LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA DE LA ECONOMÍA CANARIA

Centro de Estudios Económicos
Fundación Tomillo

Estudio dirigido por Mª Dolores Rodríguez Mejías

SUMARIO

I. Introducción.

II. Metodología.

Fase 1. Análisis de fuentes estadísticas oficiales

Fase 2. Entrevistas a empresas canarias

Fase 3. Análisis de la encuesta a empresarios canarios

III. Resultados del estudio.

A) Costes de ultraperiferia: tipología

B) Los costes de ultraperiferia en las fuentes oficiales

C) Costes de la ultraperiferia: análisis cualitativo

D) Cuantificación de los costes de ultraperiferia

E) Ajustes y estrategias

IV. Conclusiones.

Resumen del contenido:

El artículo es una síntesis del trabajo de análisis sobre los costes que asumen las empresas canarias como consecuencia de la situación de ultraperiferia que soporta la economía del Archipiélago. El objetivo final del trabajo, la cuantificación de dichos costes, se inicia mediante un elaborado proceso de identificación a partir del estudio de las fuentes oficiales que permiten la aproximación macroeconómica, cuyos resultados se contrastarán con la realización de encuestas cualitativas a representantes de los diferentes sectores.

Una vez identificados los factores de coste, se elabora el análisis microeconómico a través de encuestas efectuadas a una muestra representativa de las empresas canarias por sectores (con excepción del agrario), tamaño y distribución insular. La explotación de los resultados permitirá establecer la cuantificación en términos económicos de los costes diferenciales asumidos por el sector privado en las islas, en función de sus diferentes componentes.

Finalmente, el trabajo revisa los ajustes y estrategias que han seguido los operadores económicos para compensar la existencia de estos costes específicos.

I. INTRODUCCIÓN

La economía canaria presenta, en el contexto de la economía española, dos rasgos diferenciadores: el nivel de actividad, en términos per cápita, es inferior al de España y, por otra parte, se encuentra fuertemente especializada en actividades de servicio en detrimento de la industria. Estos rasgos son, en parte, reflejo de las condiciones especiales que concurren en la economía canaria, en particular, de la ultraperiferia.

Asociados a la ultraperiferia se encuentran los llamados **costes de ultraperiferia**, que pueden entenderse de forma genérica como el conjunto de costes que soportan las empresas situadas en Canarias como consecuencia de la ultraperiferia, en contraste con las empresas de otras regiones del resto de Europa. Son los costes derivados de la lejanía de los núcleos principales de producción y consumo y del reducido tamaño de los mercados locales. Además, en Canarias, a los costes propios de las regiones ultraperiféricas se añaden los que se vienen denominando **"costes de doble insularidad"**, ocasionados por la fragmentación de las islas que acentúa los costes de la ultraperiferia.

La noción de costes de insularidad se ha reconocido desde hace décadas [1]. Ahora bien, cuando se entra en la delimitación y cuantificación de estos costes de ultraperiferia, el análisis se vuelve más delicado,

[1] El profesor Bartolomé Barceló, se refirió al "coste de insularidad" ya en 1967, en el Congreso de Economías Regionales del Mediterráneo (Marsella).

pues la ultraperiferia acarrea un conjunto de costes, que cambian en el tiempo y en el espacio. Como señala Bardolet (1989), "*Un estudio sobre el coste de la insularidad es un tema tan complejo que admite distintas interpretaciones, que si son racionales merecen el respeto de cualquier profesional de la vida económica y política*"[2].

Las dificultades existentes en la identificación y cuantificación de los costes de ultraperiferia se ponen de manifiesto al analizar los estudios existentes sobre la influencia de la ultraperiferia en el desarrollo socioeconómico. Existe un cierto consenso respecto al impacto adverso de la ultraperiferia sobre el crecimiento económico, sobre todo por la lejanía de los centros de gravedad de la actividad económica y las restricciones que supone tener un mercado local de reducidas dimensiones.

Ahora bien, cuando se entra en la identificación rigurosa de los costes de la ultraperiferia (mediante análisis de estadísticas oficiales u otro tipo de información), la literatura existente tiende a centrarse en alguno de los posibles componentes de estos costes, seleccionados *a priori*, como los *sobre costes* del transporte de mercancías y de los viajes de negocios de las empresas de las regiones ultraperiféricas. Por lo tanto, no se contempla la eventual existencia de otros costes de ultraperiferia, menos evidentes pero cuya importancia no ha sido verificada en la práctica.

También los estudios cuantitativos se encuentran restringidos en su ámbito, pues la mayoría se centra en la cuantificación del *sobre coste* de transporte que entraña la ultraperiferia. La posible existencia de otros costes de ultraperiferia relevantes implicaría que tales estudios ofrecen una visión parcial sobre la magnitud de los costes de ultraperiferia.

En el presente informe se recogen los resultados de la investigación realizada sobre el coste de la ultraperiferia en Canarias. Los objetivos de la investigación son identificar los costes que soporta la economía canaria a causa de la ultraperiferia y, una vez delimitados éstos, establecer una cuantificación de los costes de ultraperiferia que soporta el sector privado.

La identificación de los costes de la ultraperiferia requería una atención especial pues, como se ha mencionado, los trabajos existentes tienden a abordar el fenómeno de la ultraperiferia de forma parcial, centrando la atención en algún aspecto de la misma. En este trabajo, se ha evitado un enfoque parcial sobre los costes de la ultraperiferia, siendo un objetivo básico identificar el conjunto de costes más relevantes que soporta la economía canaria como consecuencia de la ultraperiferia.

Además, la investigación no se ha basado en hipótesis *a priori* sobre los componentes del coste de la ultraperiferia. Por el contrario, se ha efectuado un análisis de la

[2] Esteban Bardolet (1989): "El Coste de la Insularidad", Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Mallorca, Ibiza y Formentera.

estructura de producción y costes de la economía canaria, en el contexto español, para obtener información preliminar sobre los componentes del coste de la ultraperiferia. Con ello se obtuvo una primera lista de factores de coste que fue contrastada y ampliada mediante entrevistas realizadas a empresarios canarios.

Por lo que respecta a la cuantificación de los costes de la ultraperiferia, se busca una medida del conjunto de costes de ultraperiferia más relevantes que soporta el sector privado canario, frente a los estudios que han cuantificado un componente específico de los mismos. Ello permitirá realizar una valoración de la magnitud global de estos costes de ultraperiferia.

El resto del informe se organiza en tres secciones. La sección 2 presenta los objetivos y metodología del estudio. Los resultados se recogen en la sección 3, y la última sección incluye las conclusiones.

