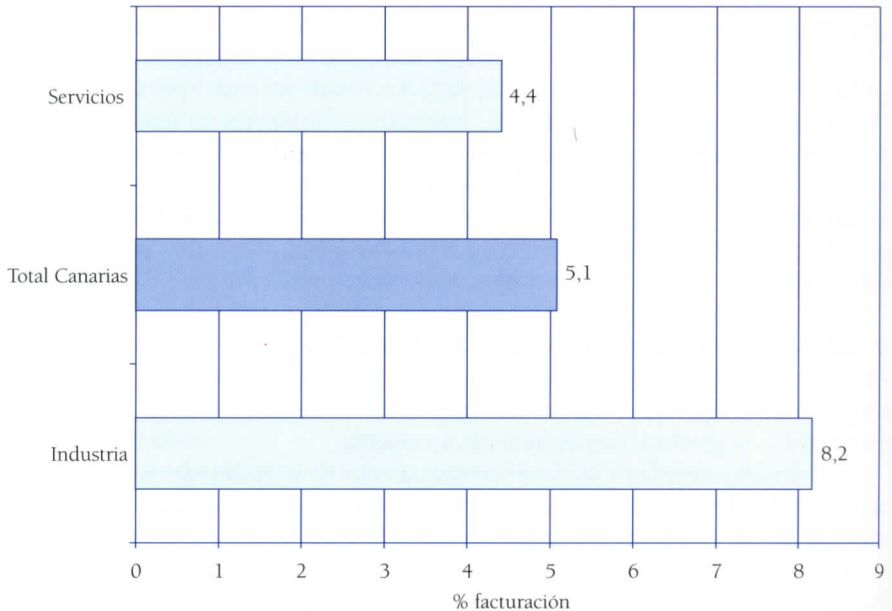
Los costes de ultraperiferia no se encuentran repartidos de forma proporcional entre los sectores económicos, sino que inciden en distinta medida en las empresas según el sector al que pertenezcan.

El gráfico siguiente permite ilustrar la incidencia diferencial del coste de ultraperiferia por sectores económicos. El gráfico muestra cuál es el peso de los costes de ultraperiferia de las empresas industriales respecto a su facturación, así como el peso de tales costes en los servicios y en el conjunto de la economía canaria.¹⁴

¹⁴ Recuérdese que la industria incluye a las empresas de construcción.

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Gráfico 52. Costes de ultraperiferia en los sectores económicos



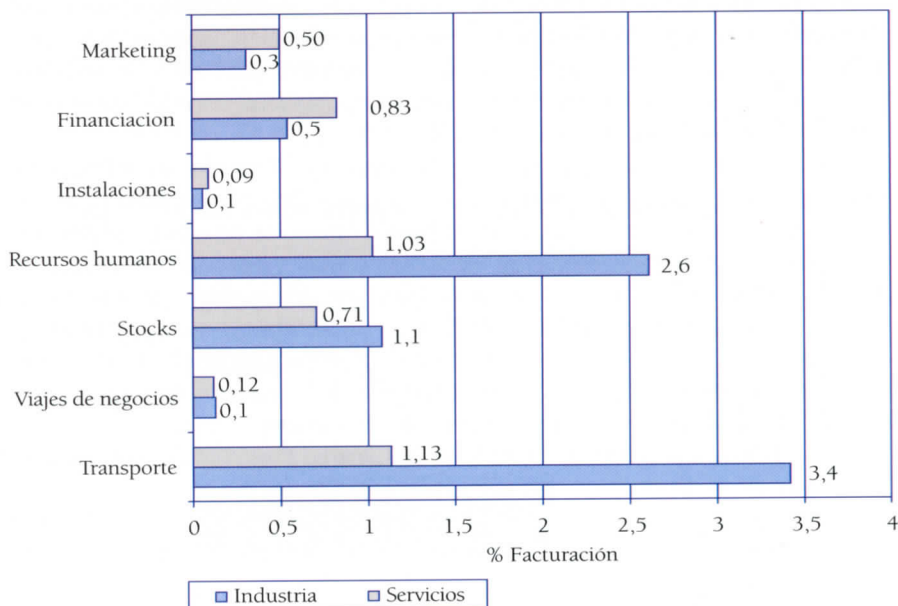
Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

Mientras que los costes de ultraperiferia representan el 4,4% de la facturación total de las empresas de servicios, en la industria este porcentaje es casi el doble (un 8,2%). En otras palabras, los resultados obtenidos sugieren que de cada 100 pesetas facturadas en Canarias, las empresas de servicios dedicarían 4,4 pesetas a pagar costes no soportados por los competidores peninsulares, mientras que en la Industria se dedicarían 8,2 pesetas de cada 100 a pagar costes diferenciales.

Por lo tanto, los resultados de la encuesta muestran que las empresas industriales se encuentran significativamente más afectadas que las de servicios por la situación de ultraperiferia.

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

Gráfico 53. Costes de ultraperiferia en porcentaje sobre la facturación de cada sector de actividad



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

En el Gráfico 53 se recoge el peso de cada uno de los componentes del coste de ultraperiferia en la facturación de la industria y los servicios de Canarias. Resulta llamativo el tamaño (relativo a la facturación) de los costes diferenciales de transporte de mercancías y de los recursos humanos en la Industria, que explica en gran medida los mayores costes relativos de ultraperiferia de la Industria frente a los servicios.

El propio carácter de la actividad industrial, que requiere emplear inputs intermedios de forma más intensiva que en el sector servicios, ayuda a explicar el mayor peso de los costes de transporte diferenciales en la facturación de la industria, sobre todo porque buena parte de estos inputs será importada de la península o del extranjero. Aunque los resultados de la encuesta sugieren que las empresas industriales tienden a aprovisionarse a través de proveedores insulares (empresas de comercio y distribución), cabe esperar que el origen de los inputs sea, en realidad, no insular y, por lo tanto, que los proveedores insulares repercutan a las empresas industriales el coste diferencial de transporte de las mercancías importadas.

En cuanto a los recursos humanos, debe subrayarse que las empresas industriales de Canarias tienen a menudo problemas de falta de personal, pues falta mano

de obra en ciertos ámbitos y además los altos salarios del sector servicios llevan a buscar empleo en dicho sector. Con frecuencia, las empresas industriales deben pagar salarios altos en relación a la productividad, para lograr contratar trabajadores y que no abandonen la empresa en búsqueda de las mejores remuneraciones del sector servicios. Posiblemente, el gap entre los salarios de la industria y los servicios, así como la falta de personal, se encuentran tras el mayor impacto relativo de los costes diferenciales de recursos humanos en la industria.

Por último, debemos subrayar que los resultados obtenidos sobre el impacto sectorial de la ultraperiferia está en línea con lo que cabría esperar, dada la estructura de actividad de Canarias. El sector industrial canario se encuentra débilmente desarrollado en comparación con otras regiones españolas; y esta falta de vertebración y solidez industrial debe ser el producto de los costes diferenciales que la industria canaria ha soportado desde antaño. Tratándose de un sector expuesto a la competencia peninsular e internacional que, además, tiene mayores costes de ultraperiferia que el sector servicios, se entiende el escaso desarrollo de la industria en Canarias, así como la tendencia a especializarse en actividades de servicios.

Respecto a la industria, los servicios en Canarias presentan dos ventajas que han impulsado su desarrollo:

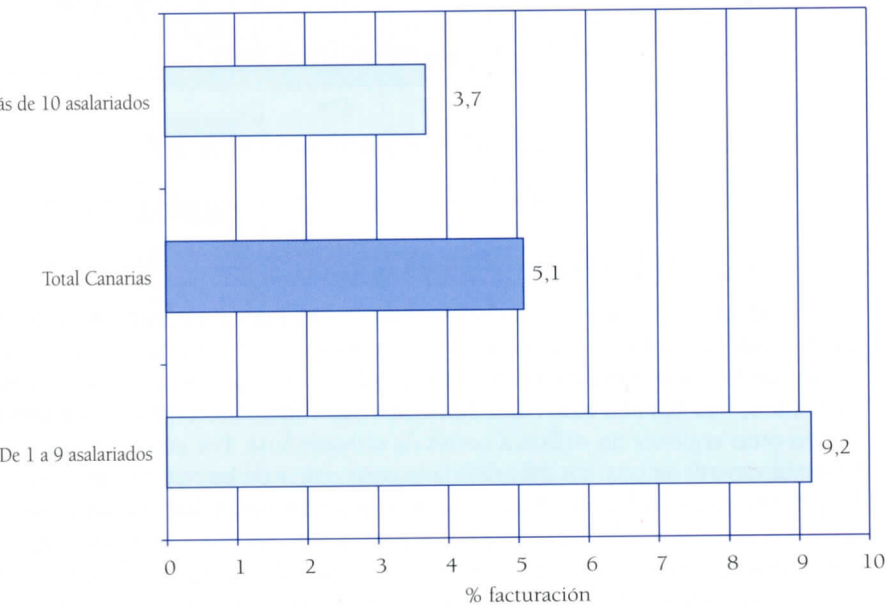
- Los servicios soportan relativamente menos que la industria los costes de la ultraperiferia.
- El carácter menos expuesto a la competencia exterior en los servicios permite operar con costes diferenciales. La situación es más compleja en el sector industrial, con menor capacidad que los servicios para trasladar los sobre-costes a precios.

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

4.3. Costes de ultraperiferia y tamaños empresariales

Los costes de ultraperiferia inciden de forma más marcada en las empresas de pequeña dimensión, como puede comprobarse en el Gráfico 54 que muestra el porcentaje que representan los costes de la ultraperiferia respecto a la facturación de las microempresas y de las empresas con 10 o más trabajadores. La diferencia es muy acusada: el coste de ultraperiferia asciende al 3,7% de la facturación en las empresas de 10 o más trabajadores, frente al 9,2% registrado para las microempresas.

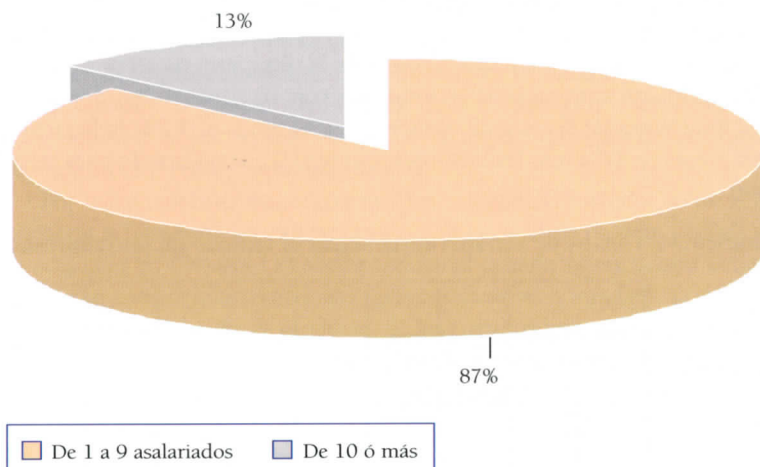
Gráfico 54. Costes de ultraperiferia según el tamaño de las empresas



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

El fuerte impacto de la ultraperiferia en las microempresas significa que la mayoría de las empresas de Canarias están soportando unos costes de ultraperiferia muy elevados, en torno al 9% de su facturación. Como se observa en el gráfico siguiente, el 87% de las empresas de Canarias son microempresas, que son las empresas más afectadas por los costes de ultraperiferia.

Gráfico 55. Tamaño de las empresas canarias



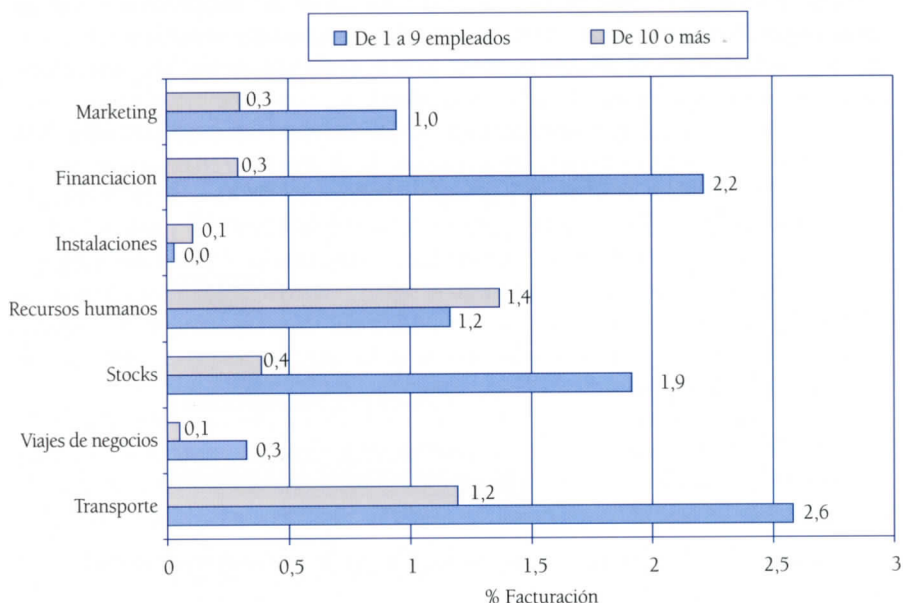
Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

El fuerte impacto de la ultraperiferia en las microempresas puede tener importantes repercusiones sobre la dinámica empresarial. En primer lugar, estos costes pueden estar actuando como barreras a la entrada de nuevas empresas (que suelen tener un tamaño reducido), haciendo más difícil la creación de empresas que en otras regiones no sujetas a costes de ultraperiferia. Por otra parte, los costes de ultraperiferia podrían dificultar la supervivencia de las nuevas empresas en los primeros años de su creación, llevando a tasas de mortalidad mayores que en otras regiones. Estas posibilidades nos conducen nuevamente a la cuestión de los costes infinitos, que se presentan cuando los costes de ultraperiferia impiden la aparición de cierta actividades y conducen a la desaparición de otras.

Por lo que se refiere a los componentes del coste de ultraperiferia, se observa en el Gráfico 56 que los principales elementos explicativos del mayor coste relativo de ultraperiferia de las microempresas son la financiación, los stocks y el transporte.

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

Gráfico 56. Costes de ultraperiferia por tamaños empresariales.
Porcentaje sobre la facturación



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

El mayor impacto del coste de ultraperiferia en las microempresas sugiere que existen economías de escala, de forma que al aumentar el tamaño de las empresas, y por consiguiente el nivel de actividad, se reducen los costes medios de la ultraperiferia. En el caso del transporte resulta intuitiva la ventaja de tener un mayor tamaño empresarial, pues los costes medios de transporte de mercancía tienden a disminuir al crecer el volumen de mercancías transportadas. También cabe esperar una gestión más eficiente de los stocks (y mejor posición ante los proveedores) cuando la empresa tienen mayores niveles de negocio.

En cuanto a la financiación, las menores posibilidades de las microempresas para negociar las condiciones de financiación podrían encontrarse tras el mayor impacto del coste diferencial de financiación respecto a las empresas con más de 10 empleados. Aunque también debe señalarse que las empresas de menor tamaño.

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

II.4.4. El impacto de la doble insularidad

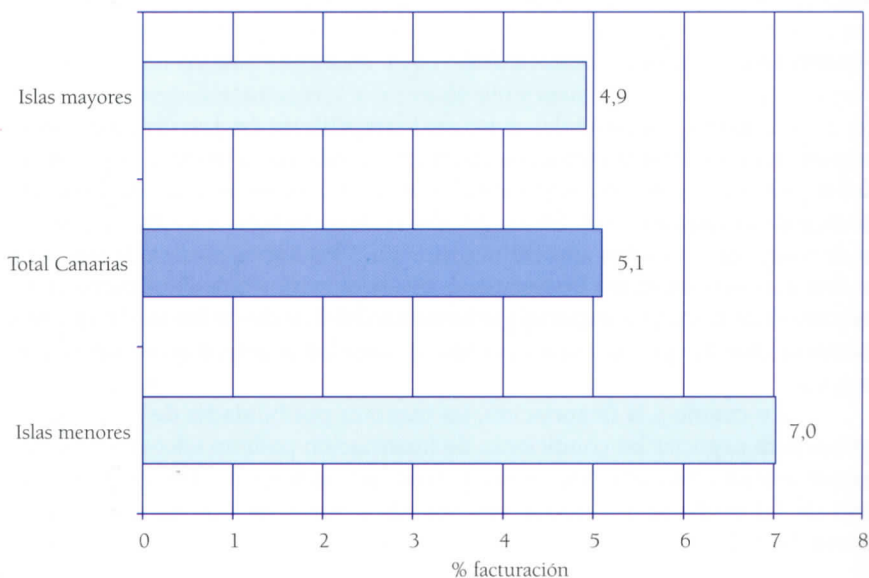
Un objetivo importante de este estudio es investigar si la doble insularidad o fragmentación de las islas tiende a acentuar los costes de ultraperiferia o a crear otros adicionales. Como se vio anteriormente, los costes de mantenimiento de instalaciones múltiples como consecuencia de la fragmentación de las islas son, claramente, un coste específico de la doble insularidad.

Además, la doble insularidad supone que las empresas situadas en las Islas Menores sufren de forma especial ciertos costes de la ultraperiferia en comparación con las empresas de las Islas Mayores. Por ejemplo, el transporte de mercancías se complica pues los fletes de la península llegan a las Islas Mayores antes de partir a las Islas Menores; el mercado de trabajo es más reducido; la demanda local es más limitada, etc.

Todo lo anterior debe reflejarse en el reparto relativo de los costes de la insularidad entre empresas de las Islas Mayores y Menores: cabe esperar que las situadas en las Islas Menores soporten, en relación con su facturación, mayores costes que las empresas de las Islas Mayores.

El Gráfico 57 muestra que, en efecto, las empresas que están ubicadas en las Islas Menores tienen mayores costes de ultraperiferia que las empresas de las Islas Mayores. En particular, el coste de ultraperiferia supone un 4,9% de la facturación de las empresas de las Islas Mayores, mientras que en las Islas Menores se sitúa en un 7,0%.

Gráfico 57. Costes de ultraperiferia. Efecto de la doble insularidad



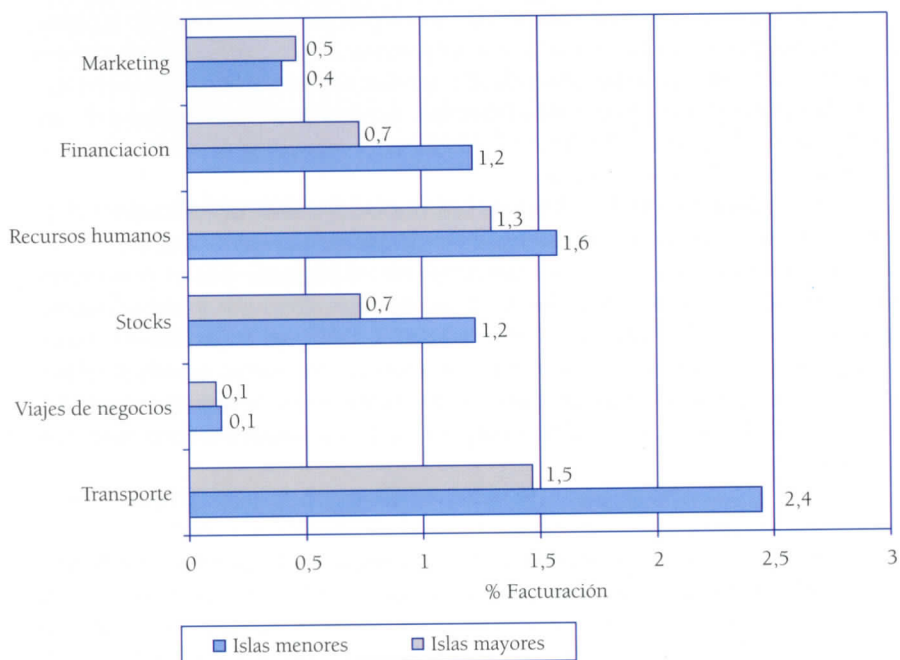
Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

Por lo tanto, los resultados cuantitativos sobre el coste de ultraperiferia y su incidencia según la isla de residencia de la empresa apoyan la hipótesis de la existencia de costes de doble insularidad.

En el Gráfico 58 se recoge el peso de cada uno de los costes de ultraperiferia en la facturación total de las empresas de las Islas Mayores y Menores, información que permite determinar cuáles son los costes de ultraperiferia que están acusando relativamente más las empresas de las Islas Menores.

Gráfico 58. Costes de ultraperiferia en islas mayores e islas menores.
Porcentaje sobre la facturación de las empresas.



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

El transporte parece ser el principal generador de los mayores costes de ultraperiferia de las empresas situadas en las Islas Menores, pues el coste de transporte diferencial supone un 2,4% de la facturación de estas empresas frente al 1,5% registrado en las Islas Mayores. Este mayor coste de transporte resulta comprensible, pues las empresas de las Islas Menores tienen mercados locales (el de la propia isla) de menor tamaño que las empresas de las Islas Mayores

y así menor capacidad de abastecimiento, y la entrada y salida de mercancías resulta más costosa que para las empresas situadas en las Islas Mayores (por la necesidad de realizar fletes, por ejemplo, desde la península a las Islas Mayores y de éstas a las Menores, con la duplicación de controles portuarios, etc).

A continuación, destaca el mayor tamaño de los costes diferenciales de financiación de las empresas de las Islas Menores. En la medida en que estos costes estén relacionados con la financiación de los costes de ultraperiferia y que las empresas de las Islas Menores sufren, en términos relativos, mayores costes de ultraperiferia, se entiende el mayor peso de los costes de financiación respecto a la facturación de las empresas de las Islas Menores.

También se observan mayores costes diferenciales de stocks en las Islas Menores, fenómeno que debe estar relacionado con las mayores dificultades de transporte a las que ya hemos aludido. Para evitar desabastecimientos por contingencias climáticas o de otro tipo (retrasos, huelgas, etc), las empresas de las Islas Menores están acumulando estos stocks diferenciales generadores de costes financieros y de almacenamiento.

Por último, debemos destacar los mayores costes diferenciales en el ámbito de los recursos humanos de las empresas de las Islas Menores. En el conjunto de Canarias, estos costes tienen un fuerte impacto, que es particularmente acusado en las empresas de las Islas Menores. Tras este resultado debe encontrarse el menor tamaño del mercado de trabajo las Islas Menores, que crea rigideces de oferta y situaciones de escasez de ciertas cualificaciones. Además, en las Islas Menores, al tener un menor volumen de negocio potencial en el mercado local, será más difícil emplear de forma óptima todo el personal empleado.

II.4.5. Conclusiones

El análisis cuantitativo de los costes de ultraperiferia del sector privado de Canarias arroja las siguientes conclusiones:

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

- Los costes de ultraperiferia de las empresas canarias suponen el 16,2% del PIB canario y el 0,6% del PIB español.
- Los principales componentes del coste de ultraperiferia son: transporte de mercancías (31% del total), recursos humanos (26%) y Stocks diferenciales (15%).
- El sector industrial canario sufre mayores costes de ultraperiferia que las empresas del sector servicios. Los costes de ultraperiferia suponen un 4,4% de la facturación de las empresas de servicios frente al 8,2% de las empresas industriales.
- Las empresas pequeñas sufren mayores costes de ultraperiferia por unidad de producción que las empresas de mayor tamaño. Las empresas de 1 a 9 asalariados, que suponen el 87% de las empresas con asalariados en Canarias, tienen costes de ultraperiferia equivalentes al 9,2% de su facturación, mientras que en las empresas con 10 o más asalariados este porcentaje es del 3,7%.
- Las empresas ubicadas en las Islas Menores soportan mayores costes de ultraperiferia, en relación a su facturación, que las empresas de las Islas Menores. Este hecho apunta de forma clara a la existencia de costes de doble insularidad.

II.5. IMPLICACIONES DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

La sección anterior ha puesto de manifiesto la existencia de costes de ultraperiferia en Canarias que afectan de forma especial a las empresas industriales, a las microempresas y a las empresas situadas en las Islas Menores, reflejo esto último del fenómeno de doble insularidad. En esta sección, vistos los costes anteriores, se analizan la repercusiones de los costes de la ultraperiferia sobre las empresas, así como las estrategias adoptadas para evitarlos y para compensarlos, de acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta.

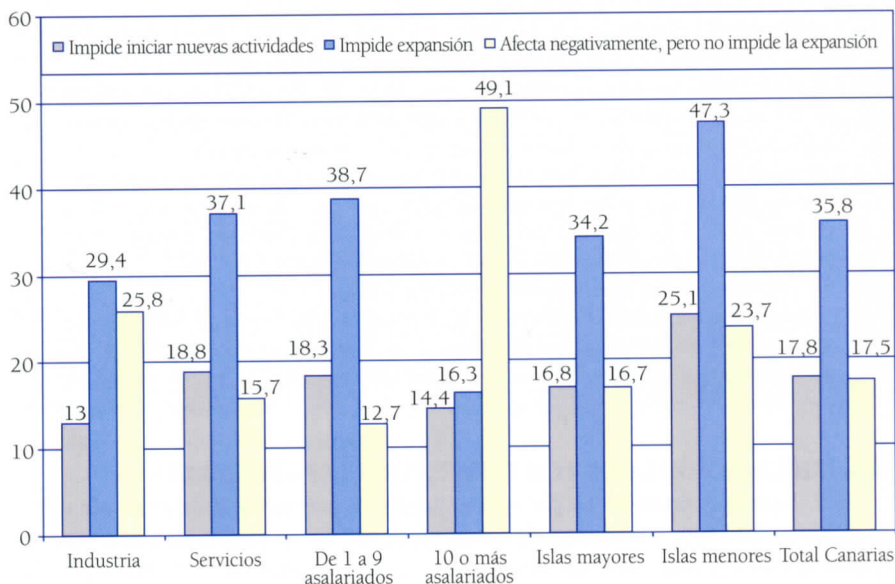
II.5.1. Impacto sobre el desarrollo empresarial

En cuanto al impacto de los costes de ultraperiferia sobre las empresas, el 35% de las empresas canarias señala que han impedido la expansión de la actividad habitual de la empresa (Gráfico 59). En otras palabras, los costes de ultraperiferia frustran el crecimiento potencial de un 35% de las empresas canarias. Estos costes también han impedido el inicio de nuevas actividades en un 18% de las empresas; lo que acarrea nuevas pérdidas de crecimiento potencial en Canarias a consecuencia de la ultraperiferia y sus costes.