II. METODOLOGÍA

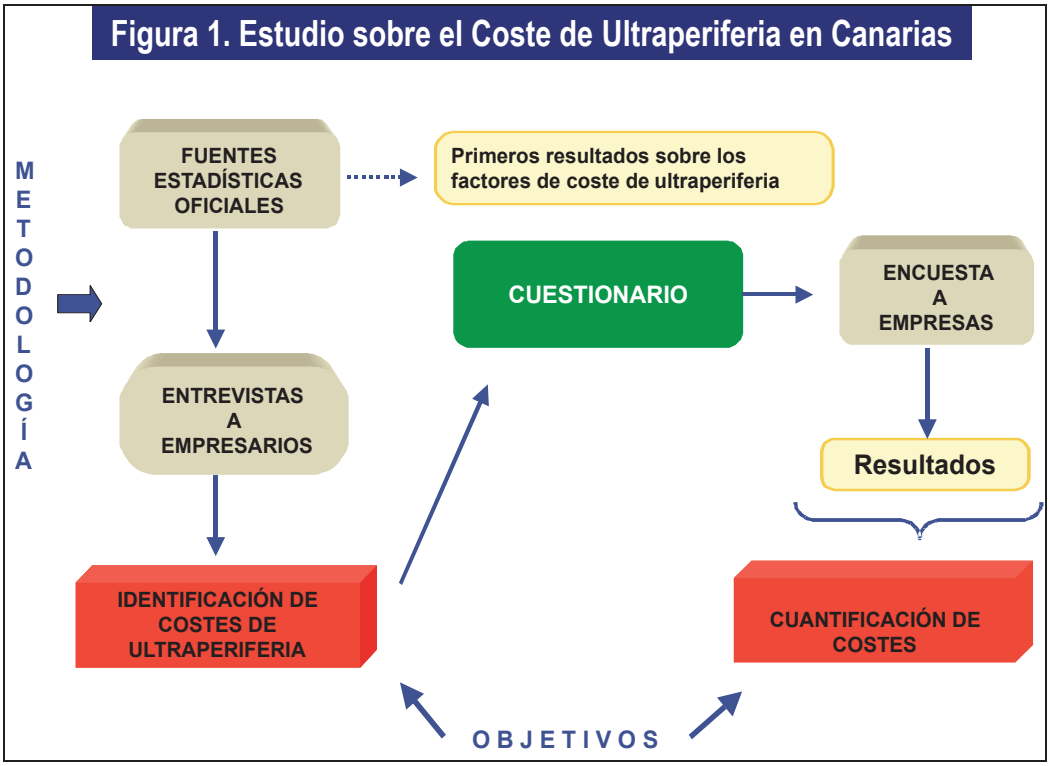
El presente trabajo tiene como objetivos la identificación y la cuantificación de los costes de ultraperiferia que afectan al sector privado de la economía Canaria. Para ello, se ha seguido una estrategia metodológica que combina tres aproximaciones al estudio de los costes de ultraperiferia, a saber,

- Una aproximación macroeconómica, basada en el empleo de las fuentes estadísticas de información económica de Canarias.
- Una aproximación microeconómica y cualitativa, mediante la realización de entrevistas a empresarios canarios.
- Una aproximación microeconómica y cuantitativa, basada en la explotación de los resultados de una encuesta realizada a empresas canarias.

Existe una lógica interconexión entre las tres aproximaciones metodológicas. Así, en una primera fase, el análisis de las fuentes estadísticas de información económica permite, sin adoptar hipótesis *a priori* sobre los factores de coste de ultraperiferia, identificar estos costes. Estos primeros resultados se contrastan y amplían mediante las entrevistas realizadas a empresarios de Canarias, con lo que se completa la delimitación de los costes de ultraperiferia. Finalmente, se pasa a cuantificar los costes antes identificados mediante la explotación de una encuesta dirigida a empresas canarias.

En suma, mediante el análisis de las fuentes estadísticas oficiales se logra el objetivo de identificar los costes de la ultraperiferia. A su vez, las entrevistas a empresas permiten conocer la opinión de los empresarios canarios sobre los costes que conlleva la ultraperiferia. Por último, con la encuesta a empresas se cuantifican tales costes.

En la figura adjunta se resume la metodología del estudio y las conexiones entre las distintas aproximaciones.



El resto de la sección resume los principales rasgos metodológicos de las tres fases en las que se divide esta investigación.

Fase 1. Análisis de fuentes estadísticas oficiales

En esta fase se analiza el impacto de la ultraperiferia en la economía canaria mediante el estudio comparado de la estructura de costes de Canarias y el conjunto de España a partir de fuentes estadísticas oficiales. Por lo tanto, se adopta una perspectiva macroeconómica pues la información básica empleada se refiere al conjunto de la economía o a grandes sectores de la misma, como la industria.

En esta fase del trabajo se han empleado las siguientes fuentes estadísticas oficiales: las tablas inputs-output de Canarias y España (ISTAC e INE), la Encuesta Industrial de Empresas (INE) y las Cuentas de las Sociedades en las Fuentes Tributarias (IEF y AEAT).

La lógica del enfoque adoptado es la siguiente. La hipótesis de partida es que si existen repercusiones o costes de ultraperiferia que afectan a las empresas, tales costes deben tener un impacto sobre el conjunto de la economía regional, en otras palabras, deben reflejarse en su estructura de costes. Segundo, para identificar estos costes es imprescindible adoptar una óptica comparada, y preguntarse si la economía canaria sufre mayores costes que otra economía de referencia. En nuestro trabajo, la comparación se realiza con el conjunto de España y, en ciertos casos, con la realidad económica de otras regiones españolas.

Del análisis de las fuentes oficiales se obtiene información sobre los factores de coste de ultraperiferia, contrastada y ampliada en las entrevistas realizadas a empresarios canarios (Fase 2).

Fase 2. Entrevistas a empresas canarias

Se realizaron 21 entrevistas a empresarios canarios con el objetivo de conocer su opinión sobre los costes que soportan a causa de la ultraperiferia, teniendo en cuenta el resultado del análisis de las fuentes oficiales. Para llevar a cabo las entrevistas, se seleccionaron empresas representativas de todos los sectores de actividad de Canarias, con el objetivo de obtener información sobre el impacto de la ultraperiferia en las diferentes actividades de la región.

A través de estas entrevistas se ha obtenido una información de primera mano sobre la problemática de la insularidad desde la perspectiva del empresario. A diferencia de otras fuentes, que realizan un estudio macroeconómico sobre el coste de la ultraperiferia, las entrevistas personales permiten conocer cuáles son los aspectos relacionados con la ultraperiferia que más afectan al desarrollo de las actividades empresariales, al nacimiento, crecimiento y permanencia de las empresas.

Fase 3. Análisis de la encuesta a empresarios canarios

El análisis de las fuentes oficiales y las entrevistas a empresas permitieron establecer una lista de factores de coste de ultraperiferia que se plasmó en un cuestionario empleado en la encuesta sobre el coste de la ultraperiferia realizada a directores, gerentes o responsables de empresas ubicadas en las Islas Canarias. Los resultados microeconómicos de la encuesta han sido empleados para cuantificar los costes de la ultraperiferia del sector privado.

El universo objeto de estudio lo componen las empresas ubicadas en Canarias, es decir, aquellas que ejercen actividades económicas de forma significativa en el territorio económico de las Islas Canarias. Para determinar con exactitud el universo de las empresas canarias, se empleó la información contenida en el Directorio Central de Empresas de 1999 (DIRCE-1999, Instituto Nacional de Estadística).

En la presente investigación, el universo de empresas canarias está formado por las unidades empresariales que cuentan con asalariados, con independencia de su forma jurídica o de que exporten o importen mercancías con el exterior de Canarias. Por lo tanto, las 48.964 empresas con asalariados que, según el DIRCE-1999, existen en Canarias constituyen el universo objeto de estudio.

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 reali-

zadas 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 1. 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 1. Distribución de la muestra

	Universo	Muestra	Error muestral máximo
Industria y construcción	8.643	176	±7,4%
Servicios	40.321	215	±6,8%
De 1 a 9 asalariados	42.496	171	±7,6%
De 10 ó más	6.468	220	±6,6%
Total	48.964	391	±5,0%

III. RESULTADOS DEL ESTUDIO

A) COSTES DE ULTRAPERIFERIA: TIPOLOGÍA

Los costes de ultraperiferia tienen tres rasgos fundamentales que los definen:

- **Son costes diferenciales** que soporta una economía ultraperiférica, en comparación con una economía no ultraperiférica.
- **Son inevitables**, en el sentido de que los agentes económicos que operen en una economía ultraperiférica deberán asumirlos. Sólo se pueden evitar mediante el desplazamiento a una economía no ultraperiférica.
- **Son permanentes**, porque los factores relacionados con la ultraperiferia (lejanía, mercados reducidos y fragmentados) no se alteran de forma significativa en el tiempo. Ciertamente, el avance técnico puede ayudar a mitigar el impacto de la ultraperiferia, pero es difícil imaginar que desaparezcan en su totalidad.

Es posible realizar una doble clasificación de los costes de ultraperiferia (Figura 2). En primer lugar**, en función del agente que soporta el coste de ultraperiferia**, cabe distinguir entre las siguientes categorías de coste:

a) **Coste de ultraperiferia privado**. Es el conjunto de costes que soportan las empresas que operan en economías ultraperiféricas, como consecuencia de la ultraperiferia, en contraste con las empresas localizadas en regiones no ultraperiféricas, que no los sufren.

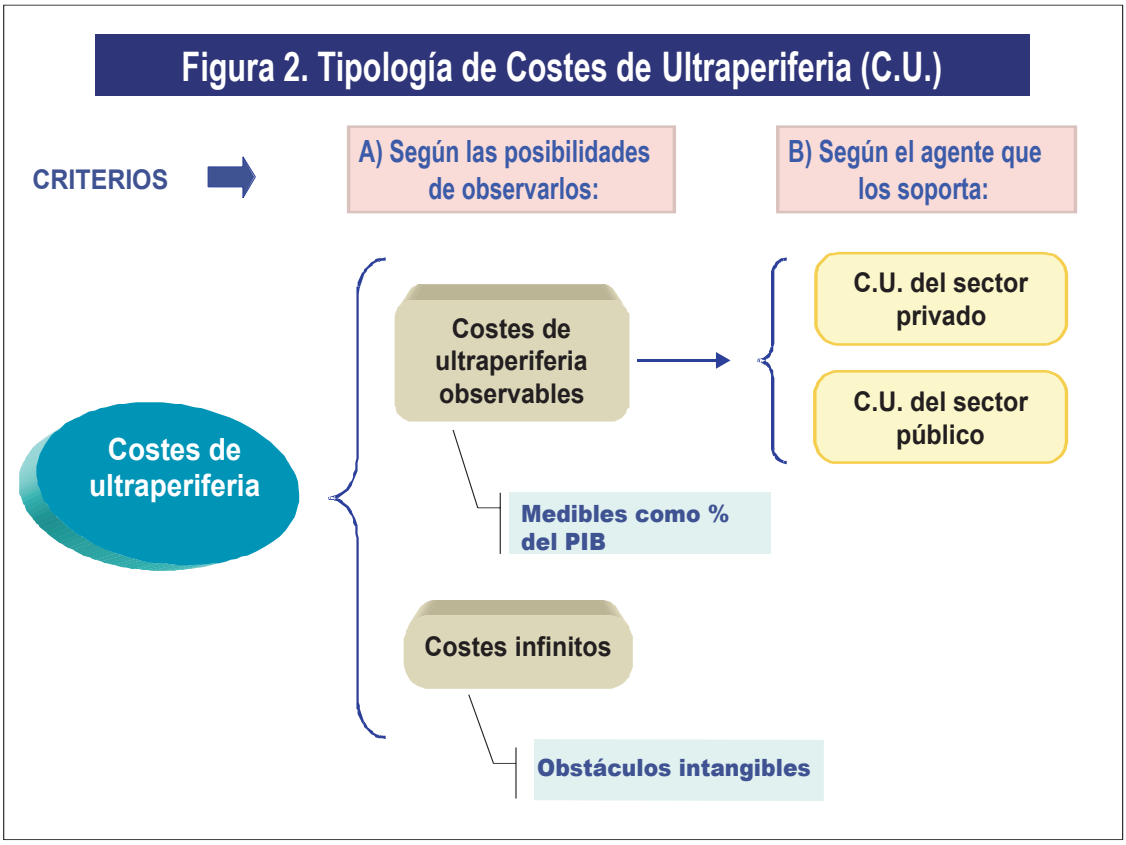
b) **Coste de ultraperiferia público**. Son los mayores costes que debe soportar el sector público para ofrecer bienes y servicios públicos con la misma calidad que en otras economías no ultraperiféricas, consecuencia de la ultraperiferia.

Por otra parte, **según los costes de ultraperiferia sean o no observables**, se distinguen dos tipos de costes:

1. **Costes de ultraperiferia observables**. Son los costes derivados de la ultraperiferia que soportan los agentes económicos, públicos y privados, relacionados con la actividad económica efectiva que éstos desarrollan. Son costes directamente observables y cuantificables.

2. **Costes infinitos**. Los costes de ultraperiferia son susceptibles de actuar como barreras a la entrada de nuevas empresas o provocar la desaparición de empresas que habrían sobrevivido en caso de no existir tales costes. Por lo tanto, generan pérdidas de actividades económicas, que no llegan a aparecer o a mantenerse en el tiempo a causa de la ultraperiferia. Estos costes no son observables ni cuantificables.

Figura 2. Tipología de Costes de Ultraperiferia (C.U.)



Los apartados siguientes (3.2 a 3.4) presentan los resultados obtenidos sobre los costes de ultraperiferia observables del sector privado, que son cuantificados a través de la encuesta y constituyen el objeto de análisis central de este trabajo. En el apartado 3.5 se profundizará en el significado de los costes infinitos en Canarias.

B) LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA EN LAS FUENTES OFICIALES

El núcleo de esta parte del estudio se ha realizado con la información de las tablas input output de Canarias, de 1992. Las tablas representan relaciones de carácter estable o estructural que sólo se modifican a largo plazo. La naturaleza estructural de los costes implica que las tablas input-output de 1992 permitirán realizar un análisis preciso sobre los costes diferenciales de Canarias.