Para un 17% de las empresas de Canarias, los costes de ultraperiferia afectan negativamente al desarrollo de la actividad. No obstante, estas empresas consideran que no han impedido la expansión o la diversificación hacia nuevas líneas de actividad.

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Gráfico 59. El impacto de los costes de ultraperiferia en la actividad empresarial



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

El análisis del impacto de los costes de ultraperiferia según el tamaño de las empresas permite obtener conclusiones interesantes al respecto. Se aprecia que el porcentaje de microempresas a las que los costes de ultraperiferia impide la expansión es el 38,7%, cifra muy elevada en comparación con la obtenida para las empresas de mayor tamaño (16%). Por su parte, un 49% de las empresas con 10 o más empleados considera que los costes de ultraperiferia afectan, pero no impiden la expansión o diversificación. Entre las microempresas, sólo el 12% de las empresas opina que los costes de ultraperiferia afectan sin impedir la expansión o diversificación.

En suma, los mayores costes relativos de ultraperiferia que sufren las microempresas se traducen igualmente en mayores dificultades para expandir la actividad e iniciar nuevas líneas de actividad. Las empresas de mayor tamaño tienen menos costes de ultraperiferia en relación con las microempresas, de manera que encuentran menos frenos para la expansión.

Por otra parte, se observa que las empresas situadas en las Islas Menores, que soportan mayores costes de ultraperiferia en relación a la facturación que las empresas de las Islas Mayores, encuentran muy limitadas las posibilidades de expansión como consecuencia de los costes de ultraperiferia. Un 47% de las empresas de las Islas

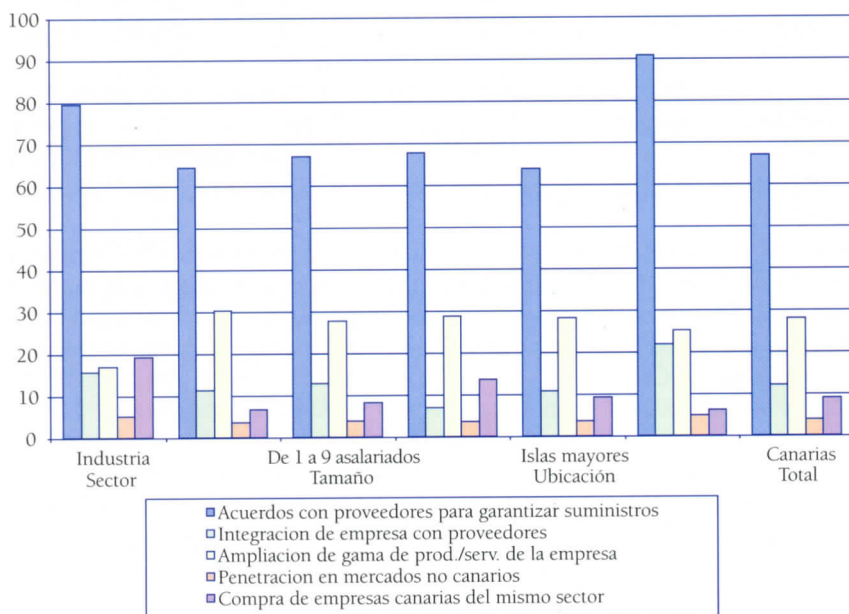
CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

Menores considera que los costes de ultraperiferia impiden la expansión de la actividad habitual de la empresa, frente al 34% registrado para las empresas de las Islas Mayores.

II.5.2. Estrategias

Dados los costes de ultraperiferia, las empresas pueden recurrir a un conjunto de estrategias para evitarlos en la medida de lo posible. Estas estrategias pueden incluir, entre otras, los acuerdos con los proveedores para garantizar suministros, la integración con proveedoras para solucionar el problema de abastecimientos, la ampliación de la gama de productos para aumentar la facturación en un mercado pequeño, la penetración en mercados no canarios como estrategia de expansión y la compra de empresas canarias del mismo sector como forma de crecimiento empresarial y/o reducción de la competencia.

Gráfico 60. Estrategias más empleadas para hacer frente a la ultraperiferia



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

El Gráfico 60 muestra que la estrategia más empleada para hacer frente a los costes de ultraperiferia consiste en garantizar el aprovisionamiento de la empresa. En conjunto, un 67% de las empresas canarias ha llegado a acuerdos con los proveedores y un 12% se ha integrado con las empresas proveedoras. Estos porcentajes se elevan hasta el 90% y el 21%, respectivamente, en las Islas Menores.

La importancia de las estrategias basadas en los aprovisionamientos pone de relieve los especiales problemas que sufren las empresas canarias para lograr aprovisionarse de forma eficiente, sin sufrir retrasos en las entregas que afecten a la producción y sin encarecer excesivamente sus costes a causa del transporte interinsular y con la península. Estas dificultades son superiores en las empresas de las Islas Menores a causa de la doble insularidad, como se desprende del elevado porcentaje de estas empresas que llega a acuerdos con proveedores para hacer frente al coste de ultraperiferia (90% del total).

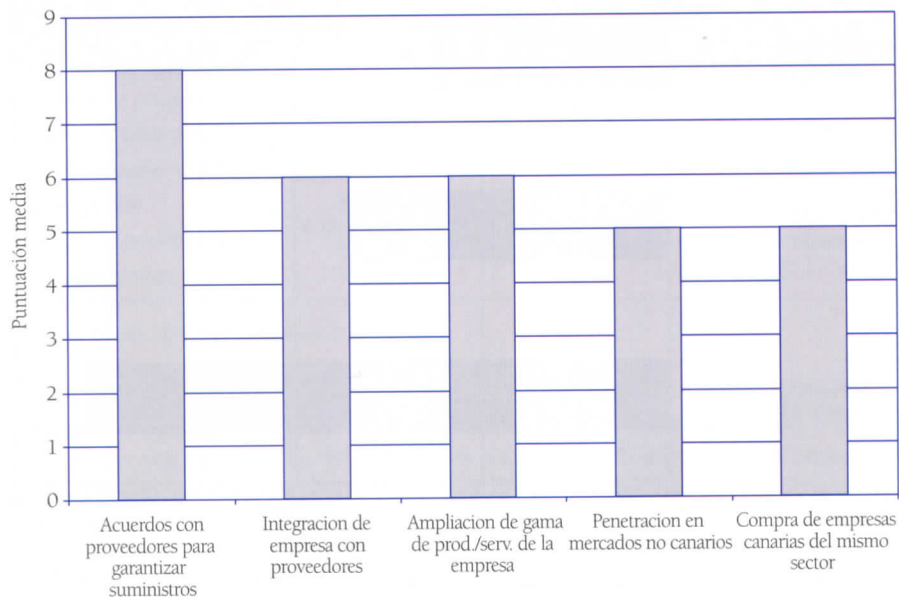
Tras los acuerdos con los proveedores, destaca la ampliación de la gama de productos y servicios de la empresa. Tanto esta estrategia como la penetración en mercados no canarios suponen impulsar el crecimiento empresarial (por diversificación y por penetración en nuevos mercados), y como se ha visto en la sección 4, el coste de la ultraperiferia parece disminuir, en relación con la facturación, al aumentar el tamaño de la empresa. Por lo tanto, cabía esperar que las empresas trataran de aumentar su tamaño para estar mejor posicionadas ante el fenómeno del coste de la ultraperiferia.

Por otra parte, el 8,9% de las empresas reacciona ante los costes de la ultraperiferia comprando empresas del mismo sector. Con ello, las empresas aumentan su cuota de mercado en Canarias y mejoran su poder de mercado. Ello será importante, por ejemplo, para poder repercutir a precios los costes de ultraperiferia.

La valoración por puntos de las estrategias empleadas para hacer frente a los costes de la ultraperiferia se presenta en el Gráfico 61. Se observa de nuevo la importancia de las estrategias para garantizar suministros y, en menor medida, las estrategias destinadas a aumentar el volumen de negocios y la cuota de mercado de las empresas en Canarias.

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

Gráfico 61. Valoración por puntos de las estrategias más empleadas para hacer frente a la ultraperiferia

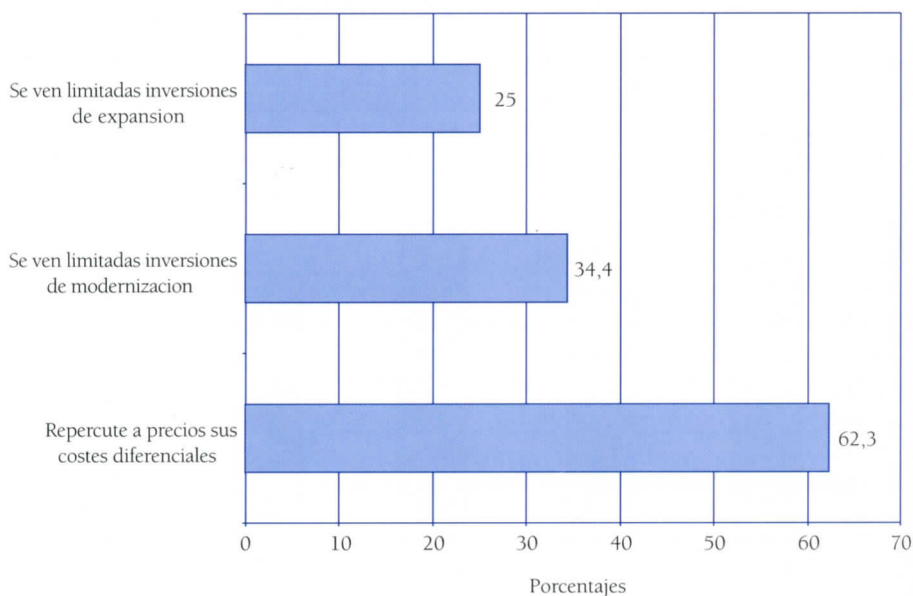


Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

II.5.3. Compensación de los costes

Las estrategias a las que nos referíamos en el apartado anterior suponen un intento de reducir los costes de ultraperiferia de las empresas canarias. Ahora bien, una vez adoptadas todas las estrategias para soportar un menor coste de ultraperiferia, será necesario compensar (financiar) de alguna manera ese sobre-coste aún presente.

Gráfico 62. Formas de compensación de los costes de ultraperiferia



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

De acuerdo con la información recabada en la encuesta, el 62% de las empresas repercute a precios sus costes diferenciales (Gráfico 62). La traslación a precios tiene efectos redistributivos, pues supone trasladar el coste de la ultraperiferia desde las empresas hasta los demandantes finales de los bienes y servicios. La magnitud de la redistribución del coste de la ultraperiferia dependerá del grado de repercusión de tales costes a precios por parte de las empresas.

También se observa que las empresas hacen frente a tales costes limitando las inversiones de expansión (25%) y de modernización (34%).

En suma, las empresas canarias hacen frente a los costes de ultraperiferia de dos formas: los repercuten a clientes o los absorben con cargo a recursos que retiran de fondos destinados a realizar inversiones. En el primer caso, si se repercuten a clientes, las empresas erosionan su posición competitiva respecto a las empresas peninsulares. En el segundo caso, cuando los soportan las empresas a costa de reducir sus inversiones, están poniendo un freno al crecimiento empresarial y al desarrollo económico en Canarias.

CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

Tabla 35. Formas de compensación de los costes de ultraperiferia

Formas de compensación	Sector		Tamaño		Ubicación	
	Industria	Servicios	De 1 a 9 asalariados	10 o más asalariados	Islas mayores	Islas menores
Repercuta a precios sus costes diferenciales	64,1	61,9	61,7	66,4	60,9	73
Se ven limitadas inversiones de expansion	26	24,8	25,7	20,2	23,3	37,4
Se ven limitadas inversiones de modernizacion	25,6	36,3	35,9	24,9	35,5	26,4

Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

En la Tabla 35 se recogen las estrategias de compensación de costes de las empresas según sectores, tamaños y ubicación. Cabe subrayar el elevado porcentaje de las empresas de las Islas Menores que repercute a precios sus costes de ultraperiferia, quizás como consecuencia de la mayor magnitud de los mismos que hace difícil su absorción por parte de la empresa.

En conclusión, **los costes relacionados con la ultraperiferia:**

- **Frenan la expansión de las empresas y la puesta en marcha de nuevas líneas de actividad** (costes infinitos).
- **Llevan a aumentar los precios** para hacer frente a los sobre-costes (pérdidas de competitividad).