El análisis de la estructura de costes unitarios de Canarias revela que una parte importante de esta economía (un 45% si se incluyen los Servicios prestados a las empresas) emplea menos consumos intermedios por unidad de producción, pero soporta costes laborales unitarios superiores a la media española. En el conjunto de la economía canaria, la remuneración de asalariados es el 33% de la producción, frente al 29% de España, esto es, se soportan mayores costes laborales unitarios en Canarias.

Tabla 2. Estructura de costes unitarios de Canarias

	$CI_{CAN} >> CI_{ESP}$	$CI_{CAN} << CI_{ESP}$	
$RAS_{CAN} << RAS_{ESP}$	Minerales y metales no férr. Caucho y plástico Cemento, cal y yeso Construcción Papel y artes gráficas **% VAB Can = 10,2**	Hoteles y restaurantes AAPP y otros servicios Transporte terrestre Transporte marítimo Agricultura Equipos de transporte **% VAB Can = 37,3**	$RAS_{CAN} >> RAS_{ESP}$
$EBE_{CAN} << EBE_{ESP}$	Petróleo y otros energéticos Vidrio Comercio Energía eléctrica Servicios anexos a los transp. Agua Otros minerales no metálicos Recuperación y reparación **% VAB Can = 26,4**	Transporte aéreo Mat. eléct. y electrónico Comunicaciones Carnes y conservas Productos metálicos Crédito y seguro Productos químicos Servicios a empresas (17% VAB) Textil y confección Madera y muebles Otras manufacturas Industrias lácteas Productos cerámicos Maquinaria agrícola e ind. **% VAB Can = 28**	$EBE_{CAN} >> EBE_{ESP}$
$TPN_{CAN} << TPN_{ESP}$	Tabacos **% VAB Can = 1,4**	Alimentos y bebidas **% VAB Can = 2,4**	$TPN_{CAN} >> TPN_{ESP}$
% VAB de Canarias	**= 38**	**+ 67,7**	**= 105,7 PIS B = 100**

Fuente: TIO de España y Canarias y elaboración propia.
(CI) Costes intermedios unitarios en Canarias.
(RAS) Remuneración de asalariados por unidad de producción.
(EBE) Excedente de explotación por unidad de producción.
(TPN) Impuestos netos de subvenciones por unidad de producción.

Por otra parte, las ramas con mayores costes intermedios unitarios en Canarias que en el resto de España, tienden a hacer frente a los mismos reduciendo la participación del excedente de explotación en el valor de la producción. El 26% de la actividad económica de Canarias presenta este rasgo. El menor peso del excedente de explotación de las ramas de Canarias con mayores costes intermedios unitarios puede afectar adversamente a su política de inversión y, por tanto, al crecimiento económico global.

Hay ciertos inputs intermedios que las ramas de actividad de Canarias emplean en mayor medida que en el conjunto de España, recogidos en la Tabla 3**.** La tabla muestra, en la segunda columna, el número de ramas de Canarias que tienen más costes intermedios unitarios del input vendido por cada una de las ramas recogidas en la primera columna. Cabe destacar los siguientes aspectos:

- El 95% de la economía canaria sufre mayores costes unitarios de Comercio que la media española.
- Los Hoteles y restaurantes generan costes unitarios superiores a los del conjunto de España en el 63% de la economía insular.
- Los costes unitarios de Servicios prestados a las empresas son superiores en un 62% de la economía de Canarias a los registrados en el conjunto de España.
- Transporte terrestre y transporte marítimo generan costes unitarios superiores a los de la media española sobre el 46% y 38% de la economía de Canarias, respectivamente. También Transporte aéreo y Servicios anexos a los transportes generan costes unitarios superiores sobre una parte importante de la economía canaria (en torno al 20%).

Tabla 3

Ramas con costes intermedios unitarios mayores en Canarias		
Ventas de:	**Número de ramas**	**% VAB Canarias**
Agricultura	**3**	**14,0%**
Energía		
Petróleo y otros energét	5	6,6%
Agua	5	36,0%
Energía eléctrica	5	6,2%
Industria		
Minerales y metales no férreos	5	12,0%
Cemento, cal y yeso	3	10,0%
Vidrio	3	0,7%
Productos cerámicos	1	9,0%
Otros minerales no metálicos	3	9,0%
Productos químicos	7	2,6%
Productos metálicos	8	4,0%
Máquinas agrícolas e ind.	7	20,0%
Mat. Eléctrico y electrónico; Máq. of.	5	11,0%
Equipos de transporte	3	21,0%
Carnes y conservas	3	4,1%
Industrias lácteas	2	13,0%
Alimentos y bebidas	3	3,2%
Tabacos	1	1,4%
Textil, confección	4	16,0%
Madera y muebles de madera	4	11,0%
Papel y artes gráficas	7	22,0%
Caucho y plástico	5	21,0%
Otras manufacturas	2	12,0%
Construcción	**3**	**10,0%**
Servicios		
Recuperación y reparación	3	12,0%
Comercio	33	95,0%
Hoteles y restaurantes	12	63,0%
Transporte terrestre	15	46,0%
Transporte marítimo	20	38,0%
Transporte aéreo	5	22,0%
Servicios anexos a los transp	4	19,0%
Comunicaciones	7	3,0%
Crédito y seguro	6	24,0%
Servicios prestados a las empresas	13	62,0%
AAPP y otros servicios	2	18,0%

Fuente: TIO de España y Canarias y elaboración propia.

Por último, debe subrayarse que el análisis de las cuentas de las sociedades en las fuentes tributarias muestra que las existencias son relativamente mayores en Canarias que en el conjunto de España. Por lo tanto, es presumible que las sociedades canarias sufran mayores costes en relación con las existencias, básicamente de tipo financiero y de almacenamiento de stocks.

En conclusión, el análisis de fuentes oficiales sugiere la existencia de costes de ultraperiferia en la economía canaria relacionados, sobre todo, con los siguientes factores:

- **Recursos humanos.**
- **Transportes.**
- **Viajes de negocios (Hoteles y restaurantes)**
- **Servicios de comercio.**
- **Servicios prestados a las empresas**.
- **Stocks reguladores.**
- **Financiación.**

C) COSTES DE LA ULTRAPERIFERA: ANÁLISIS CUALITATIVO

Las entrevistas realizadas a empresarios canarios sugieren que, en Canarias, las empresas deben enfrentarse a dos circunstancias inevitables y con importantes implicaciones sobre su competitividad. A saber, la lejanía de Canarias de los principales centros económicos y el reducido tamaño del mercado de las islas.

El reducido tamaño de las islas tiene tres manifestaciones. En primer lugar, existen normalmente pocas empresas proveedoras de un mismo bien o servicios. Esto reduce las posibilidades para escoger empresas proveedoras y así tratar de conseguir los mejores precios.

En segundo lugar, el mercado de trabajo es de tamaño reducido y con frecuencia surgen problemas para encontrar personal con cualificaciones adecuadas. Así, las empresas deben ocuparse ellas mismas de la formación y, frecuentemente, pagar altos salarios en relación con la productividad para evitar la pérdida de su personal.