Por lo tanto, los costes de ultraperiferia **reducen la capacidad de crecimiento potencial de la economía canaria**, porque limitan las posibilidades de expansión y producen pérdidas de competitividad de las empresas canarias respecto a las empresas que no soportan los costes

ANEXOS

ANEXO I. APUNTES SOBRE COSTES FISCALES Y ULTRAPERIFERIA

La existencia de un régimen fiscal específico puede entrañar ciertos costes, al verse algunas empresas negativamente afectadas por el mismo. Por supuesto, la existencia de un coste como consecuencia de contar con un régimen fiscal diferenciado del vigente en el resto de la península no puede considerarse como una prueba de ineficiencia del régimen fiscal canario. Pues, en primer lugar, todos los regímenes fiscales generan algún coste. Además, cabe esperar que un análisis coste beneficio sugiriera que los beneficios del régimen fiscal son muy superiores a los costes del mismo.

A través del cuestionario de la encuesta se investigó si, en efecto, las peculiaridades del régimen fiscal canario producen costes específicos. Los resultados de la encuesta revelan que la gran mayoría de las empresas se consideran beneficiadas por el régimen fiscal canario. En concreto, un 57% de las empresas de Canarias considera que el régimen fiscal específico de las Islas es favorable.

Los datos por grupos de empresas muestran que el régimen fiscal específico tiende a favorecer con más frecuencia a empresas industriales que a las de servicios, a las empresas de 10 o más asalariados que a las microempresas y a las empresas de las Islas Mayores que a las situadas en las Islas Menores.

Tabla 36. ¿El régimen fiscal específico afecta a su empresa?

	Total	Sector		Tamaño		Ubicación	
		Industria	Servicios	De 1 a 9 asalariados	10 o más asalariados	Islas mayores	Islas menores
Si, favoreciendola	57,8	61,3	57,1	55,5	73,3	60,1	40,7
Si, perjudicandola	18,5	12,4	19,9	20,8	3,7	18,2	21,0
Es irrelevante	19,4	25,0	18,2	19,0	22,4	20,1	14,1
Ns/Nc	4,2	1,3	4,8	4,7	0,7	1,6	24,2
Total	100	100	100	100	100	100	100

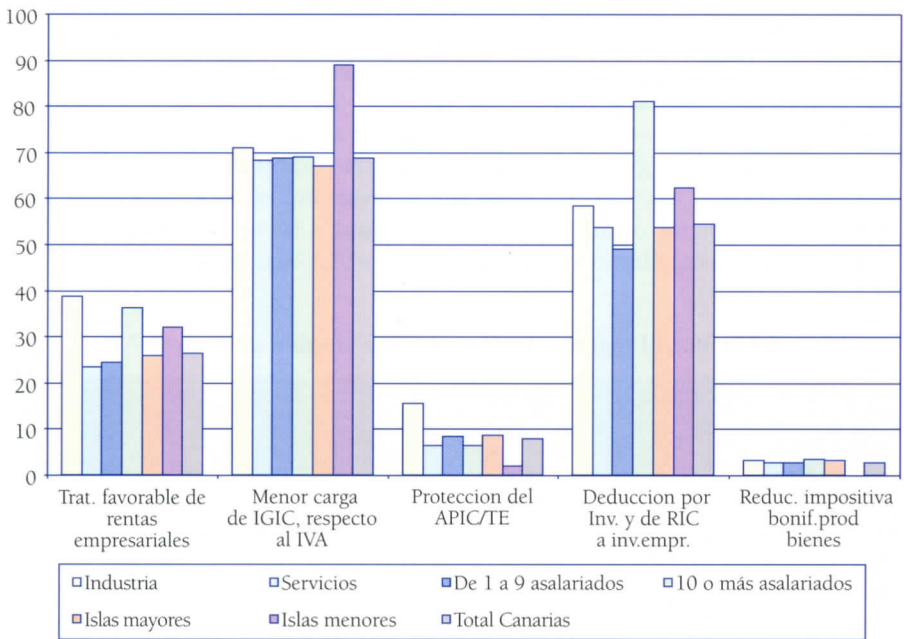
Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

Las principales razones por las que el régimen fiscal favorece a las empresas están recogidas en el gráfico siguiente. Cabe destacar el peso que atribuyen las empresas a las ventajas en términos de la menor fiscalidad indirecta a través del IGIC, pues un 69% de las empresas canarias a las que favorece el régimen fiscal canario han subrayado este motivo, y este porcentaje sube hasta el 89% en el caso de las empresas situadas en las Islas Menores.

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Por otra parte, el 54% de las empresas a las que favorece el régimen fiscal han señalado el apoyo que supone la deducción por inversiones y la RIC a la inversión empresarial, porcentaje que se eleva hasta el 81% en el grupo de las empresas con 10 o más trabajadores. A su vez, esto sugiere que las empresas de mayor tamaño, con mayor capacidad de realizar inversiones, son las que se benefician en mayor medida de la deducción por inversiones

Gráfico 63. Razones por las que el régimen fiscal específico favorece a la empresa.



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

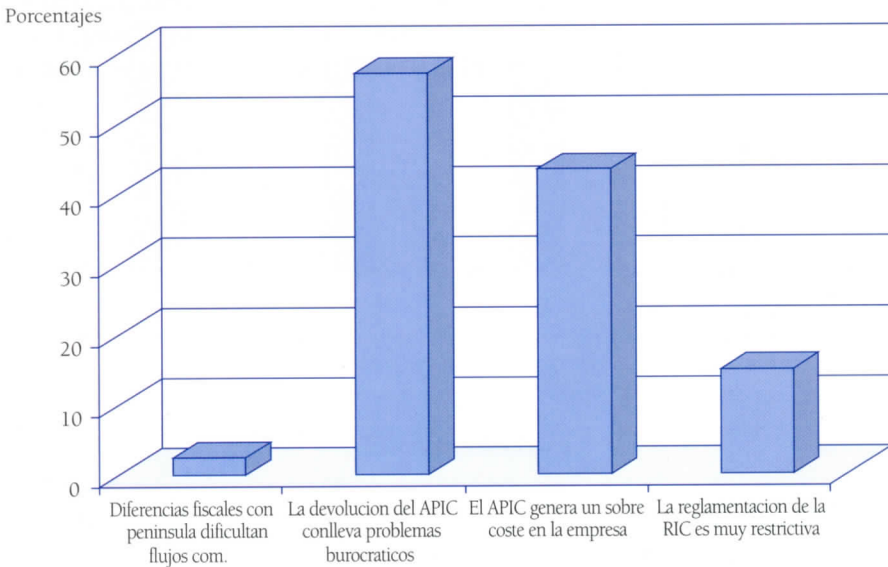
El tratamiento favorable de las rentas empresariales ha sido señalado por el 26% de las empresas. Las empresas industriales parecen apreciar más los efectos positivos de este tratamiento de las rentas, pues un 38% de estas empresas, frente al 26% del conjunto de Canarias, ha señalado este aspecto del régimen fiscal específico.

Las empresas que se consideran perjudicadas por el régimen fiscal específico representan el 18% de las empresas canarias. El Gráfico 64 muestra que la razón más mencionada está relacionada con los problemas burocráticos que conlleva la devolución del APIC, que es señalada por el 57% de las empresas a las que perjudi-

ca el régimen fiscal. En segundo lugar, figura el impacto adverso del APIC en ciertas empresas (el 43% de las perjudicadas por el régimen fiscal) al generar un sobre-coste en las empresas.

También hay empresas (el 14% de las perjudicadas) que consideran que la reglamentación del RIC es muy restrictiva e impide llevar a cabo las inversiones efectivamente rentables para la empresa.

Gráfico 64. Razones por las que el régimen fiscal específico perjudica a la empresa.



Fuente: Centro de Estudios Económicos Tomillo

Si embargo, las empresas canarias no consideran que las diferencias fiscales dificulten decisivamente los flujos comerciales con la península (sólo un 2,5% de las empresas a las que perjudica el régimen fiscal han señalado este aspecto).

En conclusión, la existencia de un régimen fiscal específico aparece como un factor generador de costes en un 18% de las empresas de Canarias. Los costes relacionados con el régimen fiscal especial surgen, sobre todo, por los problemas burocráticos relacionados con el APIC y las restricciones de la reglamentación de la RIC. Estos costes han sido estimados, de acuerdo con los datos de la encuesta, en 28.831 millones de pesetas.

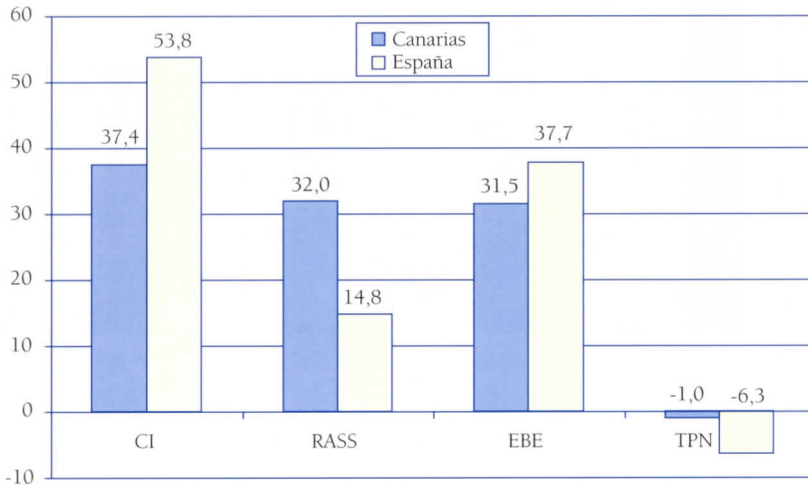
Debemos insistir en que la existencia de costes relacionados con el régimen fiscal especial canario no debe tomarse como una prueba de ineficiencia o falta de optimalidad de tal régimen fiscal, o al menos no necesariamente. Se ha detectado, ello es innegable, que ciertas empresas sufren costes como consecuencia de estar sujetas a un régimen específico. Pero no se han cuantificado, por no constituir el objetivo de este estudio, los beneficios que las empresas canarias obtienen del régimen fiscal específico.

Cabe esperar que un análisis coste beneficio mostraría que, en conjunto, los beneficios obtenidos por las empresas favorecidas por el régimen fiscal son muy superiores a las pérdidas de las perjudicadas. De hecho, la encuesta muestra que el 57% de las empresas canarias se encuentran beneficiadas por el régimen fiscal, sobre todo por la menor carga del IGIC respecto al IVA y por la deducción por inversiones y el RIC.

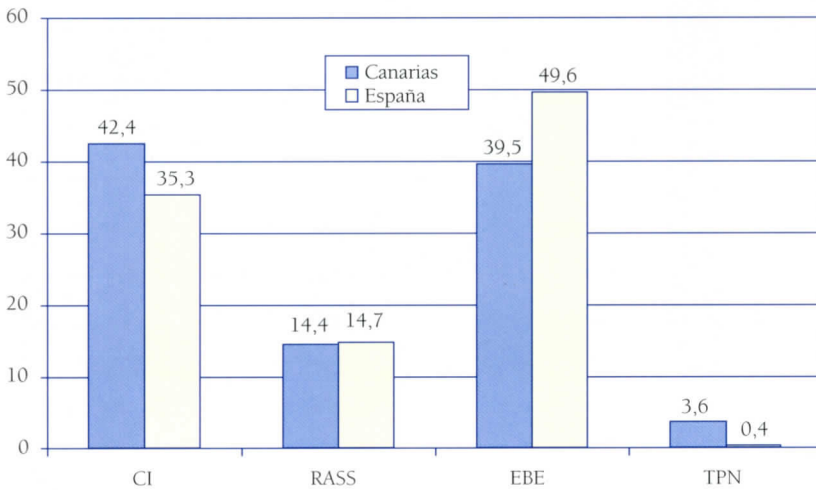
ANEXOS

ANEXO 2. ESTRUCTURA DE COSTES UNITARIOS DE LAS 35 RAMAS DE ACTIVIDAD

Agricultura

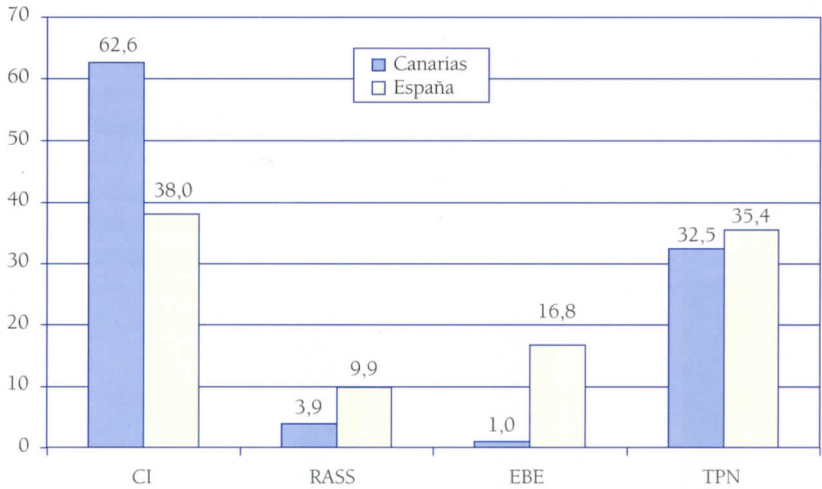


Energía eléctrica

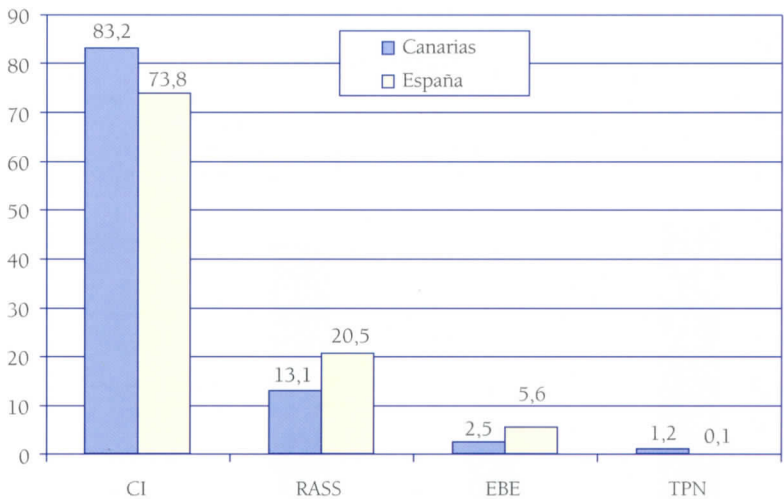


LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Refino de petróleo

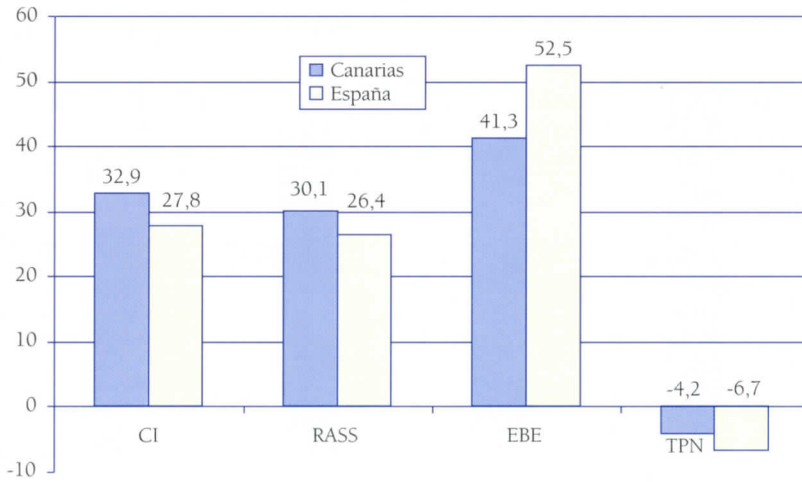


Minerales y metales no féreos

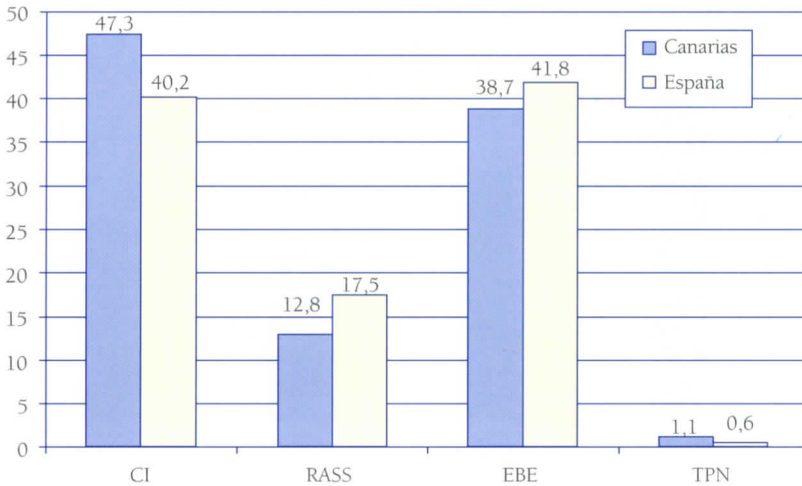


ANEXOS

Agua

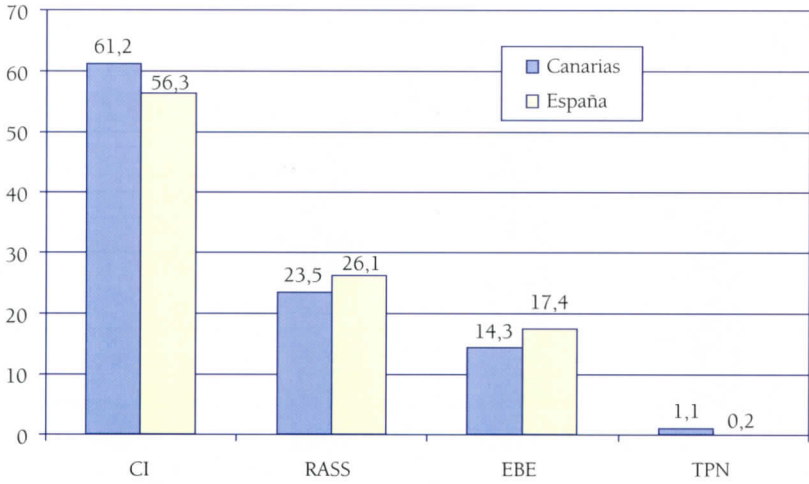


Cemento, cal y yeso

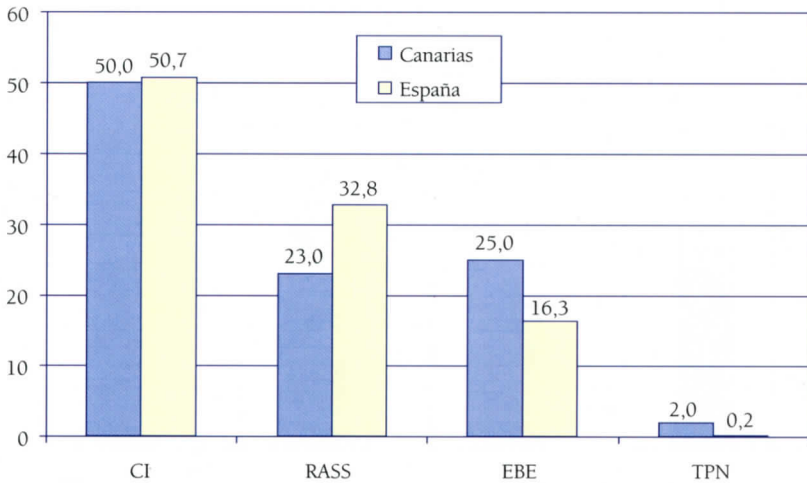


LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

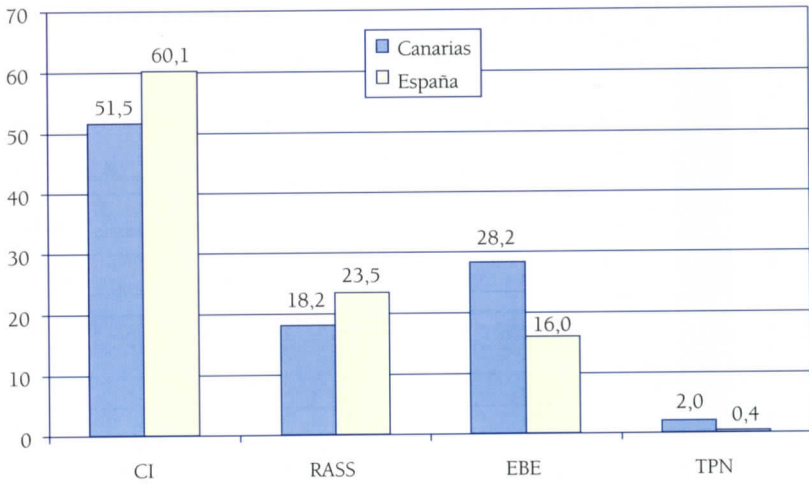
Otros minerales no metálicos



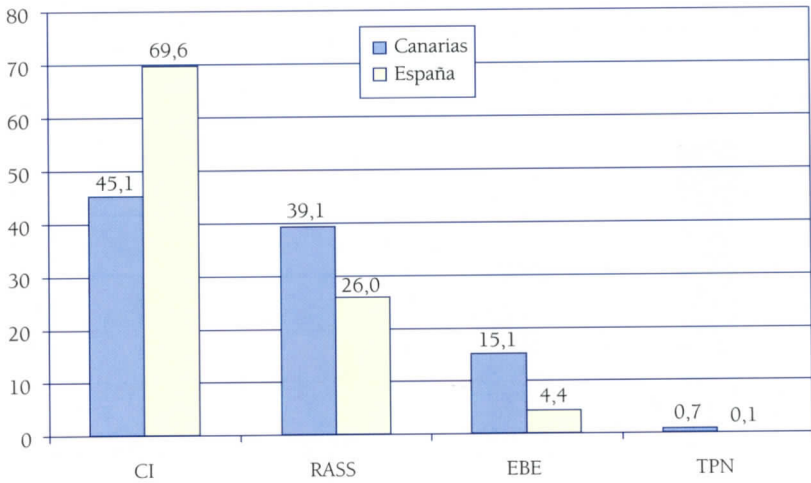
Materiales eléctricos y maquinaria de oficina