Por último, la estrechez de los mercados finales canarios implica que las empresas tienen dificultades para aprovechar economías de escala. No pueden realizarse todas las inversiones (estratégicas y de modernización) que hacen sus competidores peninsulares porque sus ventas no permiten cubrir tales inversiones. Tampoco se benefician, como sus competidores, de los mejores precios que dan los proveedores a las empresas que adquieren grandes cantidades.

El fenómeno de la doble insularidad, esto es, de la fragmentación de las islas, acentúa los problemas anteriores. Así, para numerosas empresas, los proveedores potenciales serán únicamente empresas ubicadas en su misma isla. En cuanto al mercado de trabajo, la poca disponibilidad a migrar entre islas hace razonable hablar de "siete mercados de trabajo" más que de un mercado global canario. Por último, la doble insularidad obliga a replicar equipos y establecimientos, haciendo más

difícil el aprovechamiento de las economías de escala.

Por supuesto, estos problemas podrían ser similares a los experimentados por otras regiones económicas con población y espacio reducido. Pero la circulación de bienes, servicios, personas y capitales mitiga o elimina los inconvenientes de no pocas regiones o países que cuentan con un mercado local pequeño. En Canarias, sin embargo, la lejanía de los principales centros de producción y consumo del mundo, hace difícil superar los problemas de un mercado local reducido mediante el comercio (o libre circulación de bienes y factores de producción) con otras regiones.

En conclusión, la conjunción de un mercado local reducido y fragmentado con la condición de ultraperiferia es lo que genera la mayor parte de los problemas específicos de las empresas canarias, hace difícil desplegar ventajas competitivas y conseguirlas de los proveedores foráneos.

Por lo que se refiere a los sobre costes específicos que deben soportar las empresas canarias como resultado de la ultraperiferia, las entrevistas realizadas permiten subrayar, de forma no exhaustiva, los siguientes:

- *Coste de transporte*. Es un componente muy destacado del coste de producción de las empresas canarias por la ausencia de ciertos inputs intermedios en Canarias, la lejanía de estas islas respecto de las principales rutas comerciales y la fragmentación en siete islas. También destaca el coste de los viajes de negocios, pues es necesario viajar en avión y, con frecuencia, prolongar los viajes por falta de conexiones adecuadas.
- *Almacenamiento*. Deben mantenerse mayores stocks que si las empresas estuvieran ubicadas en la península. Sólo de esta manera, las empresas se cubren frente a posibles contingencias (climatológicas, huelgas, etc) que retrasen la llegada de suministros procedentes de la península o el resto del mundo.
- *Recursos Humanos*. La escasez de personal obliga a formar en el seno de la empresa a la mano de obra y a ofrecer salarios altos en relación con la productividad.
- *Multiplicación de infraestructuras físicas y de personal*. La fragmentación de las islas obliga a ciertas empresas a multiplicar sus equipos productivos para garantizar su servicio. Con ello se elevan sus costes de mantenimiento y de personal.

Los costes anteriores figuran en la categoría de lo que hemos denominado (ver 3.1.) costes de ultraperiferia privados y observables, esto es, costes soportados en las actividades económicas efectivamente desarrolladas por los empresarios privados.

Por lo tanto,

- ➢ Lo empresarios canarios señalaron **el impacto de los costes de ultraperiferia derivados del transporte, almacenamiento y los recursos humanos**, que ya habían sido detectados en el análisis de las fuentes oficiales.
- ➢ Los empresarios entrevistados han señalado **otros costes de ultraperiferia**, como la multiplicación de infraestructuras físicas y de personal para garantizar el servicio en todas las islas. Este último resulta de la doble insularidad.

D) CUANTIFICACIÓN DE LOS COSTES DE ULTRAPERIFERIA

En virtud de los resultados del análisis precedente, se estableció la siguiente lista de factores de coste de la ultraperiferia:

- ○ Transporte de mercancías
- ○ Viajes de negocios
- ○ Stocks reguladores
- ○ Recursos humanos
- ○ Instalaciones múltiples
- ○ Financiación
- ○ Marketing

Estos factores fueron incluidos en el cuestionario empleado en la encuesta, para obtener datos cuantitativos sobre el impacto de la ultraperiferia en las empresas canarias. A continuación se resumen los resultados principales de la encuesta.

Costes del ultraperiferia en las empresas canarias

En la Tabla 4 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 3.499,37 millones de euros, 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 4. Costes diferenciales de la ultraperiferia en el sector privado. Año 1999.

Costes (1)	Millones euros	% VAB privado (2)	% PIB canarias (3)	% Facturación
Transporte	1.063,48	7,9	4,9	1,5
Viajes de negocios	82,85	0,6	0,4	0,1
Stocks	532,73	4,0	2,5	0,8
Recursos humanos	907,11	6,7	4,2	1,3
Instalaciones	59,73	0,4	0,3	0,1
Financiación	534,42	4,0	2,5	0,8
Marketing	319,05	2,4	1,5	0,5
Total	3.499,37	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.

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.

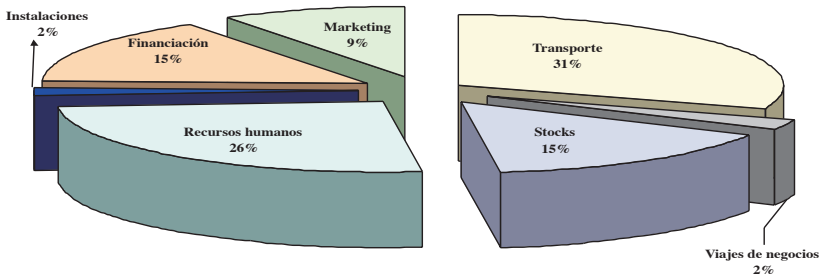
El reparto del coste total de la ultraperiferia entre sus componentes está recogido en el Gráfico 1. Se aprecia, en primer lugar, el fuerte peso de los costes diferenciales de transporte de mercancías y de recursos humanos, que suponen un 31% y un 26% de los costes totales de ultraperiferia, respectivamente. La importancia cuantitativa de los costes de transporte era predecible por la naturaleza misma del problema de la ultraperiferia.

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. Hay que subrayar que la economía canaria emplea de forma intensiva trabajo respecto a la española. El análisis de las fuentes oficiales muestra la remuneración de asalariados tiene un mayor peso en la producción canaria que en el conjunto de España (un 33% y un 29%, respectivamente). Por otra parte, la Encuesta de Salarios del INE muestra que los salarios medios en canarias son un 85% de los de España. Por lo tanto, el mayor peso de los salarios en la producción de Canarias debe explicarse por una mayor intensidad del uso del factor trabajo, ya que el componente salarial no lo explica.

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 1. Costes diferenciales de ultraperiferia (porcentaje sobre el total)



Los costes diferenciales relacionados con la financiación ocupan un lugar importante en el *ranking* de los costes de ultraperiferia. Los sobre costes financieros relacionados con la situación de ultraperiferia de las empresas canarias 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 obtenidos: 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.