Productos químicos

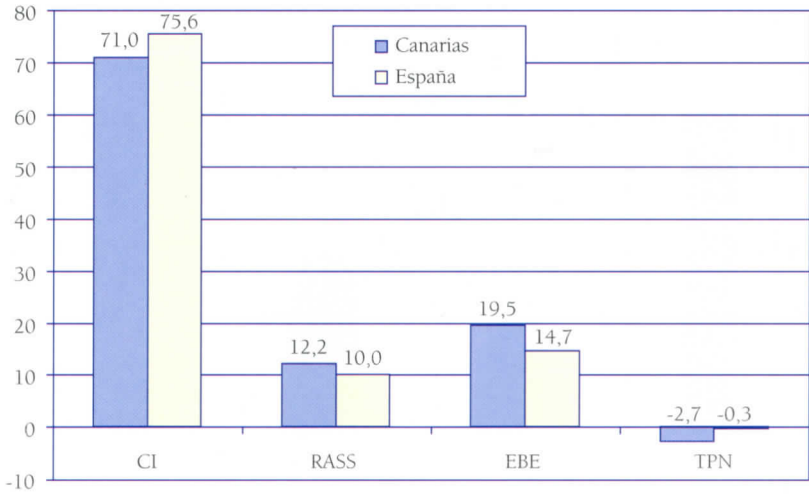


Equipos de transporte

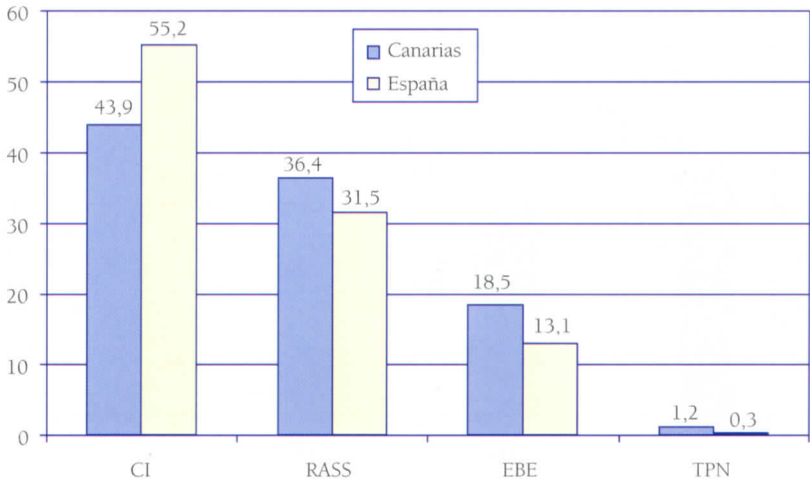


LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

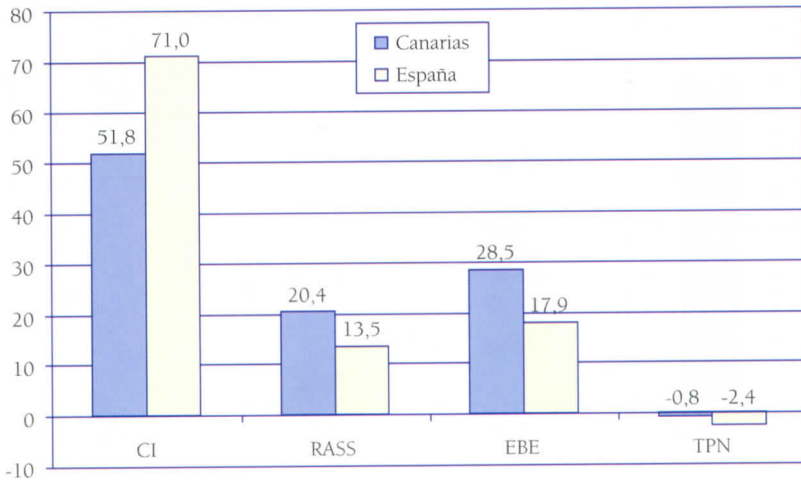
Carnes y conservas



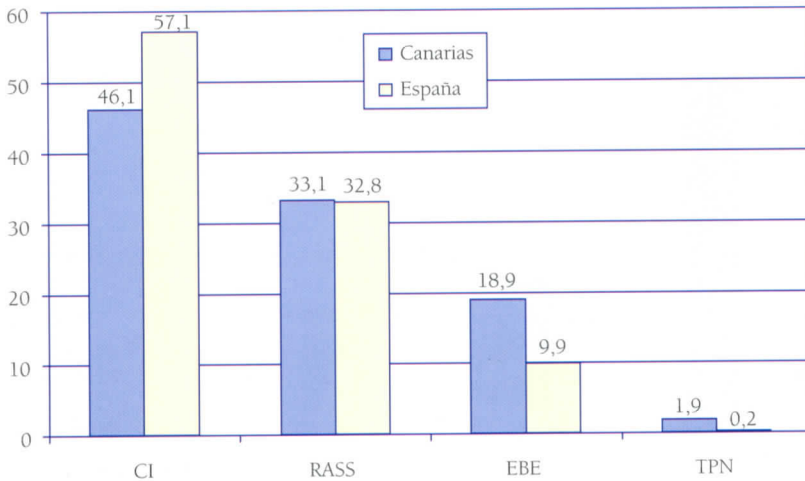
Textil y Confección



Industrias lácteas

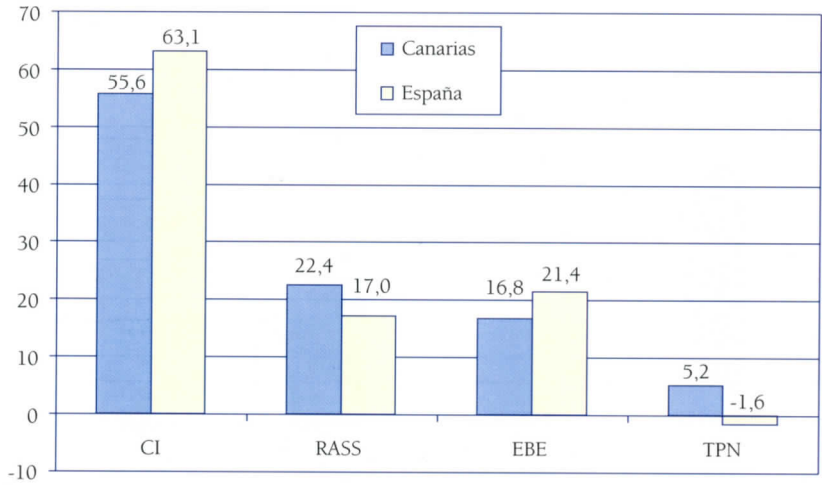


Madera y muebles de madera

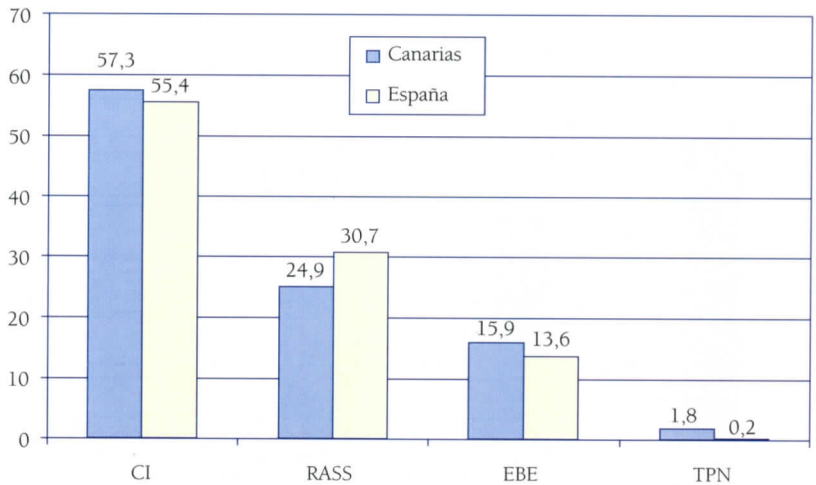


LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Alimentos y bebidas

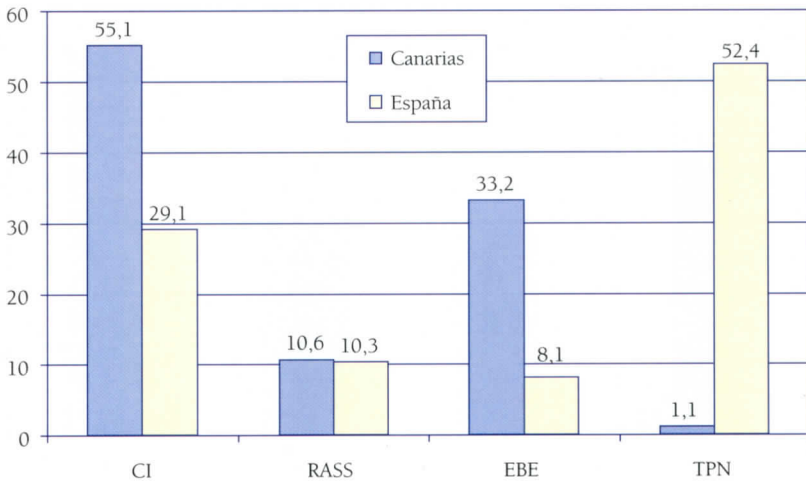


Papel y artes gráficas

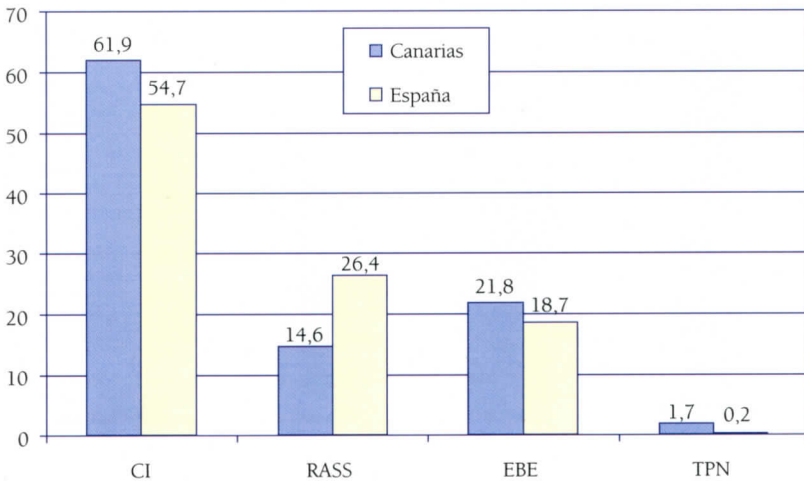


ANEXOS

Tabacos

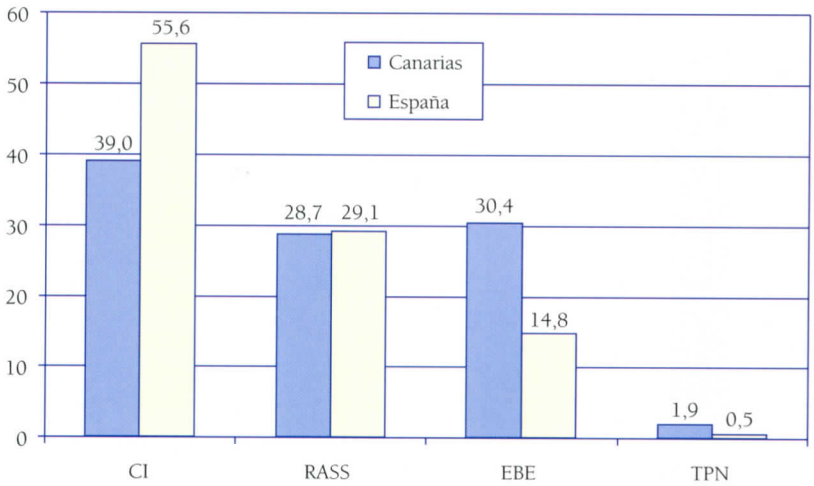


Caucho y plástico

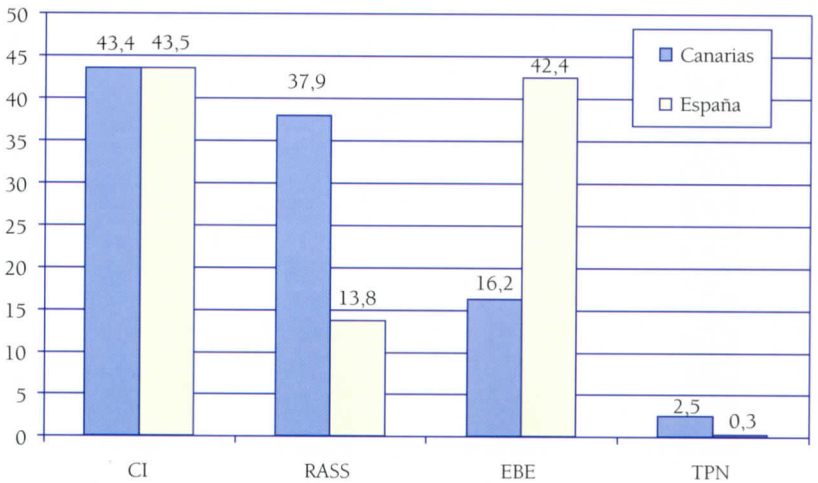


LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Otras manufacturas

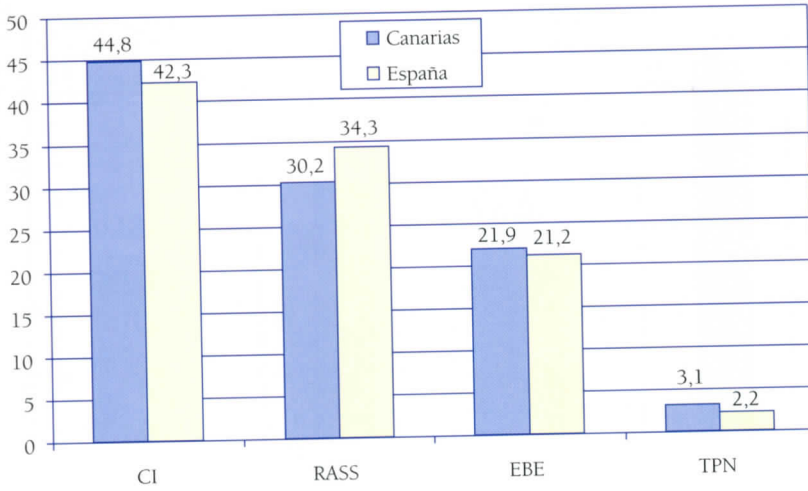


Hoteles y restaurantes

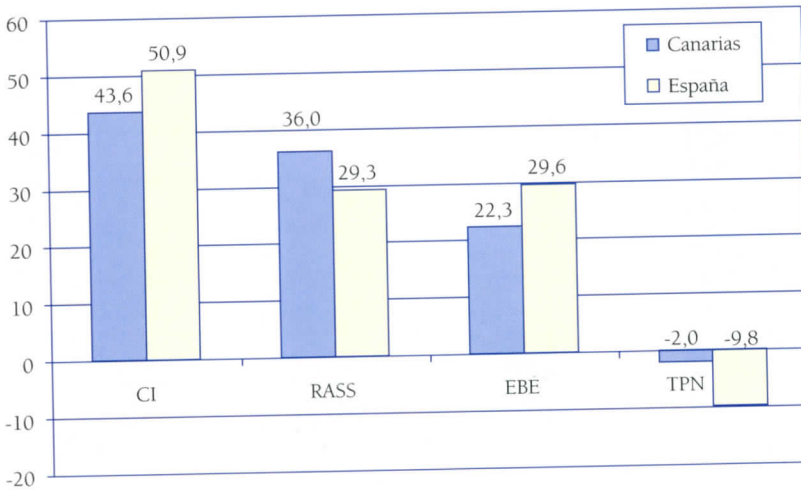


ANEXOS

Construcción

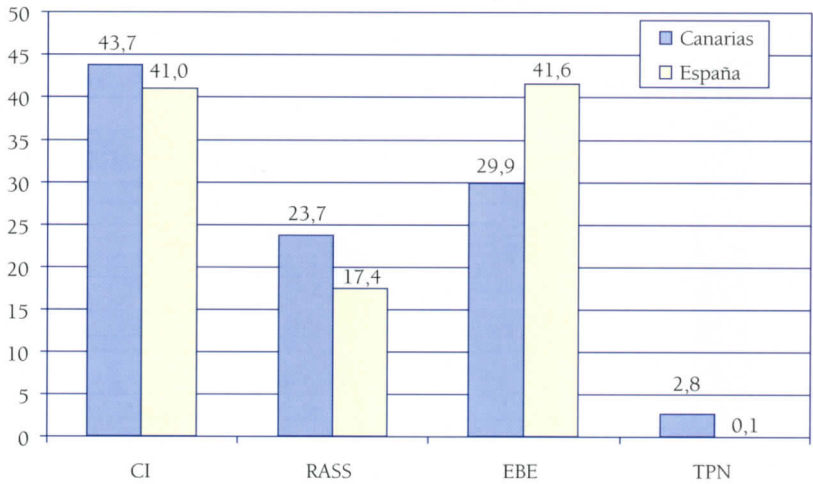


Transporte terrestre

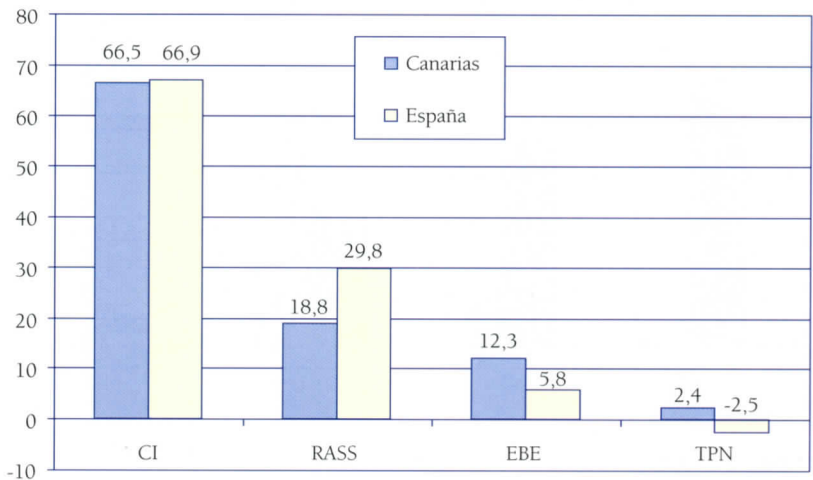


LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Recuperación y reparación

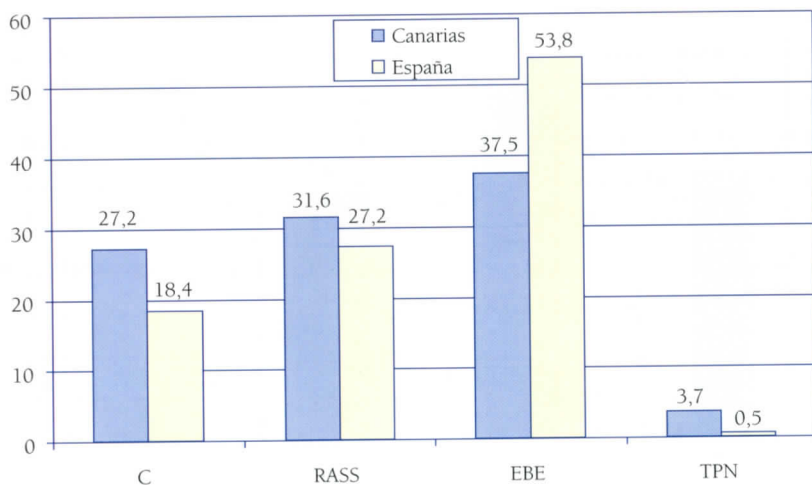


Transporte aéreo

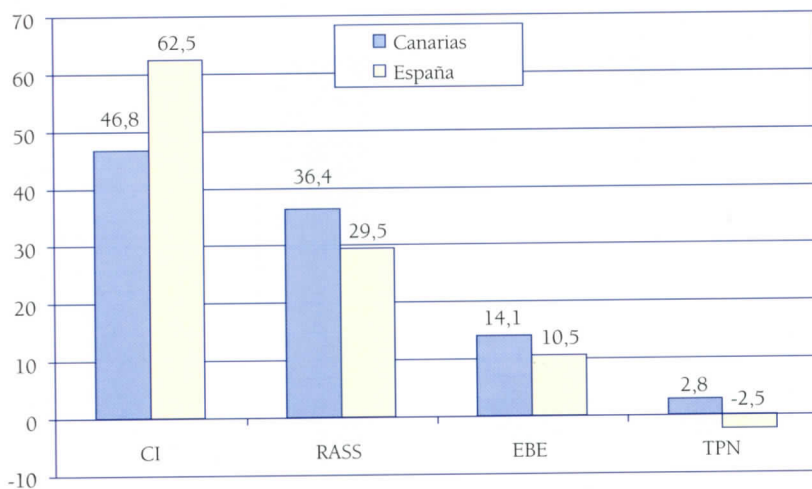


ANEXOS

Comercio

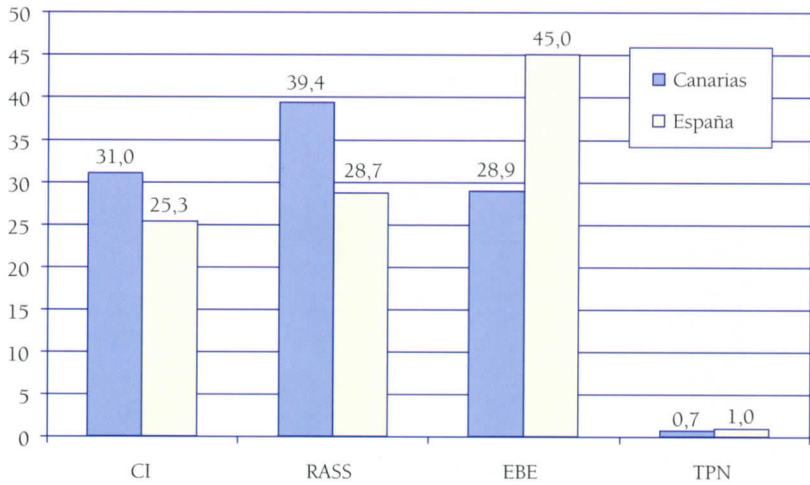


Transporte marítimo

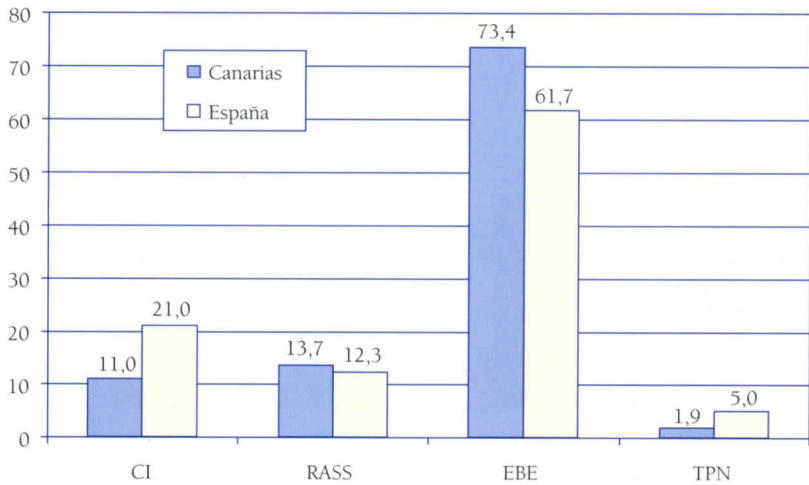


LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Servicios anexos a los transportes