El coste de la ultraperiferia: Industria versus Servicios

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.

Gráfico 2. Costes de ultraperiferia en los sectores económicos

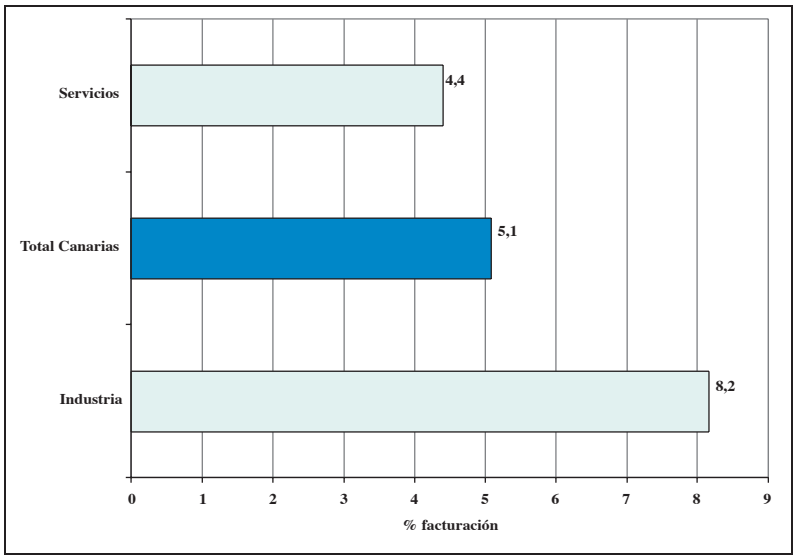
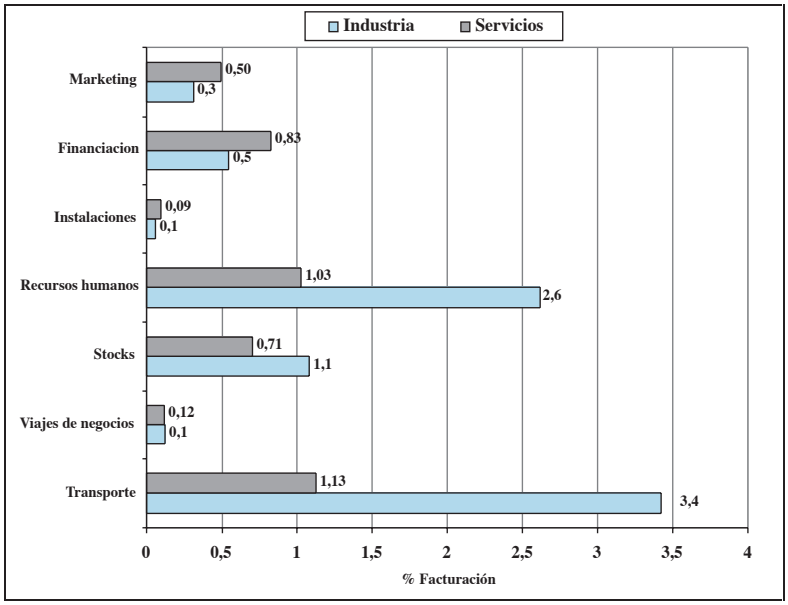


Gráfico 3. Costes de ultraperiferia en porcentaje sobre la facturación del sector



En el Gráfico 3 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.

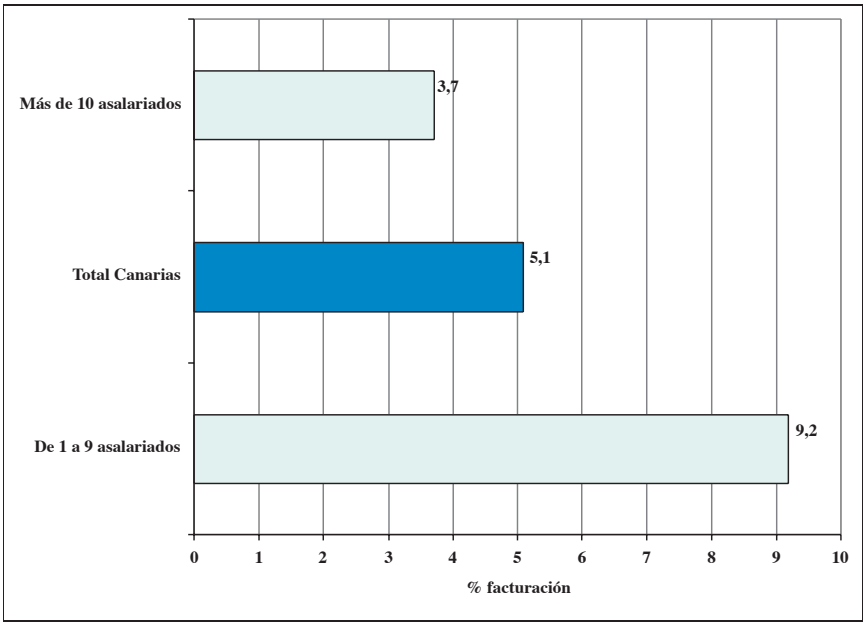
El propio carácter de la actividad industrial, que requiere emplear inputs in-

termedios 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.

Costes de ultraperiferia según tamaños empresariales

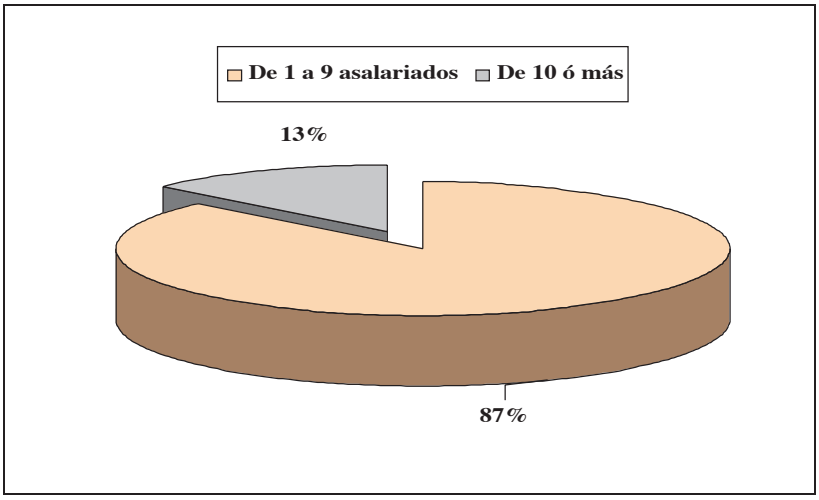
Los costes de ultraperiferia inciden de forma más marcada en las empresas de pequeña dimensión, como puede comprobarse en el Gráfico 4, que muestra el porcentaje que representan los costes de la ultraperiferia respecto a la facturación de las microempresas y de las empresas con 10 o más trabajadores. 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 4. Costes de ultraperiferia según el tamaño de las empresas