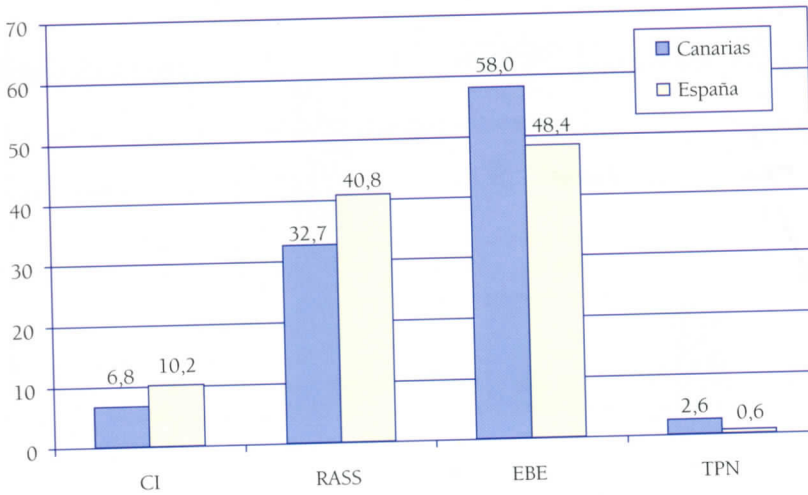


Servicios prestados a las empresas

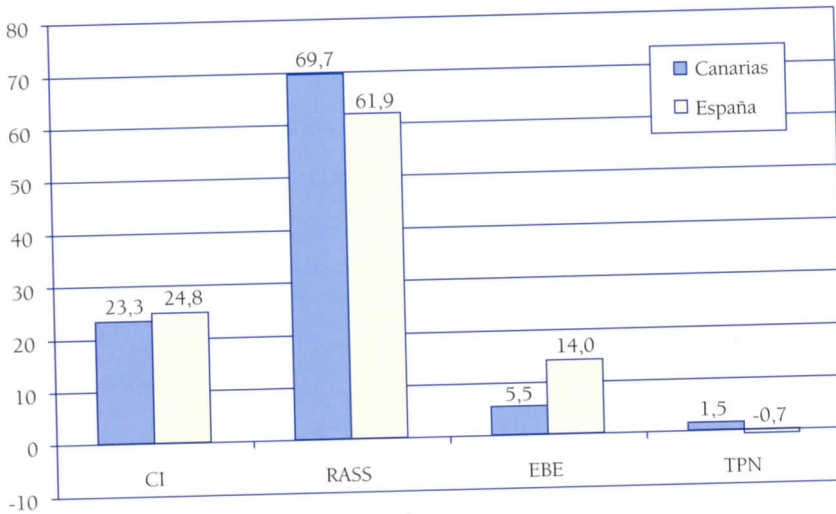


ANEXOS

Comunicaciones

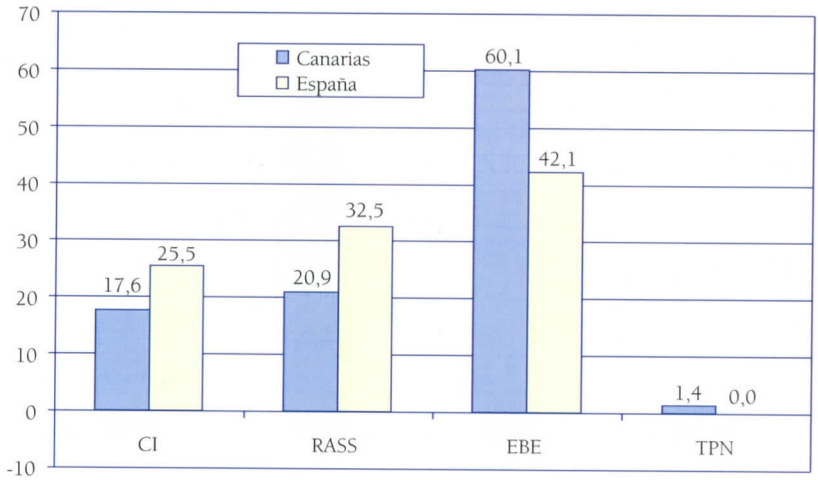


AAPP y otros servicios



LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Crédito y seguros



ANEXO 3. CUESTIONARIO DE LA ENCUESTA

Datos de empresa

1. Sector de actividad principal de la empresa (sólo una respuesta):

- Industria Construcción Comercio Hostelería Otros servicios
Restauración

2. Facturación total de la empresa en 1999 (Millones de pesetas):

Cifra de Facturación:

3. Valor en origen de las mercancías compradas en la península en 1999 (Millones de pesetas):

Cifra (Millones de pesetas):

4. Valor en origen de las mercancías compradas en las islas (sin incluir las mercancías adquiridas en la isla de residencia de la empresa) en 1999 (Millones de pesetas):

Cifra (Millones de pesetas):

5. ¿Cuál fue en 1999 su coste efectivo de recursos humanos (Millones de pesetas)?

Coste efectivo de RRHH (Millones de pesetas):

6. Número medio de empleados en 1999 (a tiempo completo o tiempo completo equivalente):

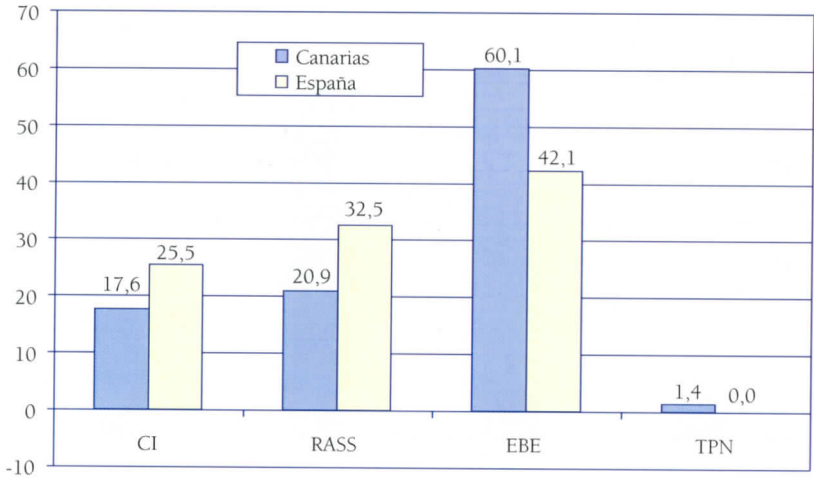
Empleados :

7. Isla de residencia:

- El Hierro
 Fuerteventura
 Gomera

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Crédito y seguros



LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Gran Canaria

La Palma

Lanzarote

Tenerife

8. ¿Tiene establecimientos o sucursales en otras islas?