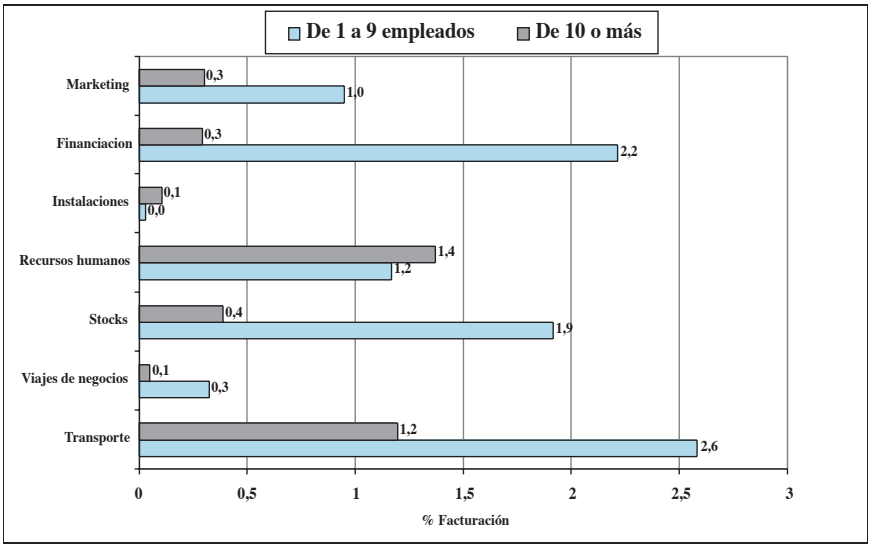
El fuerte impacto de la ultraperiferia en las microempresas significa que la mayoría de las empresas de Canarias están soportando unos costes de ultraperiferia muy elevados, en torno al 10% de su facturación. Como se observa en el gráfico siguiente, **el 87% de las empresas de Canarias son microempresas, que son las empresas más afectadas por los costes de ultraperiferia.**

Gráfico 5. Tamaño de las empresas canarias



Por lo que se refiere a los componentes del coste de ultraperiferia, se observa en el Gráfico 6 que los principales elementos explicativos del mayor coste relativo de ultraperiferia de las microempresas son la financiación, los stocks y el transporte.

Gráfico 6. Costes de ultraperiferia por tamaños empresariales. Porcentaje sobre la facturación



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 tien-

den 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.

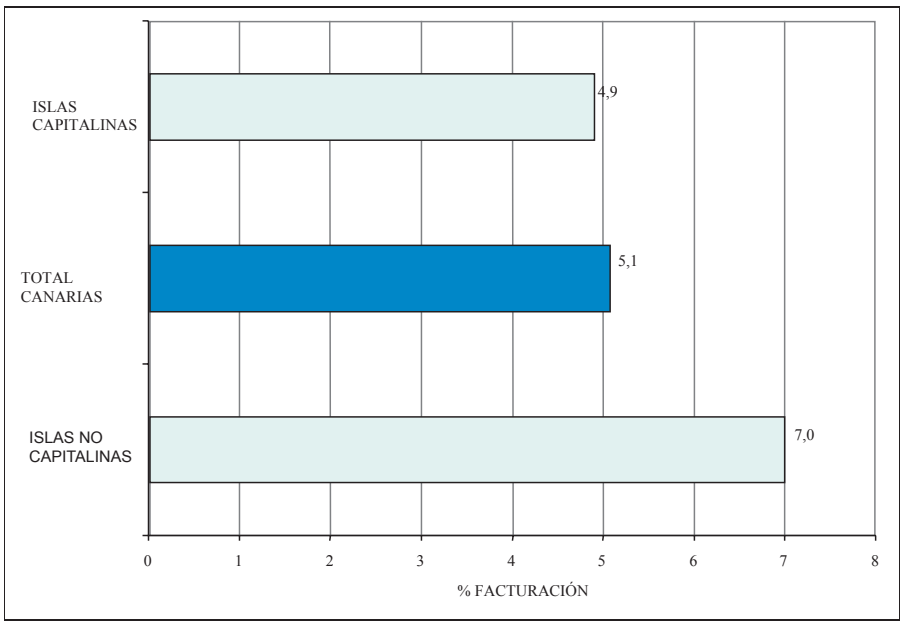
Costes de doble insularidad

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 no capitalinas sufren de forma especial ciertos costes de la ultraperiferia en comparación con las empresas de las Islas capitalinas. Por ejemplo, el transporte de mercancías se complica pues los fletes de la península llegan a las Islas capitalinas antes de partir a las Islas periféricas; 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 capitalinas y no capitalinas: cabe esperar que las situadas en las segundas soporten, en relación con su facturación, mayores costes que las empresas de las Islas capitalinas.

Gráfico 7. Costes de ultraperiferia. Efecto de la doble insularidad

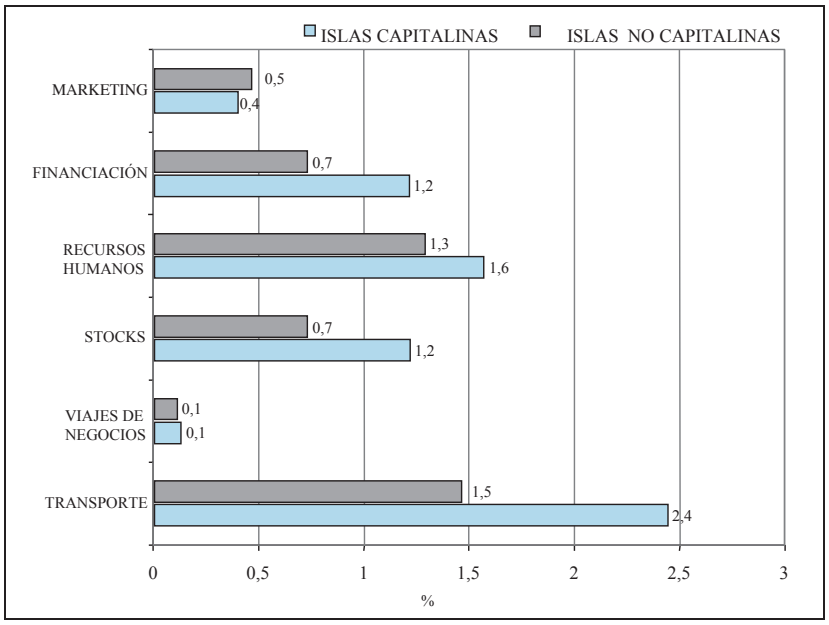


El Gráfico 7 muestra que, en efecto, las empresas que están ubicadas en las Islas no capitalinas tienen mayores costes de ultraperiferia que las empresas situadas en las islas centrales. En particular, el coste de ultraperiferia supone un 4,9% de la facturación de las empresas de las Islas capitalinas, mientras que en las Islas no capitalinas se sitúa en un 7,0%.

Por lo tanto, los resultados cuantitativos sobre el coste de ultraperiferia y su incidencia según la isla de residencia de la empresa apoyan la existencia de costes de doble insularidad, que había sido sugerida en las entrevistas realizadas a los empresarios canarios.