Sí (pase a P.0)

No (pase a P.10)

9. Especifique en qué islas tiene establecimientos o sucursales:

El Hierro

Fuerteventura

Gomera

Gran Canaria

La Palma

Lanzarote

Tenerife

Costes de ultraperiferia

10. En su opinión, ¿cuáles son los principales costes diferenciales que soporta su empresa por encontrarse en una región ultraperiférica? Por favor, en cada caso establezca una valoración de la incidencia sobre el coste sobre su empresa entre 0 (el coste es irrelevante) y 10 (el coste tiene máxima incidencia sobre la empresa).

ANEXOS

Costes diferenciales debidos a:	Valoración
Transporte de mercancías entre las islas y el resto del mundo	
Transporte de mercancías entre las islas	
Transporte de personas entre las islas y el resto del mundo	
Transporte de personas entre las islas	
Almacenamiento	
Escasez de mano de obra	
Energía, agua y suelo	
Fiscalidad diferencial	
Coste burocrático de la fiscalidad diferencial	
Infrautilización de la capacidad productiva	
Multiplicación de equipos productivos y personal, necesarios para operar en todas las islas	
Falta de competencia entre proveedores de bienes y servicios	
Financiación	
Otros (por favor, especificar).....	
.....	
.....	

Transporte de mercancías

11. Por favor, especifique la procedencia de sus compras y el destino de sus ventas (indique porcentajes aproximados):

	Origen de las compras	Destino de las ventas
Isla de residencia de la empresa		
Otras Islas		
Península		
Unión Europea		
Resto del mundo		
Total		

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

12. ¿Cree usted que soporta mayores costes de transporte de mercancías que las empresas peninsulares por el hecho de residir en las islas?

Sí (pase a P.14)

No (pase P.13)

EN CASO NEGATIVO

13. ¿Por qué razón? (una o más respuestas)

	Mis clientes se encuentran en la isla
	Mis proveedores se encuentran en la isla
	El coste de transporte tiene poca incidencia en la empresa
	Otros (especificar).....

Pase a P.17

N CASO AFIRMATIVO:

14. ¿Por qué motivo? (una o más respuestas)

	Por la necesidad de realizar fletes entre las islas y entre las islas y la península
	Por las tarifas portuarias, pues las mercancías pasan por los puertos de varias islas.
	El coste de personal encargado del transporte "La doble administración", esto es, la necesidad de cumplimentar trámites burocráticos con la administración central y autonómica.
	Otros (especificar).....

15. Cuantifique de forma aproximada el **coste anual** de transporte de mercancías entre la península y su isla de residencia. Para este cómputo téngase en cuenta: el flete entre el puerto/aeropuerto continental y el de la isla de residencia, el coste del seguro, las tarifas portuarias y otros (**se excluye el transporte desde puerto/aeropuerto a la fábrica**):

ANEXOS

	Porcentaje
Por compra de mercancías	
(porcentaje sobre el coste de las compras en origen)	
Por venta de mercancías	
(porcentaje sobre la facturación)	

16. Cuantifique el coste de transporte de compra/venta de mercancías entre las islas. Para este cómputo téngase en cuenta: el flete entre el puerto/aeropuerto de isla a isla, el coste del seguro, las tarifas portuarias y otros (**se excluye el transporte desde puerto/aeropuerto a la fábrica**):

	Porcentaje
Por compra de mercancías	
(porcentaje sobre el coste de las compras en origen)	
Por venta de mercancías	
(porcentaje sobre la facturación)	

Viajes por motivos de negocios

17. ¿Realizó su empresa viajes fuera de su isla el año pasado? (una o más respuestas)

- Sí, a otras islas
 Sí, a la península
 Sí, al extranjero
 No (pase a 21)

18. ¿A cuánto ascendieron los gastos de viaje fuera de su isla en 1999 (**Millones de pesetas**)?

Gastos de viaje (Millones de pesetas):

19. ¿Ha tenido problemas con los desplazamientos? (una o más respuestas)

- Sí, con la disponibilidad de billetes.
 Sí, con los horarios y la frecuencia.

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Sí, por la falta de conexiones directas.

Otros (especificar).

Si no soportara tales problemas, ¿en qué porcentaje anual disminuirían los gastos de viaje fuera de su isla señalados anteriormente?

Porcentaje de Disminución:

Almacenamiento

21. ¿Debe mantener unos stocks superiores como consecuencia de la situación de ultraperiferia, en comparación con las empresas peninsulares?

Sí (pase a P.23)

No (pase a P.22)

EN CASO NEGATIVO

22. ¿Por qué? (una o más respuestas)

<input type="checkbox"/>	La tecnología me lo permite
<input type="checkbox"/>	Los proveedores de la empresa se encuentran en las islas y garantizan el aprovisionamiento en un plazo reducido
<input type="checkbox"/>	La producción de la empresa no requiere stocks significativos. Otros (especificar).....

EN CASO AFIRMATIVO

23. ¿Cuál es su stock medio anual (Millones en pesetas)?

Stock medio anual :

24. Si su empresa se encontrara en la península, y no en las islas, ¿Cuál sería su stock medio anual (Millones en pesetas)?

Stock medio anual, hipotético :

ANEXOS

25 El stock diferencial que mantiene como consecuencia de la situación de ultraperiferia es, por lo tanto, igual a (24)-(23). ¿Qué superficie de almacenamiento requiere para mantener este stock diferencial?

Cifra, en m²:

26. ¿Cuál es el coste mensual de alquiler de sus almacenes, por metro cuadrado? (en caso de ser propiedad de la empresa, indique el precio que debería pagar por el alquiler de almacenes similares a los de su empresa).

Coste de alquiler:

Recursos Humanos

27. ¿Cree usted que su empresa encuentra mayores dificultades que las de la península para contratar personal con las cualificaciones adecuadas?

Sí (pase a P.28)

No (pase a P.31)

28. Estas mayores dificultades se deben a: (una o más respuestas).

Escasez de personal cualificado

Escasez de personal no cualificado

Los canarios no están dispuestos a desplazarse entre islas

La competencia entre empresas, por la captación de mano de obra, es muy alta.

Otros (especificar).....
.....

29. ¿Cuáles son las implicaciones de las dificultades encontradas en la contratación de personal? (una o más respuestas):

Deben pagarse salarios altos en relación con la productividad de los trabajadores.

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

- Frena la expansión de la empresa.
- La empresa pierde competitividad
- Afecta a la calidad de la empresa y al servicio prestado.
- Otras (especificar).....
.....

30 Si no tuviera estas mayores dificultades con la contratación de personal, ¿en qué porcentaje disminuirían sus costes anuales de personal?

Porcentaje de disminución anual de costes de personal:

Instalaciones y equipos

31. ¿Tiene instalaciones en más de una isla?

- Sí (pase a P.32)
- No (pase a P.35)

32. ¿De que tipo?

- Centros de producción
- Centros de distribución/comercialización
- Otras

33. ¿Cuál es el coste de mantenimiento de estas instalaciones y equipos?

Cifra (millones de pesetas):

34. ¿Podría reducir sus instalaciones si las islas no estuvieran fragmentadas?

- Sí (pase a P. 35)
- No (pase a P.36)

ANEXOS

35. En ese caso, ¿en qué porcentaje se reducirían anualmente el coste de mantenimiento de estas instalaciones y equipos?

Porcentaje de reducción anual
del coste de mantenimiento:

Financiación y Marketing

36. ¿Debe soportar un coste de financiación mayor como consecuencia de la ultraperiferia?

Sí (pase a P. 37)

No (pase a P.38)

37. ¿Cuánto se reducirían sus gastos financieros anuales si no se soportara este mayor coste financiero?

Cifra (Millones de pesetas):

38. ¿Debe soportar un mayor coste de marketing y publicidad como consecuencia de la ultraperiferia?

Sí (pase a P. 39)

No (pase a P.41)

39. ¿Por qué motivo?

No pueden aprovecharse las campañas de ámbito nacional

Deben desarrollarse campañas específicas, para un mercado objetivo reducido

El número de empresas de marketing y artes gráficas en Canarias es pequeño.

Otras (especificar).....
.....

40. ¿Cuánto se reducirían sus gastos de marketing y publicidad anuales si su empresa no se encontrara en una región ultraperiférica?

Cifra (Millones de pesetas):

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Fiscalidad

41. ¿La existencia de un régimen fiscal específico en Canarias afecta a su empresa?
- Sí, favoreciéndola (pase a P. 42)
 - Sí, perjudicándola (pase a P.43)
 - La especificidad del régimen fiscal es irrelevante para la empresa (pase a P.44)

42. ¿Por qué razón? (una o más respuestas)
- Por el tratamiento favorable de las rentas empresariales.
 - Por la menor carga que supone el IGIC, respecto al IVA.
 - Por la protección que produce el APIC/TE.
 - Por el apoyo de la Deducción por Inversiones y de la RIC a la inversión empresarial.
 - Por la reducción impositiva obtenida con la bonificación por producción de bienes corporales.
 - Otros (especificar).....

- 43.a ¿Por qué motivo? (una o más respuestas)
- Las diferencias fiscales con la península dificultan los flujos comerciales
 - La devolución del APIC conlleva problemas burocráticos, que pueden desincentivar la devolución a la península de mercancías defectuosas
 - El APIC genera un sobre coste en la empresa, al encarecer mercancías importadas para producir.
 - La reglamentación de la RIC es muy restrictiva en cuanto a su uso
 - Otros (especificar).....

43.b Por favor, intente calcular el coste anual que suponen para su empresa estos efectos negativos:

Cifra (Millones pesetas):

Capacidad productiva

44. ¿Utiliza normalmente su capacidad productiva al máximo (o sea, sus aparatos productivos y su plantilla de personal)?

- Sí (pase a P47)
- No (pase a P45)

EN CASO NEGATIVO

45. ¿Por qué motivo no emplea al máximo su capacidad productiva?

- La demanda es insuficiente para producir más.
- Sólo se infrautiliza la capacidad productiva de forma coyuntural, cuando cae la demanda.
- No es rentable producir más.
- Por insuficiencia de recursos (personal, financiación, etc.)
- Otros

46. Valore entre 0 y 10 puntos la incidencia de la ultraperiferia sobre los motivos anteriormente señalados para no emplear al máximo su capacidad productiva (un valor 0 indica que la ultraperiferia es irrelevante y 10 que la ultraperiferia tiene máxima incidencia).

Motivo para no emplear al máximo la capacidad productiva	Incidencia de la ultraperiferia: Valoración
La demanda es insuficiente para producir más.	
Sólo se infrautiliza la capacidad productiva de forma coyuntural, cuando cae la demanda.	
No es rentable producir más.	
Por insuficiencia de recursos (personal, financiación, etc.)	

Costes cualitativos de la ultraperiferia

47. ¿De qué forma afectan los costes de ultraperiferia al desarrollo de su actividad?

- Han impedido el inicio de nuevas líneas de actividad

LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

- Han impedido la expansión de la actividad habitual de la empresa
- Afectan, pero no han impedido la expansión o el inicio de nuevas líneas de actividad
- No afectan significativamente a la empresa.
- Otros (especificar).....
.....

48. ¿Cuáles de las siguientes estrategias son las más empleadas para hacer frente a la ultraperiferia y sus costes? (Una o varias respuestas)

- Acuerdos con proveedores para garantizar suministros
- Integración de la empresa con las proveedoras
- Ampliación de la gama de productos/servicios de la empresa
- Penetración en mercados no canarios
- Compra de empresas canarias del mismo sector
- Otros (especificar).....
.....

49. Valore entre 0 y 10 puntos la utilidad de las estrategias anteriores para hacer frente a los costes de ultraperiferia:

	Valoración
Acuerdos con proveedores para garantizar suministros	
Integración de la empresa con las proveedoras	
Ampliación de la gama de productos/servicios de la empresa	
Penetración en mercados no canarios	
Compra de empresas canarias del mismo sector	

Costes globales

50. Por favor, aproxime el coste anual que la ultraperiferia conlleva para su empresa:

Cifra (Millones pesetas):

Precios, Beneficios e Inversión

51. Al tener costes diferenciales como consecuencia de la ultraperiferia,

- Repercute a precios sus costes diferenciales
- Se ven limitadas las inversiones de expansión de la empresa
- Se ven limitadas las inversiones de modernización de la empresa
- Dificulta la exportación
- Otros (especificar).....

52. Por favor, dé una valoración de la incidencia de los costes diferenciales sobre los aspectos anteriores (un valor 0 indica una incidencia nula, una valor 10 sugiere una máxima incidencia)

	Incidencia de los costes de ultraperiferia: Valoración
Incremento de precios debido a costes diferenciales	
Límites a las inversiones de expansión	
Límites a las inversiones de modernización	
Reducción de la capacidad exportadora	