En el Gráfico 8 se recoge el peso de cada uno de los costes de ultraperiferia en la facturación total de las empresas de las Islas capitalinas y no capitalinas, información que permite determinar cuáles son los costes de ultraperiferia que están acusando relativamente más las empresas situadas en las segundas.

Gráfico 8. Costes de ultraperiferia en Islas capitalinas e Islas no capitalinas. Porcentaje sobre la facturación de las empresas.



El transporte parece ser el principal generador de los mayores costes de ultraperiferia de las empresas situadas en las Islas no capitalinas, pues el coste de transporte diferencial supone un 2,4% de la facturación de estas empresas frente al 1,5% registrado en las Islas capitalinas. Este mayor coste de transporte resulta comprensible, pues las empresas de las Islas periféricas tienen mercados locales (el de la propia isla) de menor tamaño que las empresas de las Islas centrales y así menor capacidad de abastecimiento, y la entrada y salida de mercancías resulta

más costosa que para las empresas situadas en éstas (por la necesidad de realizar fletes, por ejemplo, desde la península a las Islas capitalinas y de éstas a las periféricas, 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 no capitalinas. En la medida en que estos costes estén relacionados con dificultades de acceso a mercados financieros o con la existencia de primas de riesgo por insularidad, no cabe duda de que estos factores pueden incidir más en las empresas de las Islas no capitalinas.

También se observan mayores costes diferenciales de stocks en las Islas no capitalinas, 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 no capitalinas 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 periféricas. Tras este resultado debe encontrarse el menor tamaño del mercado de trabajo en éstas, lo que crea rigideces de oferta y situaciones de escasez de ciertas cualificaciones. Además, en las Islas no capitalinas, al tener un menor volumen de negocio potencial en el mercado local, será más difícil emplear de forma óptima todo el personal empleado.

E) AJUSTES Y ESTRATEGIAS

La forma de compensación más habitual de los costes de ultraperiferia es la vía de los precios: el 62% de las empresas repercute a precios sus costes diferenciales. 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.

Las empresas también limitan sus inversiones a causa de los costes de la ultraperiferia.

Gráfico 9. Ajuste empresarial de los costes de ultraperiferia

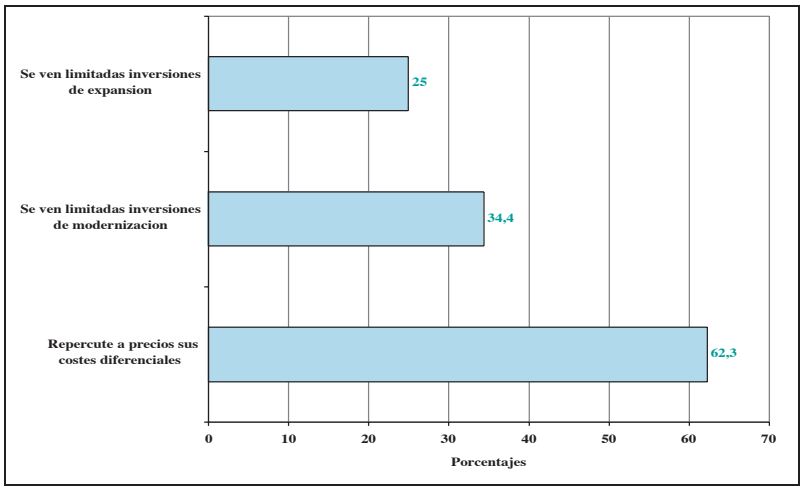


Tabla 5. Formas de compensación de los costes de ultraperiferia

FORMAS DE COMPENSACIÓN	SECTOR		TAMAÑO		UBICACIÓN	
	INDUSTRIA	SERVICIOS	DE 1 A 9 ASALARIADOS	10 O MÁS ASALARIADOS	ISLAS CAPITALINAS	ISLAS NO CAPITALINAS
REPERCUTE A PRECIOS SUS COSTES DIFERENCIALES	64,1	61,9	61,7	66,4	60,9	73
SE VEN LIMITADAS INVERSIONES DE EXPANSIÓN	26	24,8	25,7	20,2	23,3	37,4
SE VEN LIMITADAS INVERSIONES DE MODERNIZACIÓN	25,6	36,3	35,9	24,9	35,5	26,4

IV. CONCLUSIONES

Las empresas ubicadas en Canarias deben soportar unos costes adicionales a los de las empresas peninsulares, consecuencia de los condicionantes de la ultraperiferia y la doble insularidad. La lejanía de las Islas respecto a los principales centros de producción y consumo y el tamaño reducido de los mercados de bienes y factores de producción (fragmentados en siete islas), son los principales factores de ultraperiferia generadores de costes específicos. Estos factores tienen carácter permanente, por lo que se entiende que los costes de ultraperiferia afectan de forma permanente a la economía canaria, si bien su incidencia puede variar a lo largo del tiempo.

Las diferentes aproximaciones al coste de ultraperiferia han puesto de manifiesto la existencia de estos costes, que son soportados regularmente por las empresas que desean operar en Canarias. Todas las fuentes de información empleadas han revelado la especial intensidad de los

sobre costes de transporte, recursos humanos, viajes de negocios y ciertos servicios empresariales (marketing). También hay que destacar el impacto de la ultraperiferia en los stocks reguladores y en los gastos de financiación de las empresas.

Por otra parte, los resultados de este trabajo permiten concluir que existen diferencias significativas en el coste de ultraperiferia que soportan las empresas en función del sector al que pertenezcan y también según tamaño. El análisis cuantitativo del coste de ultraperiferia ha confirmado el mayor impacto de la ultraperiferia en las empresas industriales (frente a las de servicio) y en las microempresas (frente a las de 10 o más trabajadores). Estos dos grupos de empresas concentran buena parte de los costes de ultraperiferia (en términos relativos).

En cuanto al fenómeno de la doble insularidad, los resultados de la encuesta sugieren que, en efecto, la fragmentación de las islas está creando costes adicionales (multiplicación de infraestructuras y personal), además de acentuar los costes de ultraperiferia de las empresas situadas en las Islas no capitalinas. Por lo tanto, a los inconvenientes y dificultades genéricos de las regiones ultraperiféricas, hay que añadir en el caso de Canarias las dificultades y costes adicionales entraña operar en un territorio fragmentado en siete islas.

En resumen, existen costes de ultraperiferia observables que afectan al sector privado canario, y en mayor medida a las empresas industriales, a las microempresas y a las situadas en las Islas no capitalinas.

Además de estos costes observables, y cuantificados a través de la encuesta, todas las fuentes de información empleadas han sugerido la existencia de costes infinitos. En el conjunto de la economía canaria, los costes de ultraperiferia están impidiendo en alguna medida desarrollar nuevas actividades e impulsar la expansión empresarial. Además, se debe subrayar la magnitud de los costes de ultraperiferia en la industria, que parece encontrarse tras el escaso desarrollo de la misma. El resultado de los costes infinitos es una reducción permanente en la capacidad de crecimiento potencial de la economía canaria.